

Erfolgreiche Investition in die Zukunft

„Wie sieht es eigentlich mit der Weiterbildung der Vermittler aus?“ Die Frage war ganz simpel, die die damalige Bundesverbraucherschutzministerin Ilse Aigner 2011 stellte. Mit dieser löste sie aber die Geburt der Brancheninitiative „Gut beraten“ aus. Die Frage ist auch 2016 noch aktuell. VM wagt einen aktuellen Blick in die Weiterbildungslandschaft der deutschen Versicherungsbranche.

Die Ansage des EU-Parlamentes am 30. Juni 2015 nach den Trilogverhandlungen in puncto Weiterbildung war deutlich: „Versicherungsvermittler und vermittelnde Angestellte von Versicherungsunternehmen **müssen sich** fortlaufend fortbilden.“ Rund fünf Monate später, genauer gesagt am 24. November 2015, wird diese Formulierung erstaunlicherweise wieder etwas unverbindlicher und unspezifischer: „Das Verkaufspersonal **sollte** umfassend ausgebildet sein, um den Wünschen und Bedürfnissen der Kunden Rechnung zu können.“

Weiter heißt es im Textentwurf der Insurance Distribution Directive (IDD) nach den Trilogverhandlungen im Juni 2015: „Die Mitgliedstaaten **sind aufgefordert**, hierzu ein wirksames System einzuführen, welches die berufliche Weiterbildung von Vermittlern nachweist und auf einem Umfang von mindestens 15 Zeitstunden pro Jahr basiert. Gleichzeitig **können** die Mitgliedsstaaten vorsehen, dass der Erfolg der Fortbildung geprüft wird.“

Dagegen ist der Ton im weiteren Verlauf des aktuell gültigen Textentwurfes vom November 2015 fordernder: „Die Herkunftsmitgliedstaaten **müssen** dafür sorgen, dass Versicherungsvermittler den Anforderungen ständiger beruflicher Schulung und Weiterbildung genügen, um ein angemessenes Leistungsniveau aufrechtzuerhalten. Die Mitgliedstaaten **müssen** Mechanismen zur wirksamen Kontrolle und Bewertung der Kenntnisse und Fähigkeiten von Versicherungs-

vermittlern auf der Grundlage von mindestens 15 Stunden beruflicher Schulung oder Weiterbildung pro Jahr einrichten.“ Und wie stellt sich der Gesamtverband der deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) dazu? Satz 8 des GDV-Verhaltenskodex, im November 2012 formuliert und auch heute noch gültig, lautet: „Die Versicherungsunternehmen stellen eine hochwertige Ausbildung der Vermittler

schen Versicherungswirtschaft (BWV) liefert. Wir erinnern uns: Brüssel fordert ein Mindestmaß von 15 Stunden pro Jahr.

Und wie sieht es bei den einzelnen Vermittlergruppen genau aus? Innerhalb der ersten beiden Jahre haben 84 Prozent der in einem Versicherungsunternehmen angestellten Vermittler ein Weiterbildungskonto bei „Gut beraten“ eröffnet,

„Die Mitgliedstaaten müssen Mechanismen zur wirksamen Kontrolle der Kenntnisse von Versicherungsvermittlern einrichten.“

Position des EU-Parlamentes zur IDD

sicher. Sie arbeiten **nur** mit qualifizierten und gut beleumundeten Vermittlern zusammen. ... Die stetige Weiterbildung der Versicherungsvermittler ist in der Versicherungswirtschaft Standard. Die Versicherungsunternehmen arbeiten nur mit Versicherungsvermittlern zusammen, die sich laufend fortbilden und dies auch nachweisen.“

Zum 23. Februar 2018 muss die IDD in deutsches Recht umgesetzt sein. Doch ganz gleich, ob nun Brüssel bei der Weiterbildung der Versicherungsvermittler **kann, soll** oder **muss** in die IDD-Richtlinie schreibt, die Versicherungswirtschaft sieht sich für die kommenden europäischen Anforderungen absolut gerüstet. Das zeigt sich schon an diversen Zahlen, die der GDV, die Brancheninitiative „Gut beraten“ und auch zahlreiche Versicherer veröffentlichen. Am 1. April 2016 waren genau 231.312 Versicherungsvermittler im DIHK-Register eingetragen. Rechnerisch beteiligen sich über die Hälfte der registrierten Vermittler bei der Brancheninitiative, also über die Hälfte der registrierten Vermittler. Pro Jahr haben diese Weiterbildungswilligen nahezu 8,1 Millionen Weiterbildungspunkte gesammelt. Oder mit anderen Worten: Innerhalb von zwei Jahren hat jeder Teilnehmer der freiwilligen Initiative insgesamt 52 Stunden und 15 Minuten in seine Weiterbildung investiert. Zahlen, die auch das Berufsbildungswerk der Deut-

legt man die aktuelle Statistik des Arbeitgeberverbands der Versicherungsunternehmen (AGV) zugrunde, nach der Ende 2015 37.300 angestellte Versicherungsvermittler verzeichnet wurden. Vergleicht man die Zahl der im DIHK-Register verzeichneten 46.648 Makler mit den

Kompakt

- Die IDD muss bis 2018 in deutsches Recht umgesetzt sein. Die Versicherungsbranche sieht sich beim Punkt Weiterbildung gut gerüstet.
- Das Gros der Versicherer ist bereit, Innen- und Außendienst bei der Weiterbildung zu unterstützen.
- Trend in der Weiterbildung: Spezialisierung auf ein Themengebiet.

