

Werte vermitteln

„Geistig wachsam und flexibel zu sein, alles zu hinterfragen und Existierendes nicht als gegeben hinzunehmen, sondern sich für Entwicklungen zu interessieren und diese zu gestalten“, das ist eine der Botschaften von Univ. Prof. Alexander Mürmann, Ph.D., Lehrgangleiter des Universitätslehrgang Risiko- & Versicherungsmanagement an der WU Wien, für seine Studierenden. Eine Ausbildung an einer öffentlichen Universität steht für freie, unabhängige Forschung und Lehre sowie für Qualitätsgarantie. Qualitätsgarantie kann viel bedeuten, eine Zusage, dass vereinbarte Normen eingehalten werden, das Versprechen einer gewissen Güte. Der Lehrgang zum akademischen Versicherungskaufmann bzw. akademischen Versicherungsmaklers ist mit Erfolg im Frühsommer des heurigen Jahres zu Ende gegangen. Wir haben mit Univ.Prof. Alexander Mürmann, Ph.D. gesprochen.

Wie hat der Universitätslehrgang unter Corona Beschränkungen funktioniert?

Mürmann: Am 10. März 2020 wurde verkündet, dass ab dem 11. März 2020 der gesamte Lehrbetrieb auf Distanzlehre umgestellt wird. Unsere Teilnehmenden im Universitätslehrgang Risiko- & Versicherungsmanagement waren zum Zeitpunkt dieses ersten Lockdowns zu Beginn ihres zweiten Semesters. Dies stellte uns, die Vortragenden und die Teilnehmenden vor die große Herausforderung, ohne Vorlaufs- und Vorbereitungszeit innerhalb eines Wochenendes ein auf Präsenz basiertes Lehrprogramm und -konzept komplett auf Distanzmodus umzustellen. Die Wirtschaftsuniversität Wien hat als großer Bildungsanbieter schon sehr früh in eine stabile digitale Infrastruktur investiert, die wir in dieser Situation entsprechend nutzen und ausbauen konnten. Daher ist es uns gelungen, dass unser Lehrbetrieb zu keinem Zeitpunkt eingestellt werden musste, und wir nahtlos von

Präsenzlehre in Distanzlehre übergehen konnten. Zusätzlich zu der schon existierenden, digitalen Lernplattform für unsere Teilnehmenden haben wir gemeinsam mit den Vortragenden die didaktische Umsetzung von Distanzlehre weiterentwickelt und interaktive Formate, wie z.B. Gruppenarbeiten beim Unternehmensplanspiel und Fallstudien, digital sehr gut umgesetzt. Thematisch haben wir die Auswirkungen der Pandemie auf die Versicherungsbranche im Rahmen eines ExpertInnenforum im November 2020 aufgegriffen. Vier Expertinnen und Experten haben zu den Themen Betriebsunterbrechungsver-sicherung und Pandemien, Kreditversicherung, Rückversicherung und Public Private Partnerships, Solvency II und Risikomanagement referiert und sich den Fragen unserer Teilnehmenden gestellt.

Was werden Sie bzw. die Universität aus der Krisenzeit mitnehmen?

Mürmann: Durch die Krise hat der Universitätslehrgang und auch die Wirtschaftsuniversität Wien einen unheimlichen Digitalisierungsschub erfahren. Dieser Digitalisierungsschub betrifft sowohl die technische Ausstattung als auch neue digitale Lehr- und Lernformate. Viele Hörsäle wurden neu ausgestattet, aus diesen jetzt „hybrid“ unterrichtet werden kann, das heißt, es sind Studierende

Durch die Krise hat der Universitätslehrgang und auch die Wirtschaftsuniversität Wien einen unheimlichen Digitalisierungsschub erfahren.

Wir greifen von Lehrgang zu Lehrgang aktuelle Themen auf, von denen wir überzeugt sind, dass sie langfristig für die Versicherungsbranche relevant sind und sein werden.

im Hörsaal anwesend und zusätzlich können sich Studierende extern zuschalten und die Lehrveranstaltung interaktiv mitverfolgen.

Welche Schwerpunkte wird es im nächsten Lehrgang geben?

