

Erfolgreicher Inhouse-Lehrgang „Gesundheitsspezialist“ mit dem Abschluss „Spezialist/-in Kranken- und Pflegeversicherung (DVA)“ bei der Central Krankenversicherung AG

Die Central Krankenversicherung schult seit September 2010 in Zusammenarbeit mit der Deutschen Versicherungsakademie (DVA) ihre Mitarbeiter in einem unternehmensinternen Lehrgang „Gesundheitsspezialist“. Im Herbst 2011 legten erstmals 13 Absolventen die Prüfung zum/zur Gesundheitsspezialisten/-in der Central Krankenversicherung ab.

12.12.2011 – Die Central Krankenversicherung schult seit September 2010 in Zusammenarbeit mit der Deutschen Versicherungsakademie (DVA) ihre Mitarbeiter in einem unternehmensinternen Lehrgang „Gesundheitsspezialist“. Im Herbst 2011 legten erstmals 13 Absolventen die Prüfung zum/zur Gesundheitsspezialisten/-in der Central Krankenversicherung ab.

Der von der Deutschen Versicherungsakademie (DVA) konzipiert Lehrgang baut auf dem etablierten Spezialistenstudiengang Kranken- und Pflegeversicherung (DVA) auf und vermittelt umfassende Kenntnisse in der Privaten und der Gesetzlichen Krankenversicherung. Um die Mitarbeiter gezielt auf die unternehmensspezifischen Bedürfnisse auszubilden, wurde die anspruchsvolle Qualifizierungsmaßnahme durch individuelle Themenbereiche der Central Krankenversicherung ergänzt. Insgesamt umfasst der Lehrgang 180 Unterrichtseinheiten, die über einen Zeitraum von 12 Monaten berufsbegleitend durch erfahrene Trainer der Central Krankenversicherung sowie externen Spezialisten gelehrt werden.

Über die Vorteile solch einer Inhouse-Schulung und die Beweggründe, das Schulungsmaterial der DVA zu nutzen, sprach Anke Brueske, verantwortliche Produktreferentin, mit Reinhardt Lüger, Leiter der Abteilung Vertriebliche Aus- und Weiterbildung bei der Central Krankenversicherung AG.

Anke Brueske (AB): Herr Lüger, die DVA gratuliert den ersten Absolventen der Central zum „Spezialisten Kranken- und Pflegeversicherung (DVA) - Der Gesundheitsspezialist der Central Krankenversicherung AG“ sehr herzlich. Meine Frage an Sie: Warum führt die Central Krankenversicherung AG diese Qualifizierungsmaßnahme gemeinsam mit einem externen Bildungsanbieter durch und was hat Sie an dem Konzept der DVA überzeugt?

Reinhardt Lüger (RL): Überzeugt hat uns die breite und doch aktuelle Palette der Themeninhalte, die unseres Erachtens genau die aktuellen Anforderungen des Marktes und unserer Kunden an unseren Gesundheitsspezialisten vor Ort abbilden und sie zudem auf die zukünftigen Rahmenbedingungen vorbereiten. Das wir dann noch unsere individuellen fachlichen und didaktischen Anforderungen integrieren und den hohen Umfang innerhalb eines Jahres vermitteln konnten, passte exakt in die Vorstellungen unserer internen Kunden, unserer Vertriebspartner und Führungskräfte. Dass wir inzwischen drei weitere Lehrgänge starten konnten und keinerlei Ausfälle zu verzeichnen haben, spricht für das Konzept und die Bereitschaft der Teilnehmer, sich neuen Herausforderungen zu stellen.

AB: Welche konkreten Anforderungen an die Ausbildung der DVA hatten Sie, um die Qualifizierung optimal auf die Teilnehmer Ihres Unternehmens abzustimmen?

RL: Viele Antworten unserer Vertriebspartner beim Kunden verbergen sich in den Tiefen des SGB V und anderer Vorgaben. Diese galt es, lebendig werden zu lassen und auf die Anwendbarkeit

beim Kunden zu prüfen. Getreu der Devise "Der Köder muss dem Angler und nicht dem Fisch schmecken" mussten wir eine Ausbildungsreihe finden und aufbauen, die komplexe Zusammenhänge verständlich und gleichzeitig in der Praxis nutzbar umsetzen lässt. Genau das haben wir gefunden.

AB: Wie bewerten Sie die Zusammenarbeit mit der DVA als Bildungsanbieter und Geschäftspartner?