IMMER GUT BERATEN
mit dem Weiterbildungsangebot auf der KVK-Messe.

6. KVK-Messe
Mittwoch, 22. Juni 2016
CCD Düsseldorf

Elementare Themen für Ihren Erfolg

- 80 Workshops und Vorträge
- zwei hochkarätige Star-Redner
- qualifizierte Top-Referenten
- „gut beraten“-Weiterbildungspunkte
- kostenlose Teilnahmezertifikate

Jetzt kostenfrei anmelden!
www.kvk-messe.de

„Gut-beraten“-Zahlen, so liegt deren Teilnahmequote bei 39 Prozent, bei den gebundenen Vertretern bei 31 Prozent (180.892 Versicherungsvertreter im DIHK-Register im Vergleich zu 56.607 Ausschließlichkeitsvermittlern und Mehrfachagenten in „Gut-beraten“).

Und was ist die Haltung der Versicherungsunternehmen? Glauben sie, dass die IDD in Sachen „Weiterbildung“ die richtigen Zeichen setzt? Aus Sicht der Allianz „ist mit der IDD eine gute Fortentwicklung der ersten Vermittlerrichtlinie gelungen, auch wenn für Versicherer und Vermittler sicher einiger Anpassungsbedarf besteht“. Im Hinblick auf die Partnerunternehmen vertritt der Marktführer die Ansicht, „dass der Ansatz der IDD konsequent ist“, da eben Weiterbildung ein absolutes Muss sei. Und durch die

Brancheninitiativen sei dieser Ansatz bereits umgesetzt. Die HDI Versicherung will sich dafür einsetzen, dass „die Standards von der Initiative ‚Gut beraten‘ aufgegriffen werden“, und hausintern sei sogar angestrebt, hier einen erhöhten Standard anzusetzen.

Investieren gern in Mitarbeiter

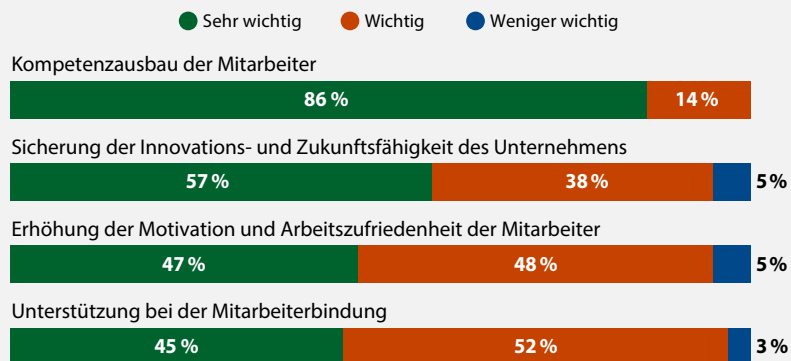
Doch die Investition in Weiterbildung ist auch eine Frage des Geldes. Die Managementberatung Zeb hat errechnet, dass durch die neue EU-Vermittlerrichtlinie die Versicherungsbranche rund eine Milliarde Euro jährlich in die Weiterbildung ihrer Angestellten und Partner stecken muss. Doch dazu scheinen die Versicherer absolut bereit. In der Weiterbildungsumfrage des BWV im Jahr 2015 gaben 99 Prozent der befragten Unternehmen an,

dass sie ihre Beschäftigten gerne unterstützen, wenn diese ihren Wissenshorizont erweitern möchten.

