

wältigen gewesen.“ Hier machte sich, so die IT-Qualitätsverantwortliche, die gründliche und umfassende Ausbildung sowie die langjährige Projekterfahrung der Externen positiv bemerkbar: „Die SQS-Mitarbeiter benötigten nur eine sehr kurze Einarbeitungszeit und brachten sich sehr schnell in unser QM-Team ein.“ Regina Mosler ist daher auch zuversichtlich, dass die Automation der Systemtests für

das operative Rückversicherungsgeschäft planmäßig bis Ende 2009 realisiert werden kann.

Um alle Vorteile einer Testautomation zu erreichen, muss ein Unternehmen nach Ansicht von Regina Mosler allerdings zunächst einmal auch bereit sein, Geld und Zeit zu investieren: „Man sollte sich vorher genau überlegen, was man automatisieren will, welcher Wiederho-

lungsgrad notwendig ist und welche Erwartungen man an den Return on Investment hat.“ Testautomatisierung müsse als strategisches, langfristig angelegtes Projekt verstanden werden. So stellt die QM-Verantwortliche unmissverständlich klar: „Auf keinen Fall kann man die Hälfte seiner Mannschaft nach Hause schicken und durch ein Tool ersetzen!“

Matthias Schmidt

Vertrieb & Außendienst

Alte Hasen & Co.: Nun geht es an deren Bestände

Bestandscourtage trotz fehlender Vermittlerregistrierung?

Jürgen Evers und Daniela Eikelmann, beide Bremen

Ein Teil der so genannten alten Hasen und andere Versicherungsvermittler, die schon vor dem 1. 1. 2007 tätig waren, haben die für sie geltende Übergangsfrist fruchtlos verstreichen lassen. Dies nahmen Versicherer unlängst zum Anlass für ein rigoroses Vorgehen. Sie haben Courtagezusagen gegenüber den betroffenen Maklern einfach mit sofortiger Wirkung gekündigt oder widerrufen. Zur Begründung führen die Versicherer an, dass die Makler nicht über die erforderliche Erlaubnis nach § 34 d Abs. 1 Gewerbeordnung (GewO) verfügen und nicht im Vermittlerregister registriert sind. Die Gesellschaften stehen dabei teilweise auf dem Standpunkt, es sei ihnen nach der Vorschrift des § 80 Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG) verwehrt, in diesen Fällen für die von dem vormaligen Vertriebspartner vermittelten Bestandsverträge weiterhin Folgecourtagen auszusuchen. Dagegen vertreten die Aufsichtsbehörden der Versicherungsvermittler – die Industrie- und Handelskammern – die Auffassung, dass die Bestandsbetreuung nicht dem Anwendungsbereich der Vorschrift des § 34 d Abs. 1 GewO unterfällt, also keine erlaubnispflichtige Versicherungsvermittlung darstellt.

Grundsätzlich benötigt jeder Versicherungsmakler ab dem 1. Januar 2009 eine Erlaubnis und Registrierung im Vermittlerregister. Ende des Jahres 2008 fasste der Bundesländer-Ausschuss Gewerberecht allerdings einen Beschluss. Danach sehen die Gewerbebehörden gegenüber Versicherungsvermittlern von gewerberechtlichen Maßnahmen bis zum 31. März 2009 ab, wenn diese spätestens bis zum 31. Dezember 2008

einen Antrag auf Gewerbeerlaubnis bzw. -befreiung eingereicht haben. Im Hinblick auf diese Sachlage hatte die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) sich bereiterklärt, die Zusammenarbeit von Versicherungsunternehmen mit Versicherungsvermittlern ohne Erlaubnis, die von der Übergangsregelung des § 156 Abs. 1 GewO betroffen sind, ebenfalls bis zum 31. März 2009 allein aufgrund der fehlenden Erlaubnis nach GewO nicht zu beanstanden. Bei Fehlen einer Erlaubnis ist es neben der Antragstellung bis zum 31. Dezember 2008 erforderlich, dass der Vermittler über eine Berufshaftpflichtversicherung verfügt. Des Weiteren muss er die Voraussetzungen für die Erteilung



Alter Hase – gemalt von Max Schneidt (1858 bis 1937): Bald wird ihm das Fell abgezogen. (Foto: Henry's)

einer Erlaubnis erfüllen und eine ordnungsgemäße Betreuung und insbesondere Beratung der Kunden sicherstellen können.

Kündigung aus wichtigem Grund?