Mürmann: Wir greifen von Lehrgang zu Lehrgang aktuelle Themen auf, von denen wir überzeugt sind, dass sie langfristig für die Versicherungsbranche relevant sind und sein werden. Für den nächsten Lehrgang werden wir Cyberrisiken und Reputationsrisiken, deren Versicherbarkeit und für diese Risiken angebotene Versicherungsprodukte in unser Lehrprogramm neu aufnehmen. Desweiteren wird das Thema Pandemierisiken und deren private und/oder öffentliche Versicherungsmöglichkeiten als Querschnittsmaterie in vielen existierenden Lehrinhalten integriert und diskutiert werden.

Was würden Sie den Absolventinnen und Absolventen heuer gerne mitgeben?

Mürmann: Resilienz durch Vertrauen darauf, sich rasch auf unerwartete Umstände einstellen zu können. Unsere Ab-



solventinnen und Absolventen, die im Juni ihre Zeugnisse erhalten werden, haben ihr erstes Semester am Campus WU in gewohnter Präsenzlehre und die nächsten beiden Semester nahezu ausschließlich in Distanzlehre verbracht. Sie sind mit uns und den Vortragenden von einem Tag auf den anderen ins kalte Wasser gesprungen. Aber alle haben rasch unter der unerwarteten „Temperatur“ Schwimmen gelernt und ihre kommissionelle Abschlussprüfung beim erstmöglichen Termin abgelegt und bestanden. Sie haben viel zu Time Management gelernt, um vieles miteinander zu vereinbaren, wie zum Beispiel ihr berufsbegleitenden

des Studium, Home Office und Home Schooling. Sie haben daher neben dem fachlichen Wissen im letzten Jahr ihre persönlichen Kompetenzen und Managementfähigkeiten weiterentwickelt. Darauf können unsere Absolventinnen und Absolventen zurecht stolz sein und mit Vertrauen in die Zukunft blicken.

Wir danken für das Gespräch.

Ein kleiner Hinweis der Redaktion, der Lehrgang zum akademischen Versicherungskaufmann bzw. akademischen Versicherungsmakler startet im Herbst 2021 und es gibt noch einige freie Plätze.

Werte vermitteln

Ein Unternehmen, das sich Lebensregeln, den wichtigsten Werten im Leben wie Respekt, Fairness, Dankbarkeit und berufliche Qualität verschrieben hat, ist FiNUM Privat Finance. Was haben FiNUM und der Geschäftsführer Mag. Ali Eralp mit einer universitären Weiterbildung zu tun? Mag. Ali Eralp ist Absolvent der Wirtschaftsuniversität Wien und unterstützt seine Mitarbeitenden bei der Absolvierung des Lehrganges zur akademischen Versicherungskauffrau oder zum akademischen Versicherungskaufmann. Aus dem FiNUM Team hat Akad. VM Natascha Jetschko erfolgreich den Lehrgang abgeschlossen, wir haben mit beiden darüber gesprochen.

Frau Jetschko, was war Ihnen bei Ihrer Entscheidung für eine Weiterbildung besonders wichtig?

Jetschko: Es war mir wichtig, dass es ein anerkanntes Weiterbildungs-Institut ist, dass die Weiterbildung einen großen Teil an praxisbezogenen Modulen beinhaltet und dass sie mit meiner beruflichen Tätigkeit kompatibel ist. Ich habe meine Lehre bei der Wiener Städtischen Versicherung abgeschlossen und bin nun seit über zehn Jahren in der Versicherungsbranche tätig. Nun war es für mich ein logischer Schritt, mich weiterzuentwickeln,

Die Ausbildung in den beruflichen Alltag zu integrieren, war durch die Unterstützung meines Arbeitgebers relativ leicht, die private Umsetzung hat auch gut funktioniert.

eine Weiterbildung zu absolvieren, um auch den eigenen Wissenshorizont zu erweitern. In Abstimmung mit Mag. Eralp habe ich mich dann für den Lehrgang zur akademischen Versicherungskauffrau an der WU Wien entschieden.

