

	Jahr 1		Jahr 2		Jahr 3		Jahr 4		Jahr 5		Jahr 6		Jahr 7		Jahr 8		Jahr 9		Jahr 10	
	Direkt	EBF	Direkt	EBF	Direkt	EBF	Direkt	EBF	Direkt	EBF	Direkt	EBF	Direkt	EBF	Direkt	EBF	Direkt	EBF	Direkt	EBF
Einbringungsbestand	100,0	100,0	101,0	101,0	102,0	102,0	103,0	103,0	104,1	104,1	105,1	105,1	106,2	106,2	107,2	107,2	108,3	108,3	109,4	109,4
Erwerbsnebenkosten	0,0	5,0	0,0	4,0	0,0	3,0	0,0	2,0	0,0	1,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Fremdkapital	0,0	-45,0	0,0	-45,0	0,0	-45,0	0,0	-45,0	0,0	-45,0	0,0	-45,0	0,0	-45,0	0,0	-45,0	0,0	-45,0	0,0	-45,0
Eingesetztes Eigenkapital	100,0	60,0	100,0	60,0	100,0	60,0	100,0	60,0	100,0	60,0	100,0	60,0	100,0	60,0	100,0	60,0	100,0	60,0	100,0	60,0
Mieteinnahmen	7,0	7,0	7,1	7,2	7,1	7,3	7,2	7,5	7,2	7,6	7,3	7,6	7,3	7,7	7,4	7,7	7,4	7,8	7,5	7,9
Immobilienverwaltung / Instandhaltung	-0,8	-0,8	-0,8	-0,7	-0,8	-0,7	-0,8	-0,7	-0,8	-0,7	-0,8	-0,7	-0,8	-0,7	-0,8	-0,7	-0,9	-0,7	-0,9	-0,7
Interne Kosten	-0,1	0,0	-0,1	0,0	-0,1	0,0	-0,1	0,0	-0,1	0,0	-0,1	0,0	-0,1	0,0	-0,1	0,0	-0,1	0,0	-0,1	0,0
Kosten für die Verwaltung des Sondervermögens	0,0	-0,6	0,0	-0,6	0,0	-0,6	0,0	-0,6	0,0	-0,6	0,0	-0,6	0,0	-0,6	0,0	-0,6	0,0	-0,6	0,0	-0,6
Fremdkapitalzinsen	0,0	-1,8	0,0	-1,8	0,0	-1,8	0,0	-1,8	0,0	-1,8	0,0	-1,8	0,0	-1,8	0,0	-1,8	0,0	-1,8	0,0	-1,8
Laufender Cash-Flow	6,1	3,8	6,2	4,0	6,2	4,2	6,2	4,4	6,3	4,4	6,3	4,5	6,4	4,5	6,4	4,6	6,5	4,6	6,5	4,6
Laufende AfA im Direktbestand	-1,4	0,0	-1,4	0,0	-1,4	0,0	-1,4	0,0	-1,4	0,0	-1,4	0,0	-1,4	0,0	-1,4	0,0	-1,4	0,0	-1,4	0,0
HGB-Überschuss	4,7	3,8	4,8	4,0	4,8	4,2	4,8	4,4	4,9	4,4	4,9	4,5	5,0	4,5	5,0	4,6	5,1	4,6	5,1	4,6
Renditekennzahlen																				
CFROI (Cash Flow Return on Investment)	6,1%	6,4%	6,2%	6,7%	6,2%	7,0%	6,2%	7,3%	6,3%	7,4%	6,3%	7,5%	6,4%	7,5%	6,4%	7,6%	6,5%	7,7%	6,5%	7,7%
Total Return (laufende Verzinsung nach HGB)	4,7%	6,4%	4,8%	6,7%	4,8%	7,0%	4,8%	7,3%	4,9%	7,4%	4,9%	7,5%	5,0%	7,5%	5,0%	7,6%	5,1%	7,7%	5,1%	7,7%

Abbildung 5

set-Managements und der Immobilienverwaltung möglich. Als sozialverträgliche Lösung galt die Überleitung des Personals auf den Dienstleister, der die Aufgaben übernommen hat. Dieses Modell ist auch zukünftig weiterhin realisierbar. Sollte aber das primäre Interesse bestehen, die eigenen Mitarbeiter im Immobilienbereich weiterzubeschäftigen, bieten innovative Kapitalanlagegesellschaften an, dass die gesamte oder auch nur Teile der Wertschöpfungskette des Einbringungsportfolios weiterhin von dem einbringenden Unternehmen bzw. deren Mitarbeiter übernommen werden können.