Dürfen Versicherer also ab dem 1. Januar 2009 erteilte Courtagezusagen mit sofortiger Wirkung kündigen bzw. widerrufen, wenn der Vertriebspartner nicht über die Erlaubnis nach § 34 d GewO verfügt und damit nicht im Vermittlerregister registriert ist? Dies wäre zu bejahen, wenn die fehlende gewerberechtliche Erlaubnis einen wichtigen Grund darstellte. Ein solcher würde den Versicherer dazu berechtigen, die Courtagezusage mit sofortiger Wirkung zu widerrufen bzw. zu kündigen. In Rechtsprechung und Literatur ist anerkannt, dass eine Courtagevereinbarung der Kündigung aus wichtigem Grund zugänglich ist.¹ Ein wichtiger Grund liegt vor, wenn dem Kündigenden unter Berücksichtigung sämtlicher Umstände des Einzelfalls und unter Abwägung der beiderseitigen Interessen die Fortsetzung des Vertragsverhältnisses bis zur vereinbarten Beendigung oder bis zum Ablauf einer Kündigungsfrist nicht zugemutet werden kann. Nach § 80 VAG sind die Versicherer verpflichtet, nur mit Versicherungsvermittlern zusammenzuarbeiten, die über die Erlaubnis nach § 34 d Abs. 1 GewO verfügen. Damit steht fest, dass eine Zusammenarbeit im Bereich der Vermittlung von Neugeschäft in jedem Fall ausscheidet, wenn ein Vermittler nicht über die gewerberechtlichen Voraussetzungen verfügt. Doch gilt dies auch für die Bestandsbetreuung? Der Auffassung der IHKn, dass hierfür mangels Vorliegens einer Vermittlungstätigkeit keine Erlaubnis nach § 34 d GewO erforderlich ist, haben sich Teile der Judikatur angeschlossen.²

Für die rechtliche Beurteilung, ob die Betreuungstätigkeit des Versicherungsvermittlers dem Vermittlungsbegriff unterfällt, ist zunächst von der Definition der Ver-

sicherungsvermittlung in Art. 2 Nr. 3 der EU-Versicherungsvermittler-Richtlinie auszugehen. Danach wird Versicherungsvermittlung definiert als „das Anbieten, Vorschlagen oder Durchführen anderer Vorbereitungsarbeiten zum Abschließen von Versicherungsverträgen oder das Abschließen von Versicherungsverträgen oder das Mitwirken bei deren Verwaltung und Erfüllung, insbesondere im Schadensfall“. Nach dieser Definition wäre auch die Bestandsbetreuung ohne weiteres unter den Tatbestand der „Versicherungsvermittlung“ zu subsumieren. In der Regelung heißt es nämlich ausdrücklich, dass auch das Mitwirken bei der Verwaltung oder Erfüllung des Versicherungsvertrags „Ver-

sicherungsvermittlung“ darstellt. Der nationale Gesetzgeber hat die EU-Richtlinie durch das „Gesetz zur Neuregelung des Versicherungsvermittlerrechts“ umgesetzt. Ein zentraler Inhalt dieses Gesetzes bestand darin, die Versicherungsvermittlung mit Einführung der Vorschrift des § 34 d GewO zum erlaubnis- und registrierungspflichtigen Gewerbe umzugestalten. Hiernach ist erlaubnispflichtig, wer gewerbsmäßig als Versicherungsmakler oder Versicherungsvertreter den Abschluss von Versicherungsverträgen vermittelt. Die gesetzliche Regelung ist damit enger ausgestaltet, als in der EU-Richtlinie vorgesehen, denn die Norm spricht nur von der „Vermittlung des Abschlus-

ses von Versicherungsverträgen“, nicht hingegen von einem „Mitwirken bei deren Verwaltung und Erfüllung“.

Vermittlungstätigkeit umfasst dauerhafte Beratung und Betreuung

Doch beschränkt sich die „Vermittlungstätigkeit“ darauf, den Vertragsabschluss durch Einwirkung auf den Versicherungsnehmer herbeizuführen? Tatsächlich ist hiervon auch die laufende Beratung und Betreuung des Versicherungsnehmers umfasst. Demgemäß endet die Vermittlungstätigkeit des Versicherungsver-

Die besten Themen verpasst?



Berufsunfähigkeitsversicherung: Rentner in der Krise 2/09



Akademisches für Vermittler 1/09



Beamte: Treu und zahlungsfähig 6/08

Bestellen Sie Ihr VV-Paket (6 Hefte) für 19,- €.