Was haben Sie vom Lehrgang umsetzen können, wie konnten Sie die Ausbildung in Ihren Lebensalltag integrieren?

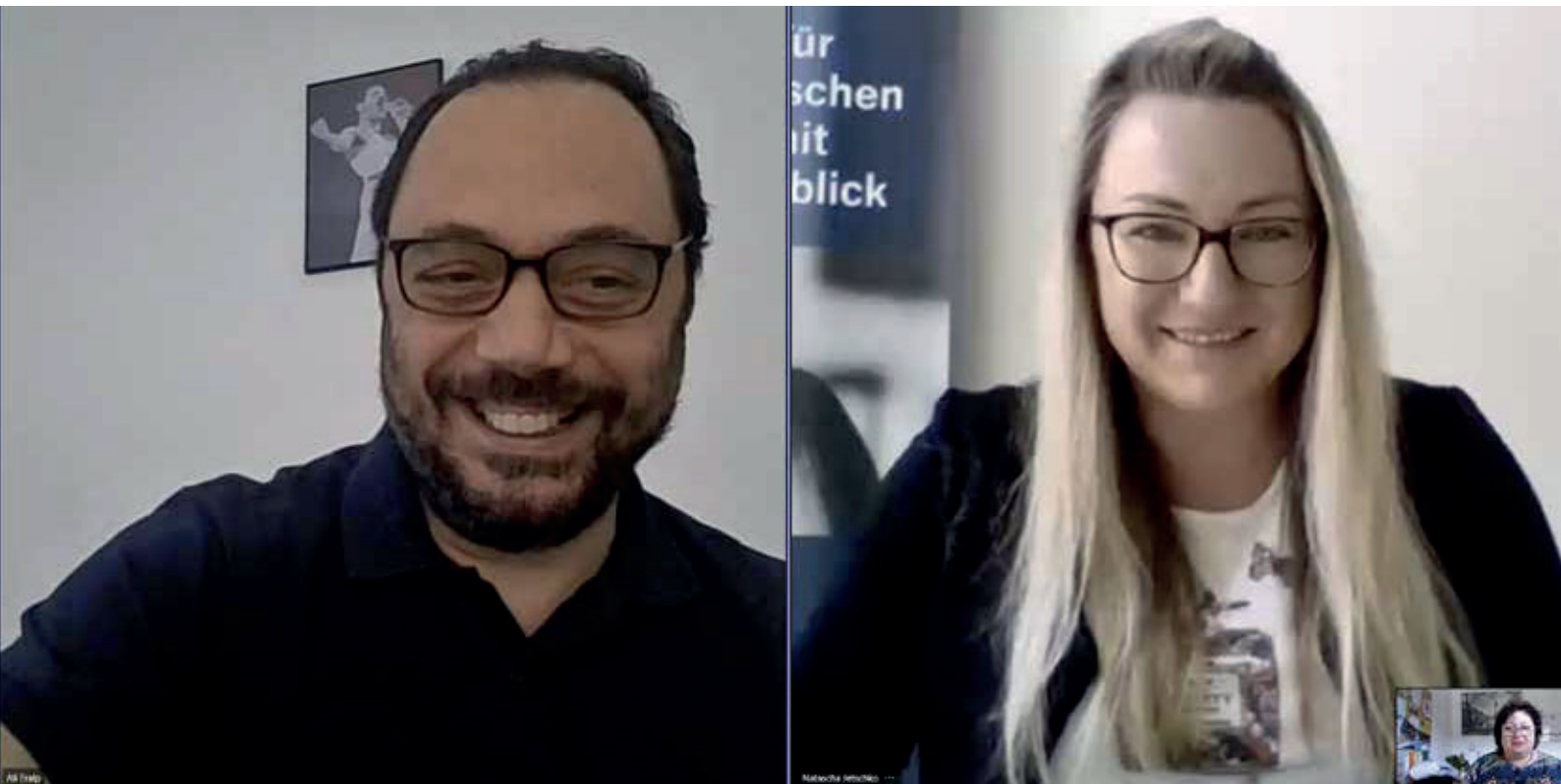
Jetschko: Die Umsetzung des Gelernten in der Praxis war mir von Anfang an wichtig und es hat sich gezeigt, dass mir die vielen unterschiedlichen Bereiche wie Marketing, Versicherungstechnik und auch Kostenrechnung im alltäglichen Arbeitsumfeld einen interessanten Input geben. Auch der Bereich wie ein Versicherungsunternehmen aufgebaut ist, welche Prozesse wie ablaufen, war sehr lehrreich und hat meinen Blick auf unsere Produktgeber verändert. Speziell für meine Arbeit war der Lehrgang „akad. Versicherungsmakler“ wichtig, wir haben zum Beispiel gelernt, wie man einen Kundenstock bewertet, dieses Wis-