Geringe Einstiegskosten erhöhen Flexibilität

Eine weitere Hürde des Einbringungsfonds stellt die Frage dar, ob eine einmal getroffene Entscheidung des Einbringers zugunsten einer Kapitalanlagegesellschaft umkehrbar ist. Bei Einbringungsfonds, die die neuen Möglichkei-

ten des Investmentgesetzes auch zur Senkung der Transaktionskosten ausnutzen, besteht für den Einbringer eine deutlich höhere Flexibilität für einen Exit. Ihm stehen drei Optionen zur Verfügung:

1. Das Immobilien-Asset-Management und/oder Immobilienverwaltung wird auf ein anderes Immobilienunternehmen übertragen; die Fondsadministration verbleibt bei der Kapitalanlagegesellschaft.
2. Der gesamte Fonds wird aufgelöst; alle Dienstleistungen werden auf eine andere Kapitalanlagegesellschaft bzw. Immobilienunternehmen übertragen.
3. Der Fonds wird aufgelöst und der Einbringer übernimmt das Management des Gesamtbestands.

Fazit

Der Einbringungsfonds wird im Rahmen der Neustrukturierung des inländischen Im-

mobilenbestands deutscher institutioneller Anleger eine große Bedeutung erlangen. Die wesentlichen wirtschaftlichen und administrativen Vorteile verschaffen ihm eine Alleinstellung gegenüber alternativen Einbringungsmodellen wie der Kommanditgesellschaft und GmbH. Auch gegenüber internationalen Vehikeln wie den Luxemburger Fonds hat er Vorteile. Die Herausforderungen wie Bewertung, Kosten, Einbeziehung eigener Mitarbeiter oder Umkehrbarkeit der Entscheidung können gemeistert werden. Dies setzt voraus, dass Unternehmen professionelle, innovative und leistungsstarke Partner auswählen, die die Komplexität des Produkts „Einbringungsfonds“ beherrschen.

Die Autoren: Alexander Kähler ist Partner der Ernst & Young Real Estate GmbH, München; Dr. Henning Klöppel ist Sprecher der Geschäftsführung Warburg – Henderson Kapitalanlagegesellschaft für Immobilien mbH, Hamburg.

Vertrieb & Außendienst

K.O. für Geschäftsstellenleitersystem

Zum Urteil des Landgerichts Tübingen vom 18. 11. 2008, AZ 4 O 202/07

Jürgen Evers und Daniela Eikermann, beide Bremen

Formulärmäßige Saldorückzahlungsklauseln in Geschäftsstellenleiterverträgen können die betroffenen Handelsvertreter nach Ansicht des Landgerichts Tübingen unangemessen benachteiligen und deshalb unwirksam sein. Die Folge ist nicht nur, dass der Unternehmer auf dem Sollsaldo sitzen bleibt, vielmehr sind die Geschäftsstellenleiterverträge insgesamt nichtig.

Das LG Tübingen hatte mit seinem Urteil vom 18. November 2008 über folgenden Sach-

verhalt zu entscheiden: Das klagende Finanzdienstleistungsunternehmen unterhält eine Vertriebsorganisation aus mit Handelsvertretern besetzten Geschäftsstellen. Es nahm einen seiner ausgeschiedenen Geschäftsstellenleiter auf Rückzahlung eines negativen Saldos auf dem Geschäftsstellenleiterkonto in Anspruch. Die Parteien hatten Ende des Jahres 2005 einen Geschäftsstellenleitervertrag („GSL-Vertrag“) sowie einen separaten Vermittlervertrag geschlossen. Aufgabe des Geschäftsstellenleiters

war die Rekrutierung, Ausbildung und Überwachung der Handelsvertreter des Finanzdienstleistungsunternehmens, die der Geschäftsstelle zugeordnet waren. Das von dem Geschäftsstellenleiter selbst vermittelte Geschäft wurde über den Vermittlervertrag abgewickelt. Zwischen den Parteien wurde ein Schuldübernahmevertrag geschlossen. Danach übernahm der Handelsvertreter einen negativen Saldo auf dem Geschäftsstellenleiterkonto seines Vorgängers in Höhe von ca. 250 000 Euro. Im Streitfall bestand zwischen den Vertragspartnern bei Vertragsschluss Einigkeit darüber, dass es einige Jahre dauern würde, bis der Handelsvertreter als Geschäftsstellenleiter seine Geschäftsstelle und damit auch sein Geschäftsstellenleiterkonto in

schwarze Zahlen bringen können würde. Beide Parteien gingen davon aus, dass in der Regel erst ab dem dritten operativen Geschäftsjahr ein positiver Deckungsbetrag erwirtschaftet wird. Von diesem Zeitpunkt an würden mithin allmählich die bis dahin auf dem Geschäftsstellenleiterkonto aufgelaufenen Schulden zurückgeführt werden können.