- Ich bestelle 6 Hefte (3/08-2/09) für 19,- € inkl. Versandkosten (nur Deutschland).
- Ich bestelle ___ Expl. Heft ___ à 4,50 € zzgl. Versandkosten.
- Ich abonniere ab sofort ___ Versicherungsvertrieb (ab Heft 3/09) für 24,- € p. Jahr (6 Hefte/Jahr) und erhalte die letzten 6 Ausgaben gratis.

Name/Vorname _____

Firma _____

Straße/Hausnummer _____ PLZ/Ort _____

Tel./Fax _____

E-Mail _____

Ich bin damit einverstanden, dass Sie mich per E-Mail über aktuelle Themen informieren.

Mir ist bekannt, dass ich diesen Auftrag innerhalb von 2 Wochen schriftlich beim Verlag Versicherungswirtschaft GmbH widerrufen kann.

Datum/Unterschrift _____



Bemutterte Makler 5/08



Auf der Suche nach neuen Kunden 4/08



Das Geschäft mit der Gier 3/08

Bei Sofort-Abo erhalten Sie die letzten 6 Hefte gratis!

Fax: 0721 3509-201



Verlag Versicherungswirtschaft

Postfach 64 69 · 76044 Karlsruhe · Tel. 0721 3509-0 · Fax 0721 3509-201

www.vvw.de

mittlers nicht mit der Vermittlung des Abschlusses des Versicherungsvertrags, sondern setzt sich in der dauerhaften Betreuung des Kunden fort. Hierzu ist im Übrigen zu bemerken, dass nach der Reform des Versicherungsvertragsgesetzes (VVG) der Versicherer nunmehr durch die Regelung in § 6 Abs. 4 VVG gesetzlich dazu verpflichtet ist, eine nachlaufende anlassbezogene Betreuung des Kunden sicherzustellen. Betrachtet man die üblicherweise unter dem Begriff der Betreuung subsumierten Tätigkeiten näher, so ist beispielsweise gerade der Störfallbearbeitung keineswegs der Charakter einer Verwaltungstätigkeit zuzumessen. Hierdurch soll nämlich eine Bestandserhaltung erreicht und Stornogefahren wirksam entgegengetreten werden. Auch die Betreuungsleistungen im Zusammenhang mit der Schadensregulierung dienen ausschließlich der Bindung des Kunden und damit Akquisitionszwecken. Gerade in Schaden- und Leistungsfällen wird regelmäßig eine intensivere Betreuung des Kunden vom Versicherungsvermittler erbracht, weil die Veranlassung gegeben ist, den Umfang des bestehenden Risikoschutzes zu überprüfen und ggf. auf eine Erweiterung der Versicherung an die Bedarfslage hinzuwirken. Maßgeblich für die Qualifizierung als werbende Tätigkeit ist auch der Umstand, dass die Betreuungsleistung des Versicherungsvermittlers in der Form der Entgegennahme der Schadensanzeige dazu dient, auf den Kunden mit dem Ziel einzuwirken, ihn darüber aufzuklären, ob er von seinem Sonderkündigungsrecht im Schadensfall Gebrauch macht oder den Versicherungsvertrag sinnvollerweise fortsetzt.

Festzuhalten ist dementsprechend, dass die Betreuungstätigkeit des Vermittlers eine Vermittlungstätigkeit darstellt und in den Anwendungsbereich der Vorschrift des § 34 d Abs. 1 GewO fällt. In der Gesetzesbegründung findet sich im Übrigen kein Anhaltspunkt dafür, dass dies nicht dem Willen des deutschen Gesetzgebers entspricht. Im Übrigen ist zu bemerken, dass die Umsetzung der EU-Richtlinie dann europarechtswidrig wäre. Damit ist sowohl für den Bereich der Vermittlung von Neuverträgen als auch für die Betreuung von Bestandsverträgen eine Erlaubnis nach § 34 d Abs. 1 GewO erforderlich. Grundsätzlich kann das Fehlen einer erforderlichen gewerberechtlichen Erlaubnis also einen wichtigen Grund zur Kündigung bzw. zum Widerruf der Courtagezusage darstellen.

Widerruf der Courtagezusage sinnvoll?

