

**Newsletter "Versicherungsvertrieb und Finanzberatung" vom November 2011**

Dieser Newsletter des Studiengangs "BWL-Versicherung - Versicherungsvertrieb und Finanzberatung" der DHBW Heidenheim ist für Duale Partner, Dozenten und Studenten bestimmt. Weitere Interessenten sind als Leser herzlich willkommen.

Wir präsentieren Ihnen in diesem Newsletter:

**Aus der Branche**

- 1. DKM: Im Westen nichts Neues ..... 2
- 2. DIN ISO 22222: Beratungsqualität zertifiziert ..... 2
- 3. Vergütungssysteme im Wandel..... 2
- 4. Vermittlerrecht praktisch ..... 3

**In eigener Sache**

- 5. DHBW-Bachelor: Sachkundenachweis ..... 3
- 6. Vermittlertest 2011 ..... 3
- 7. Haftungsrisiken in der Finanzberatung ..... 4

**Unsere Ausbildungspartner und ihre Studierenden**

- 8. RING FREIER WIRTSCHAFTSBERATER ..... 4

**Unsere Lehrbeauftragten**

- 9. Peter Brandmann, Lehrbeauftragter für "Finanz- und Risikoberatung" ..... 5

**zu guter Letzt**

- 10. Oxytocin: Erinnern Sie sich noch?..... 5

**Impressum**

<http://www.dhbw-heidenheim.de/uploads/media/nl-1111.pdf>

Redaktion:

Prof. Dr. Hans Jürgen Ott  
ott@dhbw-heidenheim.de  
Tel. +49 (7321) 2722-281

Herausgeber (V. i. S. d. P.):

Duale Hochschule Baden-Württemberg Heidenheim  
Studiengang BWL-Versicherung –  
Versicherungsvertrieb und Finanzberatung  
Marienstraße 20  
89518 Heidenheim  
Fax. +49 (7321) 2722-289

<http://www.dhbw-heidenheim.de/vers>

Hat Ihnen dieser Newsletter gefallen?

Waren die Themen für Sie interessant?

Wussten Sie die News bereits? Wenn ja: Welche?

Sollen wir den Newsletter auch an KollegInnen aus Ihrem Unternehmen weitergeben?

Möchten Sie selbst eigene Informationen an die anderen Empfänger (Makler, Vertriebs- bzw. Personalverantwortliche in Versicherungs- und Finanzdienstleistungsunternehmen bzw. deren Vertriebsstrukturen) weitergeben? Dann beziehen Sie uns doch in Ihren eigenen Newsletter-Versand ein. Wollen Sie den Newsletter abbestellen?

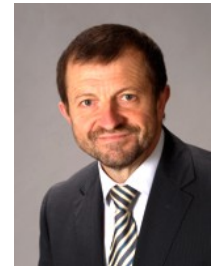
Wir freuen uns über Ihr Feedback an

<mailto:versicherung@dhbw-heidenheim.de>

*Im vorliegenden Newsletter wird der Einfachheit und Lesbarkeit halber meist die männliche Redeform benutzt. Selbstverständlich sind immer beide Geschlechter gemeint, es sei denn dies ist im Text-Zusammenhang auszuschließen.*

**Editorial**

**Die Daumenschrauben werden angezogen**



*Provisionsdeckelung in der Krankenversicherung, IMD2 als Nachfolger der noch längst nicht verdauten EU-Vermittlerrichtlinie, ein Honorarberatergesetz am Horizont - die Politik mischt sich immer mehr und immer stärker in die Vertriebsabläufe der Versicherungs- und Finanzbranche ein. Begründet wird dies mit Verbraucherschutz-Argumenten; der Verbraucher soll vor unseriösen Vertriebspraktiken geschützt werden. Zwei Fragen tauchen angesichts dessen auf:*

*1. Warum stürzt sich die Politik und dabei sogar die als besonders „wirtschaftsfreundlich“ angetretene schwarz-gelbe Koalition auf dieses Thema? Diese Antwort ist relativ einfach: Verbraucherschutz kostet wenig, die aufgedeckten Fälle sind spektakulär, lassen sich in den Medien mit viel Beachtung verurteilen und man kann sich als „Gutmensch“ profilieren. Viele Verbraucher zu adressieren, bringt bei Wahlen schließlich mehr, als wenige Unternehmer.*