Nachdem der Unternehmer im Juni 2006 den GSL-Vertrag und den gesonderten Vermittlervertrag kündigte, wies das Geschäftsstellenleiterkonto eine Unterdeckung von ca. 380 000 Euro auf. Daneben bestand ein Debitsaldo auf dem separaten Vermittlerkonto des Handelsvertreters in Höhe von ca. 20 000 Euro. Sowohl der GSL-Vertrag als auch der Vermittlervertrag sahen eine Regelung vor, wonach der Handelsvertreter mit dem Tage der Vertragsbeendigung verpflichtet ist, einen vorhandenen negativen Saldo auf den jeweiligen Konten auszugleichen.

Saldorückzahlungspflicht übermäßig und unbillig

Das Landgericht kam zu dem Schluss, dass die Rückzahlungsverpflichtung aus dem GSL-Vertrag wegen einer übermäßigen Beeinträchtigung der Verdienstmöglichkeiten des Geschäftsstellenleiters unwirksam sei. Dem Unternehmer war bekannt, dass das Vertragsverhältnis mehrere Jahre laufen muss, um dem Handelsvertreter eine reale Verdienstmöglichkeit zu verschaffen. Gleichwohl habe er im GSL-Vertrag vereinbart, dass dieser jederzeit und ohne Angabe von Gründen mit einer Kündigungsfrist von lediglich einem Monat innerhalb des ersten Jahres gekündigt werden kann. Dies führe dazu, dass der Handelsvertreter mit Vertragsbeendigung zum Ausgleich eines in der Anfangszeit naturgemäß sehr hohen Saldos zu seinen Lasten verpflichtet ist. Übernehme ein Handelsvertreter die Schuld seines Geschäftsstellenleitervorgängers, weil ihm in Aussicht gestellt werde, dass er in absehbarer Zeit jährlich bis zu 360 000 Euro würde verdienen können, wenn er die Geschäftsstelle auf ihre Sollstärke von 10 Vermittlern aufstocke, so könne ein Saldorückforderungsrecht im Falle der Kündigung den Handelsvertreter unangemessen benachteiligen. Dies sei zumindest dann der Fall, wenn der Unternehmer nicht nur darauf verzichte, die vom Handelsvertreter übernommenen Schulden während des laufenden Vertrags zurückzuverlangen, sondern er ihm auch die laufenden Kosten der Geschäftsstelle berechne sowie gleichzeitig monatliche Provisionsvorschüsse in Höhe von 4 500 Euro gewähre, um die Geschäftsstelle mit liquiden Mitteln auszustatten.

Dies alles diene allein dazu, dass der Handelsvertreter seine Arbeit überhaupt aufneh-

men könne. Unter diesen Umständen benachteilige eine formularmäßige Regelung, nach welcher der GSL-Vertrag jederzeit und ohne Angabe von Gründen mit einer Kündigungsfrist von lediglich einem Monat innerhalb des ersten Jahres gekündigt werden kann und der Handelsvertreter mit Vertragsbeendigung zum Ausgleich des in der Anfangszeit naturgemäß sehr hohen Saldos zu seinen Lasten verpflichtet ist, den Handelsvertreter unangemessen. Die Regelung führe dazu, dass der Handelsvertreter bei einer entsprechenden Kündigung des Unternehmers innerhalb der ersten Jahre tatsächlich keine Verdienstmöglichkeit habe. Der Handelsvertreter werde unangemessen benachteiligt, wenn er aus von ihm nicht zu vertretenden Gründen seinen Vertrag verliere. Er habe es nicht in der Hand, durch eine längere Tätigkeit Erfahrung und Kontakte zu erlangen, um ausreichende Provisionen zu verdienen.