Doch ist dem Versicherer die Fortsetzung der Courtagezusage zum Ablauf einer Kündigungs- bzw. Widerrufsfrist in einem solchen Fall schon ohne weiteres unzumutbar? Zu-

nächst wäre diese Maßnahme ohnehin erst nach erfolglosem Ablauf einer zur Abhilfe bestimmten Frist oder nach erfolgloser Abmahnung zulässig. Dieses Erfordernis gilt generell für alle Störungen im so genannten Leistungsbereich.³ In der Übergangszeit zwischen dem 1. Januar 2009 bis zum 31. März 2009 wären die Versicherer also verpflichtet, vor einem Ausspruch der Kündigung bzw. des Widerrufs der Courtagezusage aus wichtigem Grund dem Versicherungsvermittler Gelegenheit zu geben, den Nachweis zu erbringen, dass der Antrag auf Erteilung der Erlaubnis vor dem 1. Januar 2009 gestellt worden ist. In diesen Fällen ist es dem Versicherer nämlich nach der zuständigen Aufsichtsbehörde, der BaFin, nicht verwehrt, mit diesen Versicherungsvermittlern noch bis zum 31. März 2009 zusammen zu arbeiten. Erst wenn nach Ablauf dieses Datums keine Registrierung im Vermittlerregister vorliegt, kann der Versicherer eine Kündigung bzw. einen Widerruf der Courtagezusage aus wichtigem Grund aussprechen. Doch stellt sich in diesem Zusammenhang die Frage, ob dem Versicherer die Fortsetzung der Courtagezusage überhaupt bis zu dem Zeitpunkt unzumutbar ist, zu dem die Courtagezusage durch ordentliche Kündi-

gung bzw. Widerruf möglich ist. Diese Frage wird regelmäßig zu verneinen sein. Üblicherweise sehen Courtagezusagen kurze Fristen zur Beendigung vor; hinzukommt, dass der Versicherer nicht verpflichtet ist, eingereichtes Geschäft anzunehmen. Vielmehr steht es den Versicherern frei, das von einem Versicherungsmakler eingereichte Geschäft abzulehnen. Nach dem Ultima-Ratio-Prinzip wäre diese Maßnahme das mildere Mittel im Verhältnis zur sofortigen Beendigung der Courtagezusage.

Selbst für den Fall, dass ein Widerruf bzw. eine Kündigung der Courtagezusage aus wichtigem Grund wirksam wäre, stellt sich die Frage, wie sich diese Maßnahme auf den Courtageanspruch auswirkt. Nach der Rechtsprechung bleibt der Anspruch des Versicherungsmaklers auf Courtage aus bereits vermittelten Versicherungen grundsätzlich durch die Kündigung der Courtagezusage unberührt.⁴ Der Versicherungsmakler verliert den Anspruch auf Courtage also erst mit Beendigung des zugrunde liegenden Versicherungsvertrags.⁵ In Betracht kommt allenfalls, dass der Vertriebspartner den Courtageanspruch verwirken könnte. Eine solche Verwirkung sieht die Vorschrift des § 654 BGB nur im Falle einer vertragswidrigen Doppeltä-

Trotzdem Ausgleichsanspruch?

§ 89 b III bei einvernehmlicher Vertragsbeendigung

In einem Urteil v. 22. 12. 2008 hatte sich das Landgericht Münster mit den Auswirkungen eines beendeten Handelsvertretervertrags zu befassen, die von den Parteien des Rechtsstreits unterschiedlich bewertet wurden. In dem Vertrag vom 27. 11. 1989 war der beklagten Handelsvertreterin die Aufgabe übertragen worden, Ferienwohnungen gegen Provision zu vermieten, die sich in einem der Klägerin gehörenden Grundstück auf der Insel Amrum befanden. Nachdem die Abrechnungen und die Überweisungen der vereinnahmten Wohnungsmieten jahrelang unbeanstandet erfolgten, traten erstmals im Sommer 2006 Verspätungen ein.

Das zwischen den Parteien bestehende Vertragsverhältnis wurde infolgedessen am 26. 2. 2007 in bestem Einvernehmen beendet. Die Beklagte sollte aber von diesem Zeitpunkt an noch übergangsweise im Jahre 2007 tätig sein – ein Zeichen dafür, dass sich die Parteien nicht im Streit gegenüberstanden. Am 16. 10. 2007 nahm die Beklagte die Klägerin mit Rücksicht auf die vereinbarte Vertragsbeendigung auf Zahlung eines Ausgleichs in Höhe von 29 090,87 Euro in Anspruch, während die Klägerin mit Schreiben v. 22. 11. 2007 die fristlose Kündigung des Vertrags v. 27. 11. 1989 erklärte.