*2. Was macht diese Fälle spektakulär? Die Auftretenshäufigkeit kann es nicht sein; das Verhältnis von Problemfällen und ordnungsgemäß erbrachten Leistungen ist in der Versicherungs- und Finanzbranche eher noch besser als in anderen Branchen wie beispielsweise bei Handwerkern, Ärzten oder Anwälten. Außerdem wie überall: Ja nicht „die Branche“, sondern einzelne schwarze Schafe sind die Bösen - und die bekommt man übrigens auch durch strengere Gesetze nicht in den Griff. Es geht viel mehr um das, was die Marketing-Experten als „Involvement“ bezeichnen; jeder könnte betroffen sein und fühlt sich auch betroffen.*

*Was ist zu tun? Imagekampagnen wie die des GDV sind sicherlich wichtig und richtig; auch Werbemaßnahmen wie die der ERGO tun ihren Teil zur Sache. Wesentlich mühsamer ist es, die Beratungsqualität flächendeckend zu erhöhen, damit die Problemfälle noch weniger werden.*

*Darin liegt vielleicht der eigentliche Nutzen der zunehmenden Regulierung: Allen in der Branche bewusst machen, wie wichtig eine verantwortungsbewusste, seriöse, anständige und gute Beratung ist. Auch den „Guten“, die sich dann nicht mehr gegenüber Hardlinern und Zahlenfreaks aus den eigenen Reihen im Rechtfertigungszwang sehen, sondern auf den Normalfall verweisen können.*

*Prof. Dr. Hans Jürgen Ott*

## Aus der Branche

---

### 1. DKM: Im Westen nichts Neues

Der in den letzten Jahren beobachtete Trend hat sich weiter verstärkt: Die DKM in Dortmund wird weniger als (fachliches) Informationsforum, sondern mehr als Kontakt- und Kommunikationsforum angesehen. Sozusagen als Facebook für Digital Immigrants.

Die Aussteller berichten von wenig Gesprächen mit neuen Interessenten, aber von guten Gesprächen mit bereits bekannten Besuchern, die neues aus erster Hand erfahren wollten. Und die ganz bestimmte Informationen haben wollten, die über die üblichen und „offiziellen“ Informationskanäle nicht zu erhalten waren.

„Standard-Informationen“, so ein Makler, „kann ich mir auch aus dem Internet ziehen“. Kontakte mit anderen Maklern knüpfen, den Kontakt zum Maklerbetreuer auffrischen und vertiefen, das gegenseitige Vertrauensverhältnis zu stärken - das sind die eigentlichen Funktionen einer solchen Messe. Und das kann das Informationsmedium Internet nicht bieten.

<http://www.dkm-messe.de/>

### 2. DIN ISO 22222: Beratungsqualität zertifiziert

Mit der DIN ISO 22222 "Private Finanzplanung – Anforderungen an private Finanzplaner" steht bereits seit Sommer 2006 der Finanzdienstleistungsbranche ein einheitlicher Beratungs-Standard zur Verfügung. Diese Norm definiert den Prozess der privaten Finanzplanung sowie die Fähigkeiten und Erfahrungen, über die ein professioneller Berater verfügen muss. Auf der Basis dieser Norm können Finanzberater als "geprüfte private Finanzplaner nach DIN ISO 22222" zertifiziert werden; bei dieser Zertifizierung wird besonderer Wert auf die fachliche und ethische Zuverlässigkeit von Finanzberatern gelegt.

Ein Anbieter einer solchen Zertifizierung ist beispielsweise das Financial Planning Standards Board Deutschland e.V.; das FPSB macht eine Dokumentenprüfung (z. B. Ausbildungs- und Erfahrungsnachweise) sowie eine Prüfung der Zertifizierungsbewerber selbst. Damit ein Zertifikat wirklich vertrauenswürdig ist und man sich beispielsweise als Kunde darauf verlassen kann, sollte es von einer dazu akkreditierten Stelle ausgestellt sein. FPSB, das selbst nicht akkreditiert ist, arbeitet mit zwei solcher Zertifizierungsstellen zusammen: Austrian Standards Plus GmbH, Wien, sowie DIN CERTCO Gesellschaft für Konformitätsbewertung mbH, Berlin. Dabei ist jeder Zertifikats-Bewerber frei darin, „seine“ Zertifizierungsstelle zu wählen. Beide Anbieter sind hinsichtlich Norm und Normanwendung gleich, Unterschiede bestehen insbesondere in der Kostenstruktur.