RL: Grundsätzlich ist es immer wichtig einen Partner zu haben, der weiß, wovon man selber spricht, der das Umfeld seines Kunden kennt und die Anforderungen nachvollziehen kann. Die DVA als kongenialer Partner der Versicherungsunternehmen kennt unsere Sorgen und Nöte und ist in der Lage, sich schnell auf notwendige geforderte Lösungen einzustellen. Auch wenn man sich an spezifische Lösungen herantasten musste, haben wir immer eine kompetente Betreuung durch die DVA erhalten. Das macht Spaß.

AB: Können Sie schon ein Resümee bezüglich der Qualifizierung für Ihre Teilnehmer ziehen?

RL: Es hat sich bisher gelohnt. Die Teilnehmer und Referenten sind mit Ehrgeiz und Spaß bei der Sache und fühlen sich in und aus der Praxis bestens bestätigt. An dieser Stelle möchte ich ein besonderes Dankeschön an die Referenten richten, ohne deren Einsatz und Know-how könnte ich sicherlich nicht über ein derart positives Ergebnis berichten. Insbesondere unser fachlicher Leiter, Herr Kurt Saidole, hat seinen Anteil daran: um die fachliche und praktische Professionalität zu sichern hat er nicht nur die internen und externen Referenten begleitet, sondern auch Teile des erweiterten Curriculums zusammen mit der DVA erstellt und einen nicht unerheblichen Teil selbst referiert.

AB: Welches Feedback erhalten Sie von den Teilnehmern selbst? Können Sie schon konkrete Ergebnisse in der Vertriebsarbeit feststellen?

RL: Der Gesetzgeber fordert die qualifizierte Antwort und zu Recht der Markt mit seinen Kunden. Diejenigen, die im Kundengespräch täglich Rede und Antwort stehen müssen, suchen förmlich nach einer qualifizierten Weiterbildung, um in der zunehmend durch Gesetze sich fachlich verdichtenden Welt der Kranken- und Pflegeversicherung wettbewerbsfähig zu bleiben. Genau diesen Nutzen melden uns die Teilnehmer zurück.

AB: Herr Lüger, vielen Dank für das nette Gespräch und allen weiteren Absolventen viel Erfolg und gutes Gelingen.

Weitere Fachinformationen:

Deutsche Versicherungsakademie (DVA) GmbH
Verbindungsbüro zum GDV

Wilhelmstraße 43 g-i
10117 Berlin
Telefon: 030 / 2020 - 5091
Telefax: 030 / 2020 - 6650
E-Mail: anke.brueske@versicherungsakademie.de
Webseite: www.versicherungsakademie.de

Weitere Presseinformationen:

Stefanie Christiansen
Deutsche Versicherungsakademie (DVA) GmbH

Arabellastraße 29
81925 München
Telefon: 089 / 455547 - 751
Telefax: 089 / 455547 - 710
E-Mail: stefanie.christiansen@versicherungsakademie.de
Webseite: www.versicherungsakademie.de

Über die Deutsche Versicherungsakademie (DVA)

Die Deutsche Versicherungsakademie (DVA) GmbH wurde von den drei Branchenverbänden (Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. (GDV), Arbeitgeberverband der Versicherungsunternehmen in Deutschland e.V. (agv) und Berufsbildungswerk der Deutschen Versicherungswirtschaft (BWV) e.V.) gegründet und bündelt deren überbetriebliche Bildungsangebote. Sie versteht sich als branchenspezifischer Dienstleister für Versicherungs- und Finanzdienstleistungsunternehmen und ihre Partner. Sie ist Partner im so genannten Bildungsnetzwerk Versicherungswirtschaft. Hierzu gehören neben der DVA das Berufsbildungswerk der Deutschen Versicherungswirtschaft (BWV) e.V. und die regionalen Berufsbildungswerke der Deutschen Versicherungswirtschaft. Das Bildungsangebot der DVA umfasst Studiengänge, Seminare und Tagungen für Einzelpersonen und maßgefertigt für Unternehmen. Dabei bietet sie qualitätsgesicherte Abschlüsse und Bildungskonzepte und setzt innovative Lernmethoden ein (u.a. E-Learning).

Ausgewählte DVA-Zahlen: Jährlich rund: 10.000 Teilnehmer - 900 Absolventen bei Lehr- und Studiengängen mit DVA Abschluss - 300 Veranstaltungstermine für offen angebotene Bildungsangebote - 300 maßgefertigte Inhouse-Projekte für Unternehmen.