Die Klägerin ist der Ansicht, der Beklagten stehe ein Ausgleichsanspruch in der geforderten Höhe von zuletzt 48 484,80 Euro nicht zu, weil das zwischen den Parteien abgeschlossene Vertragsverhältnis aus wichtigem Grunde gem. § 89 b III HGB von ihr gekündigt worden sei. Außerdem hat sie die Auffassung vertreten, die einvernehmliche Aufhebung des Handelsvertretervertrages stehe einer Kündigung gleich.

In Literatur und Rechtsprechung ist anerkannt, dass die den Ausschluss des Ausgleichs regelnde Vorschrift des § 89 b III HGB eng auszulegen ist (vgl. dazu von Hoyningen/Huene MK-HGB 2. Aufl. § 89 b Rz. 175; Schröder, Recht der Handelsvertreter 5. Aufl. § 89 b Rz. 33; vgl. auch BGH Urteil v. 13. 3. 1969, BGHZ 52, 12, 14 = HVR-Nr. 396 sowie OLG Köln, Urteil v. 5. 5. 2006, HVR-Nr. 1228 = DB 2006, 1786; vgl. auch zur engen Auslegung des § 89 b III HGB BGH, Urteil v. 13. 3. 1969, HVR-Nr. 402 = BGHZ = von Hoyningen/Huene MK HGB 2. Aufl., § 89 b, Rz. 175.).

Aber auch dann, wenn man trotz der klaren gesetzlichen Regelung die Auffassung vertreten wollte, die einverständliche Aufhebung des Handelsvertretervertrages stehe einer Vertragskündigung gleich, würde angesichts des erst nachträglich, aber noch fristgemäß (§ 89 b IV S. 2 HGB) geltend gemachten Ausgleichs die Berufung der Beklagten gegenüber dem geltend gemachten Ausgleich einer Grundlage entbehren, weil das zwischen den Parteien bestehende Vertragsverhältnis im Zeitpunkt der von der Beklagten ausgesprochenen Vertragskündigung aufgrund der einvernehmlich erfolgten Vertragsbeendigung zu diesem Zeitpunkt schon gar nicht mehr bestand, zumindest sich aber nach einverständlicher Beendigung im Stadium der Abwicklung befand.

Nachdem seitens der Beklagten gegen das Urteil v. 22. 12. 2008 zum OLG Hamm Berufung eingelegt worden ist, bleibt abzuwarten, in welcher Weise das Berufungsgericht im Berufungsverfahren zu den vorstehend vorgetragenen Beanstandungen Stellung nehmen wird. RA Dr. Wolfram Küstner, Göttingen

tigkeit vor. Die Norm wird aber nach ständiger Rechtsprechung auch dann angewendet, wenn der Makler nicht vertragswidrig für den anderen Teil tätig geworden ist, er aber sonst unter Verletzung wesentlicher Vertragspflichten den Interessen seines Auftraggebers in erheblicher Weise zuwidergehandelt hat.⁶ Nicht jede objektiv erhebliche Pflichtverletzung des Maklers lässt den Provisionsanspruch entfallen, vielmehr ist in erster Linie subjektiv eine schwerwiegende Treuepflichtverletzung zu fordern⁷, der Makler muss sich seines Lohnes „unwürdig“ erwiesen haben.⁸ Dies ist der Fall, wenn er seine Treuepflicht vorsätzlich, wenn nicht gar arglistig, mindestens aber in einer dem Vorsatz nahekommenen grob leichtfertigen Weise verletzt hat.⁹

Der Anspruch auf Courtage könnte also allenfalls dann verwirkt sein, wenn die Herbeiführung des außerordentlichen Kündigungsrechts als eine schwerwiegende und vorsätzliche Treuepflichtverletzung anzusehen wäre. An der hierzu erforderlichen schwerwiegenden Treuepflichtverletzung im Verhältnis zum Versicherer fehlt es auch im Falle der Fortsetzung der Zusammenarbeit ohne die erforderliche Erlaubnis. Treuepflichten obliegen dem Versiche-

rungsmakler in erster Linie gegenüber dem Versicherungsnehmer. Auch die Erlaubnispflicht betrifft daher in erster Linie das Verhältnis zum Versicherungsnehmer. Die Rügen aus diesem Verhältnis sind jedoch dem Versicherungsnehmer vorbehalten. Dementsprechend bleiben auch bei einer Kündigung bzw. einem Widerruf der Courtagezusage aus wichtigem Grund die Ansprüche des Versicherungsmaklers auf Folgebourtage bestehen.