Die Rückzahlungsklausel stelle daher insoweit keine ausgewogene Gesamtregelung dar, weil sie nicht danach differenziere, wer den Vertrag beende. Auf die Frage, ob der Unternehmer tatsächlich Anlass zur Kündigung gehabt habe, komme es dabei nicht an. Demzufolge sei auch unerheblich, ob der Unternehmer sich auf betriebswirtschaftliche Gesichtspunkte stützen könne und durch seine Kündigung u.U. die Entstehung eines noch höheren Saldos vermeiden habe. Die Unwirksamkeit der Rückzahlungsklausel habe nach § 306 Abs. 3 BGB die Unwirksamkeit des gesamten GSL-Vertrags zur Folge. Dies gelte jedenfalls, wenn selbst bei der Berücksichtigung gesetzlicher Regelungen anstelle der unwirksamen Klauseln des GSL-Vertrags die Aufrechterhaltung des Vertrags im Übrigen für den Handelsvertreter eine unbillige Härte darstellen würde. Im Streitfall sei dies zu bejahen. Der Handelsvertreter müsste nämlich auch dann die bis dahin angefallenen Lasten der Geschäftsstelle tragen und die erhaltenen Provisionsvorschüsse, soweit ihnen keine entsprechenden Abschlüsse gegenüberstehen, zurückzahlen. Er wäre also verpflichtet, auch die übernommene Schuld zu tilgen.

Provisionsvorschussrückzahlungspflicht nicht unangemessen

Dagegen verurteilte das Landgericht Tübingen den Handelsvertreter zur Rückzahlung des Debetsaldos auf seinem – getrennt vom Geschäftsstellenleiterkonto – geführten Vermittlerverrechnungskonto. Nach der Entscheidung des Gerichts lasse die Unwirksamkeit des GSL-Vertrags die Wirksamkeit eines gleichzeitig zwischen den Parteien vereinbarten Vermittlervertrags unberührt. Anders als der GSL-Vertrag sei der Vermittlervertrag weder als Ganzes noch hinsichtlich der in ihm enthaltenen Regelung zur Rückzahlung unverdienter Vorschüsse

nach § 307 BGB unwirksam. Dies gelte auch dann, wenn auch die Kündigung des Vermittlervertrags zur Folge hat, dass es der Handelsvertreter nicht in der Hand hatte, die ihm gewährten Provisionsvorschüsse im Streitfall in Höhe von 2 500 Euro monatlich tatsächlich innerhalb dieser kurzen Zeit zu verdienen. Dem Handelsvertreter waren diese Vorschüsse nicht bzw. nicht ausschließlich dafür gewährt worden, dass er seine Tätigkeit überhaupt beginnen konnte. Maßgeblich hierfür ist die Erwägung, dass die Tätigkeit des Handelsvertreters primär auf die Leitung der Geschäftsstelle gerichtet war. Die selbst ausgeübte Vermittlungstätigkeit habe nur eine untergeordnete Rolle gespielt. Deshalb führe der Umstand, dass dem Handelsvertreter nachträglich gleichwohl Provisionsvorauszahlungen gewährt worden sind, nicht dazu, dass deren nach dem Gesetz übliche Rückzahlung, soweit ihnen keine verdienten Provisionen gegenüberstehen, als eine unangemessene Benachteiligung i.S. des § 307 BGB angesehen werden könne.

Unwirksamkeit unzutreffend auf Geschäftsstellenleitervertrag beschränkt

Das Urteil ist zu begrüßen, soweit das Gericht in der Entscheidung zu dem Schluss gekommen ist, dass dem GSL-Vertrag in seiner Gesamtheit nach § 306 Abs. 3 BGB die Wirksamkeit zu versagen ist. Das Gericht hätte allerdings weiter prüfen müssen, ob der Vermittlervertrag durch die Verbindung mit dem GSL-Vertrag auf eine Knebelung des Handelsvertreters hinauslaufen würde, zumal dem Handelsvertreter der GSL-Vertrag nicht ohne den Vermittlervertrag angeboten worden ist. Sieht man beide Verträge in der Kombination, hat dies zur Folge, dass das Vertragswerk in seiner Gesamtheit nach Maßgabe der Vorschrift des § 138 BGB als nichtig anzusehen ist. Es kommt hinzu, dass das von dem Unternehmer implementierte Geschäftsstellenleitersystem die gesetzliche Risikoverteilung beim Handelsvertretervertrag in besonders grober Weise missachtete und dem Handelsvertreter in unzulässiger Weise die gesamten Vorhaltekosten für den Auf- und Ausbau einer Vertreterorganisation aufbürdete. Nach § 138 BGB ist ein Rechtsgeschäft nichtig, das gegen die guten Sitten verstößt. Sittenwidrigkeit wird angenommen, wenn schwere Äquivalenzstörungen vorliegen, d.h. ein auffälliges Leistungsmissverhältnis vorliegt.