<http://www.beuth.de/de/norm/din-iso-22222/89363920>

<http://www.fpsb.de>

### 3. Vergütungssysteme im Wandel

Die Diskussion um die Abschlussprovisionen bei Versicherungs- und Finanzprodukten drängt im Moment immer mehr in die Schlagzeilen. Politik und Verbraucherschützer nehmen diese Vergütungsform als willkommenes Betätigungs- und Profilierungsthema gerne und intensiv an.

Es funktioniert perfekt: Das Bild des Vermittlers in der Öffentlichkeit ist eher negativ. Bei einem solchen Bild unterstellt man bereitwillig, dass vorwiegend die eigenen Motive des Vermittlers im Vordergrund stehen - ob gerechtfertigt oder nicht, darüber wird nicht nachgedacht. Und den Absichten eines solchen AUA-Vermittlers (Anhauen - Umhauen - Abhauen) kommt eine Abschlussprovision ganz besonders gut entgegen. Also ist für jeden Wähler und jeden potenziell zu beratenden Verbraucher leicht einsehbar, dass man von der (Abschluss-)Provision wegkommen und zur Honorarberatung übergehen muss. Übrigens: Interessanterweise unterstellt man einem Honorarberater oder auch einem Anwalt oder Steuerberater nicht diese AUA-Mentalität - obwohl ja auch dort der Kunde bezahlt, sobald er den Mandatsvertrag unterschrieben hat.

Einen interessanten Kompromiss zwischen Abschlussprovision und Honorar wäre eine (ausschließliche) Bestandsführungs- bzw. Betreuungsprovision; damit könnte man allen Kritikern der Vermittlerschaft den Wind aus den Segeln nehmen. Zwar dürfte die sofortige Umstellung der kompletten Vermittlervergütung auf laufende Provisionen die Agenturen und Maklerbetriebe vor praktisch unlösbare Probleme stellen. Aber man könnte ja vielleicht einmal anfangen ...

Einen interessanten Weg hierzu zeigt die HALL-ESSCHE mit ihrer „Betrieblichen Gesundheitsförderung“ auf. Das für die Zielgruppe Unternehmen entwickelte Konzept besteht aus zwei Bausteinen: Dem „Betrieblichen Gesundheitsmanagement“ zur laufenden Gesundheitsförderung der Mitarbeiter und einer „Betrieblichen Krankenzusatzversicherung“; bei der Vermittlung dieser Zusatzversicherung erhält ein Makler ausschließlich eine laufende Vergütung und keine Abschlussprovision.

Interessant ist dieses Produkt für Makler deshalb, weil zwar nur 1 (Gruppen-)Vertrag abgeschlossen wird, der aber viele Versicherte umfasst, so dass sich die Vergütung damit auch kumuliert. Der Baustein Gesundheitsmanagement zwingt den Vermittler zu seinem eigenen Glück: Immer wieder mit dem Betrieb zusammen über Gesundheit nachzudenken, dabei immer wieder Kontakt zu halten - und dabei Cross-Selling-Möglichkeiten zu entdecken.

Die HALLESCHER zeigt, dass ein kreativer Umbau des Vergütungssystems funktionieren kann - und zwar weder zum Schaden des Kunden, der nachhaltig betreut wird, noch des Vermittlers, der eine nachhaltige Vergütung erhält.

[http://www.hallesche.de/hg\\_index/hg\\_bkv.htm](http://www.hallesche.de/hg_index/hg_bkv.htm)

#### 4. Vermittlerrecht praktisch

An dieser Stelle beantwortet Rechtsanwalt Dr. Johannes Fiala, <http://www.fiala.de>, Ihre Fragen. Fragen können Sie stellen über eine E-Mail an [ott@dhbw-heidenheim.de](mailto:ott@dhbw-heidenheim.de).