Die Autoren: Rechtsanwalt Jürgen Evers ist Partner, Daniela Eikemann Rechtsanwältin der Kanzlei Blanke Meier Evers, Bremen. Beide sind auf Vertriebsrecht spezialisiert.

Anmerkungen

- 1 OLG Frankfurt/Main, Urt. v. 12. 11. 1993, VertR-LS 7 = VersR 95, 92; LG Hamburg, Urt. v. 5. 9. 2005 – 415 O 53/05 – VertR-LS 34 – Volksfürsorge –.
- 2 Adjemian u.a., Versicherungsvermittler: Erlaubnis und Registrierung nach § 34 d GewO, GewArch 09, 137.
- 3 Vgl. BGH, Urt. v. 11. 1. 2006, VertR-LS 11 = MDR 06, 677; Urt. v. 16. 12. 1998, VertR-LS 9 = NJW RR 99, 539; Hopt, Handelsvertreterrecht, 2. A., § 89 a Rz. 10; OLG Schleswig, Urt. v. 13.06.1997, HVR Nr. 997 = VertR-LS 13 m.w.N.; Heymann/Sonnen-

schein/Weitemeyer, HGB, § 89 Rz. 23; Münch-KommHGB/v. Hoyningen-Huene, § 89 a Rz. 29; Baumbach/Hopt, § 89 a Rz. 10; Evers, Anm. 13 zu BGH, Urt. v. 16. 12. 1998 – VIII ZR 381/97 – VertR-LS 4 OLG Frankfurt/Main, Urt. v. 12. 11. 1993, VersR 95, 92 = VertR-LS 7 m.w.N.; OLG Hamburg, Urt. v. 7. 8. 1985, VertR-LS 3 = DB 86, 216.
5 OLG Hamburg, Urt. v. 5. 9. 1984 – 5 U 59/84 – VertR-LS 6.
6 BGH, Urt. v. 19. 5. 2005, VertR-LS 8 = NJW RR 05, 1423 – Atlanticlux X –.
7 BGH, Urt. v. 19. 5. 2005, VertR-LS 10 = NJW RR 05, 1423 – Atlanticlux X –; OLG Frankfurt/Main, Urt. v. 25. 9. 2001, VertR-LS 22 = VersR 01, 1571 – Atlanticlux XV –.
8 BGH, Urt. v. 19. 5. 2005, VertR-LS 10 = NJW RR 05, 1423 – Atlanticlux X –; OLG Frankfurt/Main, Urt. v. 12. 9. 2001 – 4 U 164/00 – VertR-LS 18 – FWU IV –.
9 Urt. v. 19. 5. 2005, VertR-LS 11 = NJW RR 05, 1423 – Atlanticlux X –; OLG Karlsruhe, Urt. v. 29. 9. 1994, VertR-LS 6 = NJW RR 95, 500.

BUCHTIPP

Bausparwissen für Versicherungsvermittler Für Prüfung und Praxis

Jörg Lemberg, Katharina Flick
5. Auflage, 2009, XIV u. 112 S., 22,50 €
ISBN 978-3-89952-450-5

www.vvw.de

Berufliche Bildung

Vom Modellprojekt zum erfolgreichen Ausbildungsangebot

In Coburg wurde der zweite Bachelor-Studiengang Versicherungswirtschaft verabschiedet

Der zweite Jahrgang des Bachelor-Studiengangs Versicherungswirtschaft der Hochschule Coburg hat das Studium erfolgreich be-

endet. Mitte Mai wurden die jungen Frauen und Männer im Hause der Huk-Coburg feierlich verabschiedet. Peter Klimmt, Abteilungsleiter



Absolventen und Dozenten des zweiten Jahrgangs nach Abschluss des Bachelorstudiums Versicherungswirtschaft an der Hochschule Coburg. (Fotos: FH Coburg)

Personalentwicklung des Versicherers, und Prof. Dr. Petra Gruner, Dekanin der Fakultät Wirtschaft der Hochschule Coburg, begrüßten alle Anwesenden.

Von den 23 Teilnehmerinnen und Teilnehmern, die im Herbst 2005 ihr Studium an der



Rolf-Peter Hoenen, Vorstandssprecher der Huk-Coburg und Präsident des Gesamtverbands der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) gab den Absolventinnen und Absolventen in seiner Festrede auch Ratschläge für den weiteren Berufsweg.