Gesetzliches Leitbild des Handelsvertreters negiert

Mit den zwingenden Vorschriften der §§ 84 ff. HGB hat der Gesetzgeber eine Wertentscheidung für die Verteilung der Geschäfts-

wirtschaftet werden kann, sodass dem Unternehmer einseitig und unangemessen ein Vorteil zufließt, den er redlicherweise nicht beanspruchen kann.⁶ Damit wären beide Verträge nach der Vorschrift des § 138 BGB nichtig.

Aber bereits allein mit der Feststellung der Unwirksamkeit des GSL-Vertrags hat die Entscheidung zu einem K.o. für das Geschäftsstellenleitersystem des betroffenen Unternehmers geführt. Dieser wird seine Verträge nun ändern müssen. Zwar ist die Entscheidung nicht rechtskräftig. Gegen das Urteil ist Berufung beim Oberlandesgericht in Stuttgart eingelegt worden. Aufgrund der unangemessenen Verschiebung der Risikoverteilung zulasten der Han-

delsvertreter dürfte die Berufung aber kaum Aussicht auf Erfolg haben.

Rechtsanwalt Jürgen Evers ist Partner, Daniela Eikelmann Rechtsanwältin der Kanzlei Blanke Meier Evers, Bremen.

Anmerkungen

- 1 BGH, Urt. v. 27. 1. 1972, VertR-LS 3 = BGHZ 58, 140 – Aerosol –.
- 2 OLG Hamm, Urt. v. 11. 10. 1988, VertR-LS 1 = OLGZ 89, 219 – Partnerschaftsvermittlung –; Urt. v. 10. 12. 1987 – 18 U 10/87 – VertR-LS 2 m.w.N.
- 3 BGH, Urt. v. 16. 10. 1969, VertR-LS 5 = MDR 70, 132; Urt. v. 16. 2. 1961, VertR-LS 23 = BGHZ 34,

282; Urt. v. 27. 1. 1972, VertR-LS 3 = BGHZ 58, 140 – Aerosol –; OLG Düsseldorf, Urt. v. 1. 7. 1965, VertR-LS 6 = NJW 65, 2352.

- 4 OLG Saarbrücken, Urt. v. 27. 11. 1996, VertR-LS 11 = OLGZ 97, 5.
- 5 Vgl. OLG Hamm, Urt. v. 8. 6. 1989, VertR-LS 29 = NJW-RR 1990, 567; Urt. v. 10. 12. 1987 – 18 U 10/87 – VertR-LS 2 m.w.N.; Urt. v. 11. 10. 1988, VertR-LS 1, 2 = OLGZ 89, 219 – Partnerschaftsvermittlung –; OLG Saarbrücken, Urt. v. 27. 11. 1996, VertR-LS 11 = OLGZ 97, 5; OLG Frankfurt/Main, Urt. v. 26. 11. 1986, VertR-LS 8 = NJW-RR 87, 548 – Werbung an Toilettentüren –.
- 6 Vgl. dazu BGH, Urt. v. 20. 3. 1981, VertR-LS 3 = DB 81, 2274; Urt. v. 17. 10. 1960, VertR-LS 13 = BB 60, 1221; LAG Rheinland-Pfalz, Urt. v. 30. 11. 2007 – 9 Sa 517/07 – VertR-LS 22; Evers, BB 92, 1365, 1366.

Berufliche Bildung

Der Master of Insurance

Branchennahes praxisorientiertes Studium mit internationalem Anspruch

Im Wintersemester 2007/2008 startete an der Fachhochschule Köln im Institut für Versicherungswesen erstmals der Studiengang Master of Insurance – der erste von internationaler Stelle anerkannte Masterstudiengang mit Fokus auf methodischen, fachlichen und internationalen Kompetenzen in der Versicherungswirtschaft. Der über vier Semester konzipierte Studiengang wird mit dem akademischen Titel Master of Arts (MA) abgeschlossen. Kosten entstehen hier im Gegensatz zu manch anderen Angeboten nur in Höhe der gesetzlichen Studiengebühren plus eines geringen Sozialbeitrags.