##### „Welche Konsequenzen ergeben sich aus der kommenden Finanzvermittler-Verordnung für die VSH-Absicherung von Vermittlern?“

In § 9 Absatz 2 der kommenden FinVermV wird auf § 9 Absatz 2 bis 5 der Versicherungsvermittlungsverordnung verwiesen. Dies bedeutet für die Höhe der Versicherungsdeckung derzeit folgendes: "Die Mindestversicherungssumme beträgt 1.130.000 Euro für jeden Versicherungsfall und 1.700.000 Euro für alle Versicherungsfälle eines Jahres". Für den "Allfinanzvermittler" entstehen nach Schätzung des Gesetzgebers für eine derartige Deckung Kosten in Höhe von 800 bis 1.200 Euro.

Das größte Problem dabei ist, dass dies (ähnlich wie bei Versicherungsvermittlern oder etwa Steuerberatern) keinen Schutz des Verbrauchers vor kriminellen Verhalten oder grobem Verstoß gegen Berufspflichten (so genannten wissentlichen Pflichtverstößen) bedeutet, denn in derartigen Konstellationen bietet die Pflichtversicherung keinerlei Versicherungsdeckung. Die FinVermV wird neben dem zugehörigen Gesetz "zur Graumarktregulierung" (Gesetz zur Novellierung des Finanzanlagenvermittler- und Vermögensanlagenrechts) zu einem weiteren Ausdünnen der "freien" Vermittlerschaft führen, mithin zu einer weitergehenden Marktkonzentration.

Wer als Finanzvermittler besser versichert sein möchte, also einige Deckungslücken vermeiden möchte, wird sich um ergänzenden Versicherungsschutz bemühen müssen. Daneben ist damit zu rechnen, dass Kunden - im Wissen um die VSH-Deckung - vermehrt versuchen werden, bei Fehlberatungen den Finanzvermittler zu verklagen.

#### In eigener Sache

#### 5. DHBW-Bachelor: Sachkundenachweis nach FinVermV

Nach dem neuen § 34f der Gewerbeordnung (GewO) kann nur derjenige für die Vermittlung von Finanzanlagen zugelassen werden, der die Sachkunde dafür nachweisen kann. In einer Sachkundeprüfung nach § 34f Absatz 2 Nummer 4 GewO ist der Nachweis über die erforderlichen fachspezifischen Produkt- und Beratungs- und Dokumentationskenntnisse zu erbringen.

Wie diese Sachkunde konkret geprüft werden soll, wird geregelt durch die neue Finanzvermittler-Verordnung (FinVermV), deren Verabschiedung für dieses Jahr noch erwartet wird. Nach § 2 dieses Entwurfs nimmt die zuständige IHK diese Prüfung ab.

§ 4 FinVermV spezifiziert jedoch, welche Berufsqualifikationen dieser Sachkundeprüfung gleichgestellt sind. Darunter fällt nach Abs. 1 auch unser Studienabschluss. Damit wird die Regelung übernommen, die bereits in der Versicherungsvermittler-Verordnung (VersVermV) enthalten ist.

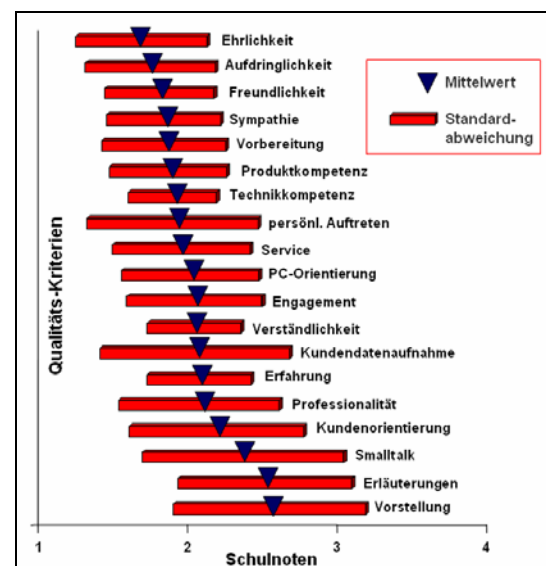
Und damit ist auch das Bemühen der Studiengangleitung von Erfolg gekrönt, diese Gleichstellung zu erwirken. Im ersten Entwurf der FinVermV sollten nur Juristen (ob Wirtschaftsrechtler, Verwaltungsrechtler oder Forensiker) diese Sachkunde „automatisch“ attestiert bekommen; den Initiativen von BWV, VGA und weiteren Verbänden zum Dank hat sich das gesetzgebende Ministerium dann doch überzeugen lassen, dass u.a. unsere Absolventen und auch der Ausbildungsberuf KfV die Sachkunde aufweisen.