Durch gemeinsame Online-Workshops wurde das Teamgefühl gestärkt und auch die Vortragenden waren alle sehr motiviert.

sen konnte ich sofort in meiner beruflichen Tätigkeit umsetzen. Die Ausbildung in den beruflichen Alltag zu integrieren, war durch die Unterstützung meines Arbeitgebers relativ leicht, die private Umsetzung hat auch gut funktioniert, obwohl man schon sagen muss, dass es eine sehr herausfordernde Zeit war. Es hat viel Engagement gekostet, immer am Ball zu bleiben. Aber ich bin stolz, dass ich es geschafft habe.

Wie war der Ablauf in der Corona-Zeit?

Jetschko: Für mich persönlich war es leichter, die Kurse im Homeoffice zu ab-



solvieren. Der Beginn war für alle etwas holprig, aber mit der Zeit konnten wir alle sehr gut den Ablauf im digitalen Miteinander abbilden. Durch gemeinsame Online-Workshops wurde das Teamgefühl gestärkt und auch die Vortragenden waren alle sehr motiviert. Natürlich ist die Aufmerksamkeit in den eigenen vier Wänden oft nicht so wie in einem Lehrsaal gegeben, aber mit viel Motivation untereinander war es gut. Was mir sehr zugutegekommen ist, war, dass der Prüfungsstress durch die Gegebenheiten für mich nicht so bedrückend war. Ein Dankeschön muss ich auch an die Organisation der Wirtschaftsuniversität aussprechen, es war wirklich durchgehend gut organisiert und für uns Studierende umsetzbar.

Was würden Sie am Lehrgang verändern?

Jatschko: Ich würde auch nach der Corona-Krise mehr Online- als Präsenzveranstaltungen abhalten. Es könnten viel mehr Interessierte, auch aus den weiter entfernten Bundesländern, teilnehmen, da die weiten Anreisewege wegfallen würden. Am Lehrgang selbst würde ich nichts

Die FiNUM ist auf drei Werte aufgebaut: Sozial, rentabel und nachhaltig.

verändern, die Mischung zwischen Theorie und Praxis war wirklich ausgewogen und in allen Bereichen sehr interessant.

Mag. Ali Eralp, was ist Ihnen bei der Aus- und Weiterbildung Ihrer Mitarbeitenden wichtig?

Eralp: Die Frage muss man anders stellen: Was ist mir an den Menschen in meiner Umgebung wichtig, unseren Mitarbeitenden, unseren Kunden, an den Menschen in meinem privaten Umfeld. Warum existiert FiNUM? Wir wollen die Finanzberatung verbessern. Es geht um eine ganze Branche, um die Gesellschaft. Die Gesellschaft schenkt dir Sympathie und Vertrauen, das ist keine Selbstverständlichkeit, diese Sympathie und das Vertrauen muss wieder zurückgegeben werden. Die FiNUM

ist auf drei Werte aufgebaut: Sozial, rentabel und nachhaltig. Sozial bedeutet für mich und unser Unternehmen, eine Sensibilität für die Bedürfnisse der Menschen zu entwickeln und umzusetzen. Rentabel bedeutet, unter Bezug auf alle unsere Werte unser Unternehmen rentabel zu führen, auch zugunsten unserer Mitarbeitenden. Nachhaltig bedeutet für mich einen Mehrwert zu schaffen, nicht zu zerstören, sondern zu erhalten. Meine persönliche Version von Nachhaltigkeit ist, dass es FiNUM auch noch in 200 Jahren gibt und dass man sich immer noch am mich erinnert und vielleicht einen Raum nach mir benennt. Wir haben vor circa fünf Jahren damit begonnen, die Zukunft von FiNUM auf neue Beine zu

Wir haben eine junge, engagierte und „positiv“ verrückte Mannschaft, mit der das Arbeiten viel Spaß und Freude macht.

