



**Pressemitteilung**  
21.3.2012

**Pressestelle**

**Willi Baur**  
Leitung

Helmholtzstraße 16  
89081 Ulm, Germany

Tel: +49 731 50-22020  
Fax: +49 731 50-22048  
willi.baur@uni-ulm.de  
<http://www.uni-ulm.de>

**Auch Mundpropaganda beflügelt Erfolgsmodell:  
Kommunikation für Aktuare gefragter denn je**

„Kommunikation für Aktuare“, ursprünglich als studentisches Seminarangebot für angehende Wirtschaftsmathematiker und –wissenschaftler der Universität Ulm konzipiert, hat sich binnen eines Jahres zum „Renner“ auch bei anderen Zielgruppen entwickelt. Von der Weiterbildungsakademie der Uni wird der zweitägige Kurs inzwischen als Workshop für Berufspraktiker angeboten, demnächst übrigens auch in Hamburg, und Unternehmen buchen ihn gezielt zur Inhouse-Schulung. Die Nachfrage wächst, nicht zuletzt beflügelt wohl durch Resonanz und Mundpropaganda. Was freilich auch auf einen großen Bedarf schließen lässt. „In der Tat ist die Kommunikationsfähigkeit bei Aktuaren ein überaus wichtiger Aspekt“, sagt Professor Hans-Joachim Zwiesler vom Institut für Versicherungswissenschaften der Uni Ulm, „und für uns als Nummer eins bei den Aktuarwissenschaften im deutschsprachigen Raum von unmittelbarer Bedeutung“. Gründe für die Defizite im kommunikativen Verhalten der Aktuare gibt es Zwiesler zufolge viele. „Der Mathematiker denkt in einer stark formalisierten Welt und Sprache mit viel Symbolen und Formen“, weiß der Wissenschaftler, dazu komme „ein hohes Streben nach extremer Genauigkeit“. Unterhalte sich ein Mathematiker mit einem Juristen etwa, bewegten sich beide oft in zwei völlig unterschiedlichen Sprachwelten. Mitunter mit gravierenden und für die Aktuare nicht selten sehr nachteiligen Folgen. Das weiß kaum einer besser als Matthias Bonikowski, selbst studierter Mathematiker, Aktuar DAV, und seit mehr als 15 Jahren als aktuarieller und strategischer Managementberater tätig, heute für die amerikanische und weltweit agierende Beratungsgesellschaft Milliman. Seit fünf Jahren leitet er regelmäßig Kommunikationsseminare für verschiedene Auftraggeber, wie in diesem Fall für die Uni Ulm, begleitet als Coach Mathematiker und Aktuare bei der zielorientierten Kommunikation finanz- und versicherungsmathematischer Themen. Beispiele missglückter Kommunikation in der Aktuarsbranche hat Bonikowski zuhauf parat. Den Versuch eines Aktuars etwa, einer Vorstandsrunde innerhalb von 30 Minuten sage und schreibe 100 Folien zu präsentieren, vom Vorstand nach fünf Minuten abgebrochen, weil man ihm nicht mehr folgen konnte. Oder die ebenfalls gescheiterten Bemühungen eines Aktuars, bei einer Außendienstschulung ein neues Lebensversicherungsprodukt zu erklären. Mit viel „Fachchinesisch“ und zudem inhaltlich an der Zielgruppe vorbei war es der letzte Auftritt des Experten in diesem Kreis. Und, nicht zuletzt, ein Aktuar, der es in einem Bewerbungsgespräch nicht geschafft hat, dem Personalchef einer Versicherung verständlich zu erklären, was er beim jetzigen Arbeitgeber macht. „Er hat die vakante Stelle nicht erhalten“, so der Kommunikationsberater, für ihn keine Überraschung.

---

Wobei sich die kommunikativen Defizite vieler Aktuare aus seiner Sicht auf einige wenige, durchaus korrigierbare, Faktoren konzentrieren. Detailverliebtheit, fehlende Beispiele oder anschauliche Bilder bei der Erklärung aktuarieller Begriffe und Methoden, zu wissenschaftliche Wortwahl oder zu viel „Fachchinesisch“, oft unverständliche Gedankengänge, nicht erkennbare Kernbotschaften und nicht nachvollziehbare Erklärungen der Praxisrelevanz eines Themas.

Natürlich kennt Matthias Bonikowski die Gründe: „Neben den typischen persönlichen Charaktereigenschaften eines Mathematikers prägen die Einsatzgebiete eines Aktuars und deren Einbindung in einem Unternehmen die kommunikativen Eigenschaften“, sagt der gefragte Dozent und Berater, stützt seine Analyse denn auch auf zahllose Gespräche mit einschlägig erfahrenen Nicht-Aktuaren, Vorstände zum Beispiel, Produkt- oder Vertriebsmanager, Versicherungsjuristen, Trainer oder Personalberater. „80 Prozent von ihnen schätzen die Zusammenarbeit mit den Aktuaren menschlich und thematisch sehr“, berichtet Bonikowski, gleichwohl bemängle die große Mehrheit deren kommunikativen Fähigkeiten. „Um die 90 Prozent sogar“, schätzt er und ist überzeugt: „Aktuare mit schwach ausgeprägter Kommunikations-Kompetenz verringern ihre Karrierechancen.“ Vor allem die gesamte Versicherungsbranche erwarte eine bessere Kommunikation von aktuariellen Sachverhalten.

Ein weiterer wichtiger Aspekt sind für Professor Hans-Joachim Zwiesler anstehende Veränderungen im Risikomanagement, eine große Zahl neuer Vorschriften etwa, ferner neue Gremien mit viel Austausch zwischen grundverschiedenen Fachwelten. „Die Darstellung relativ komplexer mathematischer Modelle und die Interpretation ihrer Ergebnisse gegenüber einem breiten Publikum ist eine unerlässliche Herausforderung“, erklärt der Ulmer Wissenschaftler, sieht eben in diesem Zusammenhang „für das Thema Kommunikation eine ganz neue Dimension“.

Unabhängig davon habe der Erfolg des gemeinsam mit Matthias Bonikowski entwickelten Weiterbildungsangebots gute Gründe. Zum einen, meint Zwiesler, verstehe es der Seminarleiter vor dem Hintergrund seiner eigenen Erfahrungen, Kompetenzen und didaktischen Fähigkeiten exzellent, den Teilnehmern in Einzel- oder Gruppenübungen sowie Rollenspielen zu vermitteln, wie sie Nicht-Aktuaren finanz- und versicherungsmathematische Begriffe und Themen verständlich, übersichtlich, zielorientiert und vor allem einfach erklären können. Zum anderen würden dabei stets kommunikative Inhalte mit fachtechnischen Prozessen verknüpft. „Insofern erhalten unsere Studierenden wichtige Schlüsselqualifikationen mit einem unmittelbaren Bezug zu Themen ihres Studiums.“ Nicht unwichtig für die Qualität des Seminarangebots sei überdies ein weiterer Faktor: Die Teilnehmerzahl ist auf maximal 12 begrenzt.

Anlage: Foto Matthias Bonikowski

Weitere Informationen: Prof. Dr. Hans-Joachim Zwiesler, Tel. 0731/50-31182

Verantwortlich: Willi Baur