<http://imari.dhbw-heidenheim.de/url/NL-1111-3>

#### 6. Vermittlertest 2011

Wie jedes Jahr, so haben auch im April 2011 wieder Studenten unseres Studienganges Vermittler hinsichtlich der Qualität ihrer Beratung und Vermittlung geprüft. Im Rahmen der Vorlesung „Marketing“ haben sich die Studierenden des WVS2010-Kurses 34 Vermittler aus Maklerunternehmen (3), Agenturen (22), Sparkassen (6), Volks-/Raiffeisenbanken (2) und 1 überregionalen Großbank über eine Risikolebensversicherung beraten lassen - ohne, dass die Berater wussten, dass dies nur ein Test war.

Auch die Ergebnisse in diesem Jahr unterschieden sich nicht wesentlich von den Ergebnissen der vergangenen Jahre:



- Die Beratungsqualität ist im Mittel gut. Es sind jedoch deutliche Unterschiede zwischen den Vermittlern erkennbar.
- Insbesondere emotionale Kriterien wie Ehrlichkeit, Unaufdringlichkeit, Freundlichkeit, Sympathie etc. wurden weitgehend positiv bewertet.



- Die aufgabenbezogenen Qualitätskriterien wie Produkt- und Technikkompetenz, Service, Kundenorientierung, Verständlichkeit, Engagement, Professionalität und vor allem Kriterien, die Empathie abbilden, sind dagegen noch verbesserungsfähig.
- Tendenziell fühlten sich die (jungen) Tester von jüngeren Vermittlern besser beraten.
- Zwischen unterschiedlichen Unternehmenstypen waren deutliche Qualitätsunterschiede erkennbar: Maklerunternehmen, Agenturen und Sparkassen sind über alle Qualitätskriterien etwa gleichauf. VR-Banken und die Großbank fallen stark ab.

Die detaillierten und grafisch aufbereiteten Ergebnisse können von der Studiengangshomepage herunter geladen werden.

<http://imari.dhbw-heidenheim.de/url/NL-1111-1>

## 7. Vorlesungsreihe Vermittlerhaftung: Haftungsrisiken in der Finanzberatung

Sie sind herzlich eingeladen, an den Vorlesungen der Reihe „Haftungsrisiken in der Finanz-Beratung“ im 1. Quartal 2012 teilzunehmen. Bitte sprechen Sie auch interessierte Vermittler aus Ihrem privaten und beruflichen Umfeld auf diese Vorlesungsreihe an, bei der hoch qualifizierte Referenten vortragen.

Themen sind in dieser Vorlesungsreihe „Legale Geldwäsche - ein Blick hinter die Absurdität von Hedgefonds-Konstruktionen“, „Geschlossene Fonds: Fluch oder Segen?“, „Haftungsrisiken in der Kapitalanlageberatung: Fälle aus der Anwaltspraxis“ und „Geld und Nachhaltigkeit: Weltfinanzsystem am Limit“.

Wir sind Ihnen sehr dankbar, wenn Sie sich möglichst frühzeitig anmelden.