Die Organisation der Präsenzzeiten während der Semesterwoche, der Projektarbeiten und des Selbststudiums lässt die Vereinbarkeit

mit einer beruflichen Tätigkeit in Form einer qualifizierten Tätigkeit mit einem Umfang von 15 Wochenstunden grundsätzlich zu, sodass die Studierenden weiterhin Verbindungen zum Tagesgeschäft der Branche halten. Die Professorin und die Professoren am IVW sind wissenschaftlich ausgewiesen und verfügen sämtlich über jahrelange Praxiserfahrung. Sie werden unterstützt von hochkarätigen Lehrkräften aus der Versicherungs- und Beratungspraxis.

Vom Praxisbezug geprägt

Inhaltliche Schwerpunkte des Master of Insurance liegen in den Themenfeldern Versicherungsmanagement, Personen- oder Schaden-

Voraussetzungen

für die Aufnahme eines Master-Studiums am IVW Köln

Einen erfolgreichen Bachelor- oder Diplomabschluss in den Bereichen Wirtschaftswissenschaften, Jura oder Mathematik (min. Note Gut – 2,5)

Lehrveranstaltungen in den Bereichen Versicherung bzw. Finanzdienstleistung oder entsprechende Praxiserfahrungen sind vorzuweisen

Kenntnisse der englischen Sprache sind vor Beginn des Studiums nachzuweisen. 2 Monate Auslandserfahrung sind vor bzw. im Verlauf des Studiums zu absolvieren

Interessierte Bewerber senden Ihre Unterlagen bitte bis zum 31.05.2009 an das IVW Köln - www.IVW-Koeln.de

„Eine interessante Idee“

Interview mit Dr. Reiner Will, geschäftsführender Gesellschafter der Assekurata und Mitglied des Expertenrats am IV, und Hüseyin Kaya, Masterstudent

Frage: Dr. Will, die Assekurata nimmt an diesem Programm teil. Aus welchem Grund haben Sie sich zu diesem Schritt entschlossen?

Will: Assekurata ist die erste deutsche Rating-Agentur, die sich auf die Qualitätsbeurteilung von Erstversicherungsunternehmen spezialisiert hat. Mittlerweile bewerten wir auch Finanzvertriebe. Aufgrund der Aufgabenvielfalt suchen wir Mitarbeiter mit einem breiten Wissens- und Interessenspektrum. Um Ihnen das einmal zu verdeutlichen: Ein Assekurata-Analyst muss eine Bandbreite an Wissen aus Feldern wie beispielsweise Finanzierung, BWL und Versicherungswesen mitbringen. Es liegt auf der Hand, dass es ziemlich schwer ist, solche breit ausgebildeten Absolventen zu finden. Dementsprechend schwer gestaltet sich bei uns die Nachwuchsrekrutierung. Wir fanden

die Idee interessant, eine in der Ausbildung befindliche Person an unser Unternehmen heranzuführen und so auf unsere Bedürfnisse hin zu entwickeln.

Frage: Herr Kaya, was war für Sie der Grund, sich für den Masterstudiengang an der FH Köln einzuschreiben? Welche Eindrücke haben Sie von dem Studiengang bisher gesammelt?

Kaya: Der Grund, mich einzuschreiben, lag eigentlich auf der Hand: Nach meinem Abschluss in Betriebswirtschaftslehre suchte ich nach einer Möglichkeit, meine erworbenen Kenntnisse noch einmal zu spezifizieren und darüber hinaus aber schon Praxisluft zu schnuppern. Hierbei drängte sich der Masterstudiengang „Insurance“ am Institut für Versicherungswesen mit seiner Kombination aus Theorie und Praxis

nahezu auf – gerade aufgrund der Tatsache, dass es sich hier um einen auf die Versicherungswirtschaft spezialisierten Studiengang handelt. Der Lehrplan umfasst neben betriebswirtschaftlichen Veranstaltungen insbesondere auch versicherungsmathematische sowie rechtliche Inhalte und deckt meiner Meinung nach das gesamte Versicherungsspektrum sehr gut ab. Die Kombination mit meiner Tätigkeit bei Assekurata hat dabei den angenehmen Nebeneffekt, dass ich die theoretischen Inhalte des Studiums zeitnah in der Praxis anwenden kann.

Frage: Also würden Sie jedem zu diesem Schritt raten?

Kaya: Gerade das breite Wissensspektrum, das den Studenten auf der einen Seite in relativ kurzer Zeit –