Die junge Generation braucht mehr Raum, das Leben ist schwer genug, da müssen wir als Organisation und als Arbeitgeber es nicht noch schwerer machen.

stellen und unsere Mannschaft in diese Umstellung miteinzubeziehen. Wir haben eine junge, engagierte und „positiv“ verrückte Mannschaft, mit der das Arbeiten viel Spaß und Freude macht. Diese jungen Menschen brauchen nicht nur eine gute Perspektive, sondern auch eine gute Ausbildung und einen Platz, wo sie ihr Wissen nutzen und ihre Freiräume ausleben können. Daher haben wir Natascha Jetschko bei ihrem Wunsch einer akademischen Weiterbildung sowohl monetär als auch ideell unterstützt. Es hat ausgezeichnet funktioniert. Ein wichtiger Aspekt war auch, dass während der Ausbildung die Organisation mitlernt und nicht darunter leidet, und das hat Natascha ausgezeichnet bewältigt. Die junge Generation braucht mehr Raum, das Leben ist schwer genug, da müssen wir als Organisation und als Arbeitgeber es nicht noch schwerer machen. Daher liegt uns das Wohl unserer Mitarbeitenden und unserer Kunden am Herzen und ich glaube, dass wir hier auf einem guten Weg sind, das nicht nur zu vermitteln, sondern zu leben.

Unser wichtigstes Ziel war Kundenpräsenz, nicht der Umsatz oder Kosten, sondern die Präsenz für unsere Kunden.

Wie haben FiNUM und Ihre Berater die Corona-Krise bewältigt?

Eralp: Wir haben unsere Hausaufgaben im Bereich der digitalen Prozesse schon vorher sehr gut erledigt, daher hat es uns nicht mit voller Wucht getroffen. Corona hat uns gezeigt, was wir alles haben und vorher noch nicht genutzt haben. Unser wichtigstes Ziel war Kundenpräsenz, nicht der Umsatz oder Kosten, sondern die Präsenz für unsere Kunden. Es ist eine Krise, die nicht aus der Ecke der Finanzwelt gekommen ist. Daher waren wir zum ersten Mal in der Rolle, in der wir immer sein sollten, wir sind dazu da, unseren Kunden zu helfen. Die Berater, die Organisation, alle waren an der Seite der Kunden. Aber die sozialen Kontakte fehlen natürlich, das persönliche Miteinander, das uns ausmacht, fehlt.

Was werden Sie aus der Krise mitnehmen?

Jetschko: Aus meiner Sicht hat die Krise nichts Positives. Wir wurden aus unseren gewohnten Arbeitsabläufen herausgerissen und das gemeinsame Arbeiten ist erschwert worden. Wenn man etwas Positives sucht, dann ist es sicher in den IT-Abläufen zu finden. Die Technologie, die wir in kürzester Zeit aufgebaut haben, ist wirklich top und wird sicherlich auch zukünftig unsere Arbeitsprozesse erleichtern.

Eralp: Unser Unternehmen hat wirtschaftlich von der Krise profitiert, andere Unternehmen können seit Monaten nicht mehr unverschuldet arbeiten. Es



Die Technologie, die wir in kürzester Zeit aufgebaut haben, ist wirklich top und wird sicherlich auch zukünftig unsere Arbeitsprozesse erleichtern.

sind mehr Menschen durch Corona gestorben. Viele haben sich an diese Nachrichten gewöhnt und das sollte nicht so sein. Was ich persönlich aus der Krise mitnehme? Den Wunsch, dass die Menschen sozialer werden.

Vielen Dank für das Gespräch.

Was ich persönlich aus der Krise mitnehme? Den Wunsch, dass die Menschen sozialer werden.