<http://imari.dhbw-heidenheim.de/url/NL-1111-2>

## Unsere Ausbildungspartner und ihre Studierenden

### 8. RING FREIER WIRTSCHAFTSBERATER RfW AG



Der RING FREIER WIRTSCHAFTSBERATER ist eine unabhängige Gesellschaft für strategische Finanz- und Vermögensplanung. Gegründet 1996, ist die RfW AG seit nunmehr 16 Jahren am Markt tätig und betreut

mittlerweile mehr als 20.000 Mandate mit dem Fokus auf ein lebensbegleitendes Finanzcoaching. Ein RfW-Berater kann dabei auf ein umfangreiches Netzwerk von Experten zugreifen, die ihn bei der Abwicklung seiner Beratungstätigkeit unterstützen und fachkompetent zur Seite stehen.

So wurde Anfang 2010 ein Kooperationsnetzwerk geschaffen, das neben der Betreuung im Bereich Kranken- und Sachversicherung auch Unterstützung in Steuer- und Rechtsfragen, Erbrecht, sowie im gewerblichen Riskmanagement umfasst. Alle Mitglieder des Kooperationsnetzes sind jeweils Experten auf ihrem Gebiet und tragen somit einen erheblichen Teil zur ganzheitlichen Beratung des Kunden bei.

Spezialisiert ist die RfW AG auf die Beratung von Unternehmen und Selbstständigen, die sich bei der Gestaltung ihrer finanziellen Zukunft weniger auf eine Kristallkugel, als viel mehr auf eine kompetente Beratung verlassen wollen. Hierfür stehen dem Berater speziell auf Selbstständige zugeschnittene Lösungsansätze, wie z.B. die RfW-Unternehmerrente zur Verfügung. Er sorgt so dafür, dass im Falle eines Falles die gewählten Lösungen wie Zahnräder ineinander greifen und somit ein lückenloser Schutz, sowie eine gesicherte Versorgung für seinen Mandanten entsteht.

Neben den hausinternen Beratern bietet die RfW AG diese Dienstleistungen auch externen Maklern an, die gerne auf innovative Lösungsansätze und ein umfangreiches Expertennetzwerk zurückgreifen möchten, dafür aber nicht bereit sind, ihre Unabhängigkeit aufzugeben.

„Um diesen immer stärker wachsenden Herausforderungen gerecht zu werden, legt die RfW AG großen Wert auf die Ausbildung ihrer Berater“, so Peter Gansfort, Vorstand der RfW AG (links). So finden in regelmäßigen Abständen hausinterne Trainings statt, die neben der fachlichen auch die persönlichen Kompetenzen des Beraters erweitern sollen. Die RfW AG verlangt bereits seit 1996 von ihren Mitarbeitern die Weiterbildung zum Fachberater für Finanzdienstleistung (IHK) bzw. Fachwirt für Finanzberatung (IHK), ein Vorgehen, das sich durch die steigenden Anforderungen an die Qualifikation der Berater längst bezahlt gemacht hat. Auch 2011/2012 schließen zwei weitere Berater ihre Weiterbildung mit diesen Abschlüssen ab.



Um nun auch Abiturienten für eine Zukunft als Versicherungsmakler begeistern zu können, wurde 2009 eine Partnerschaft mit der DHBW Heidenheim geschlossen. Stefan Wenzel (im Bild rechts), der 2012 seine Ausbildung abschließt, kann jetzt schon fachlich in fast allen Bereichen des Unternehmens eingesetzt werden. Neben ihm schließt 2011 und 2012 jeweils ein Auszubildender seine Ausbildung mit IHK-Abschluss ab.

<http://www.rfw.de>

## Unsere Lehrbeauftragten

---

### 9. Peter Brandmann, Lehrbeauftragter für "Finanz- und Risikoberatung"



"Vertrieb lebt von der Praxiserfahrung" - dies ist eine Kernaussage von Peter Brandmann in seinen Vorlesungen. 30 Jahre Berufserfahrung in der Finanzdienstleistungsbranche prägen das Arbeitsleben des gelernten Bankkaufmanns. Nach Lehre und weiteren

Stationen in der Bankenlandschaft, bei diversen großen Kreditinstituten, wechselte Peter Brandmann 1993 in die Versicherungsbranche, zur Nürnberger Versicherungsgruppe. Ein berufsbegleitendes Studium an der VWA Nürnberg, sowie eine Ausbildung zum Rating-Advisor (IHK) bei Bureau Veritas legten den Grundstein für die spätere Beratertätigkeit. Nach Tätigkeiten im Außen- als auch im Innendienst, zuletzt als stellvertretender Filialleiter, war der Zeitpunkt gekommen, den Schritt in die Selbstständigkeit zu gehen.