Aber natürlich sind Versicherer keine Wohltätigkeitsvereine, sondern müssen wirtschaftlich agieren und wollen Geld verdienen. Bei der Talanx hört es sich folgendermaßen an, wenn sie sich über ihre Gründe äußert, weswegen sie ihre Mitarbeiter qualifiziert: „Als Unternehmen sichern wir uns unseren Vorsprung gegenüber dem Wettbewerb, indem wir die Innovations- und Zukunftsfähigkeit fördern und ausbauen, die Mitarbeitermotivation erhöhen und die Leistungsträger auf allen Ebenen und in allen Funktionen an das Unternehmen binden.“

Dr. Katharina Höhn, geschäftsführendes Vorstandsmitglied des BWV, untermauert diese Position des Versicherers aus Hannover mit konkreten Zahlen und der Position des Berufsbildungswerkes: „Die am häufigsten personalpolitisch genannten Motive in der Versicherungswirtschaft sind: die Kompetenzen der Mitarbeiter ausbauen mit 98,5 Prozent und die Arbeitszufriedenheit und Motivation der Mitarbeiter erhöhen mit 97 Prozent.“ Insgesamt hätten personalpolitische Motive in der Versicherungswirtschaft einen höheren Stellenwert als in der Gesamtwirtschaft. Erfreulich sei zudem, dass die Initiative, eine Weiterbildung zu starten, häufiger als in anderen Branchen vom Mitarbeiter ausginge.

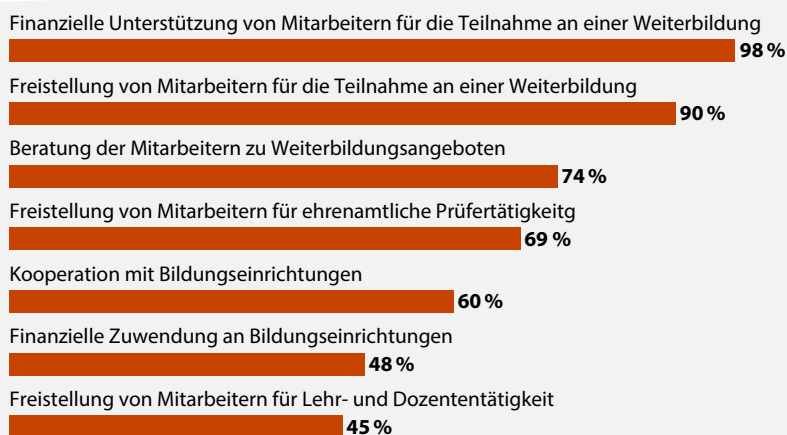
Die wichtigsten Gründe der Unternehmen für Investitionen in berufliche Weiterbildung



Quelle: BWV, Weiterbildungsumfrage 2015

VM-Grafik

Unternehmen investieren in berufliche Weiterbildung



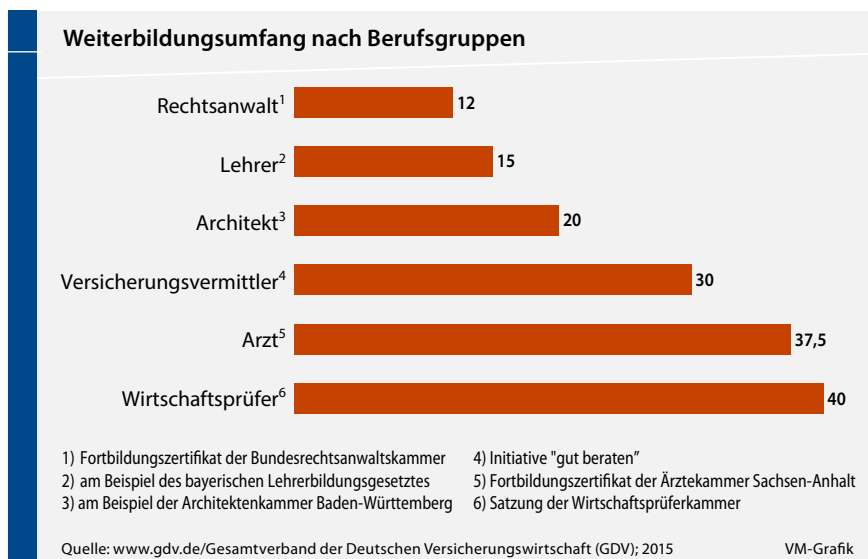
Anteil der Unternehmen, die in die genannten Bereiche investieren

Quelle: BWV, Weiterbildungsumfrage 2015

VM-Grafik

Online oder Präsenzschiulung?

Und welche Formen der Weiterbildung sind bei den Vermittlern zurzeit angesagt? Lieber Online-Schulungen oder eher Schulungen vor Ort und mit einem realen Lehrer im realen Klassenzimmer? Hier zeigt sich kein wirklich eindeutiges Bild. Das Makler-Absatzbarometer des Kölner Marktforschungs- und Beratungsinstituts Yougov vom Mai 2016 beschäftigt sich auch mit dieser Frage. Sein Ergebnis: Gesteuerte onlinegestützte Weiterbildungsmaßnahmen wie etwa Webinare werden mittlerweile von mehr als zwei Dritteln der Makler (71 Prozent) mindestens häufig genutzt. Im Gegensatz



dazu fällt der Anteil derer, die selbstgesteuerte onlinegestützte Weiterbildungsmaßnahmen wie Lernprogramme, Videos oder Podcasts mindestens häufig nutzen, mit 21 Prozent erneut weit geringer aus. Laut Aussage des BWV „machen Präsenzveranstaltungen immer noch das Gros der Lernarten aus“. Das zeige sich daran, dass im März 2016 63 Prozent Präsenzveranstaltungen besuchten, im März 2015 waren es noch 66 Prozent. Dies ist ein Rückgang von drei Prozent. Und: Im März dieses Jahres nutzten 25 Prozent selbst gesteuerte E-Learning-Formen, im März 2015 waren es noch 22 Prozent. Etwas anders sieht es unter anderem bei HDI aus. Dort sind „Präsenzschulungen nach wie vor sehr gefragt“.