Im Jahr 2007 gründete er die bundesweit tätige Unternehmensberatung pb beratung & training in Nürnberg. Sie hat ihren Fokus ganz speziell auf die Finanzdienstleistungsbranche gelegt. Um diese Erfahrungen aus den Beratungen von Ausschließlichkeitsagenturen, freien Vermittlern und Maklerbetrieben auch einem breiten Publikum zugänglich zu machen, ist Peter Brandmann als Dozent und Trainer tätig, u.a. bei der Deutschen Maklerakademie. Ausgebildet werden durch ihn und seine Kooperationspartner neben Agenturinhabern und Maklern auch die Betreuer (z.B. Maklerbetreuer bei VU) in betriebswirtschaftlichen und unternehmerischen Themen.

Viel Wert wird bei der pb beratung & training auf das Thema Existenzgründung in der Versicherungsbranche gelegt. "Gerade in der Anfangsphase werden viele unternehmerische Fehler gemacht, die sich letztendlich durch viele Jahre des Unternehmertums hindurch ziehen" so Peter Brandmann, der unter anderem auch gelisteter und akkreditierter Gründercoach bei der bundeseigenen Förderbank KfW ist. Viele Selbstständige aus der Versicherungsbranche sehen sich nicht als Unternehmer - und das zu Unrecht. Gerade die richtige Mischung aus Vertrieb, fachlicher Kompetenz und unternehmerischem Denken und Handeln macht den erfolgreichen Vermittler/Makler aus. Und genau dies will die pb beratung & training vermitteln.

Einen ausgewogenen Mix aus Theorie und gelebter Praxis bringt Peter Brandmann als Lehrbeauftragter in seine Vorlesungen mit ein. "Das Versicherungsgewerbe bringt hervorragende Berufschancen mit sich - man muss es nur richtig anfangen und man muss diesen

Beruf mögen, ja er muss eine Berufung sein" so eine klare Aussage für die Studierenden an der der DHBW Heidenheim. Das nötige Rüstzeug hierfür liefert maßgeschneidert das Studium an dieser Hochschule. "Es macht richtig Spaß, mit den jungen Leuten zu arbeiten und sie, unter Aufzeigung aller Chancen und Risiken, auf die Tätigkeit - sei es als Angestellter oder als Selbstständiger - im Versicherungsgewerbe vorzubereiten".

<http://www.pb-beratung-training.de>

## zu guter Letzt

---

### 10. Oxytocin: Erinnern Sie sich noch?

In unserem Newsletter vom August 2009 haben wir über die Wirkung des „Deo-Sprays“ Liquid Trust berichtet, das das Hormon Oxytocin enthält. Dieses Hormon bewirkt, dass derjenige, der es (über die Nase) aufnimmt, vertrauensseliger und weniger misstrauisch wird. Ein Verkäufer, der dieses Spray benutzt und im Gespräch an den Kunden Oxytocin weiter gibt, hat es damit leichter, den Kunden zum Kauf zu bewegen.

Ein Schelm, der nun Böses dabei denkt, wenn der Ex-AWDler Carsten Maschmeyer kräftig in die Firma Holsboer-Maschmeyer Neurochemie GmbH investiert, die Arzneimittel „gegen Depressionen“ entwickeln will - insbesondere, wenn man weiß, dass Depressionen durch Ungleichgewichte im Hormonhaushalt gekennzeichnet sind, die man durch geeignete Medikation therapieren kann. Und bei diesem Hormonhaushalt ist Oxytocin ein wichtiger Bestandteil ...

Wie weit man im Forschungsgebiet der Hormonwirkungen bereits ist, zeigt übrigens ein interessanter Beitrag in der aktuellen Ausgabe des Magazins Stern.



<http://www.verolabs.com>

<http://de.wikipedia.org/wiki/Oxytocin>

<http://oxytocinaccelerator.com/oxytocin-and-depression>

<http://www.hmnc.de>