Neue Medien im Kommen

Dabei bestünde großes Interesse an klassischen Formen wie Workshops und Seminaren. Ähnlich äußert sich auch die Muttergesellschaft, die Talanx AG aus Hannover. Sie hat in ihrem eigenen Haus die Erfahrung gemacht, dass „Präsenztrainings immer noch eine große Rolle spielen“. Jedoch würden neue Medien wie Wikis, E-Learning und Blended Learning-Konzepte, Qualifizierung über Kollegen, das heißt Key-User- und Multiplikatoren-Konzepte, immer mehr Raum einnehmen. Konfrontiert man die Verantwortlichen aus den Versicherungsunternehmen mit der Frage, auf welchen

Gebieten bei den Weiterbildungswilligen die größten Defizite bestehen, antworten die Häuser eher ausweichend oder zeigen sich überzeugt, dass keine Defizite vorhanden sind. Eines der wenigen Häuser, das etwas differenzierter antwortet, ist die Talanx. Diese vertritt die Position: „In der Fachlichkeit/Versicherungstechnik sehen wir keine Defizite. Hier sind die einzelnen Sparten und Geschäftsfelder gut unterwegs. Je nach Geschäftsfeld sehen wir noch einzelne Potenziale in der Prozessorientierung und Automatisierung, in der virtuellen Zusammenarbeit über Sparten-, Funktions- und Ländergrenzen hinweg und bei Führungskräften auch in der Frage der noch besseren Einbindung der Mitarbeiter in den für sie relevanten Arbeitsfeldern oder wenn es darum geht, neue IT-Systeme bedienen zu können.“

Das Zauberwort der Zukunft heißt Spezialisierung

Vermittler haben aber auch erkannt, dass Weiterbildung per se nicht der Königsweg schlechthin für ein erfolgreiches Fortkommen ist. Das Zauberwort heißt zunehmend: Spezialisierung. Das erkennen immer mehr Weiterbildungsinstitute, Versicherer und Pools. Stark im Kommen scheint hier zum Beispiel das Thema „Ruhestandsplanung“. Anbieter dieser Maßnahme sind unter anderem die EBS Executive Education aus Oestrich-Win-

kel bei Wiesbaden (Akteure dieser Einrichtung sind das PFI Private Finance Institute /EBS Finanzakademie und die EBS Business School) und die BZB Berlin-Zweibrücken Business-School GmbH (www.finanzhochschule.de) in Kooperation mit der Going Public Akademie für Finanzplanung AG. Beim letztgenannten Bildungsanbieter sollen sich Makler, Vermittler sowie Maklerbetreuer aus den Bereichen Vericherungen, Banken und Kapitalanlagen angesprochen fühlen, die „sich als Spezialist in einem wachsenden Markt positionieren möchten“.

In einer alternden Gesellschaft sind „Ruheständler“ eine wachsende und aktuell meist attraktive Zielgruppe. Doch diese zeichnet sich auch durch besondere Erwartungen und Anforderungen aus. Folglich müssen Berater nicht nur genau wissen, wie diese Personen ticken, sondern auch adäquate Beratungs- und Gesprächskonzepte zur Hand haben. Wer einen Sachkundenachweis vorlegen

EFFEKTIV NETZWERKEN
 mit lohnenden Kontakten auf der KVK-Messe.

6. KVK-Messe
 Mittwoch, 22. Juni 2016
 CCD Düsseldorf

Gesellschaften, Weiterbildungspartner, Medien, Makler und die Fonds Finanz freuen sich auf Sie!

- Gleichgesinnte treffen
- Wissen austauschen
- Erfahrungen teilen
- Impulse erhalten

Jetzt kostenfrei anmelden!
www.kvk-messe.de

Praxisbeispiel

Attraktive Zielgruppen richtig beraten

In Deutschland gibt es rund 21.000 öffentliche Apotheken und circa 250.000 Hausärzte. Nur zwei wichtige Berufsfelder, die spezielle Anforderungen mit sich bringen und deren Beratung „absolutes Fachwissen“ erfordert. Aber auch Zahnärzte und Sanitätshäuser haben einen besonderen Bedarf, wenn es um deren Beratung in bank- und versicherungsspezifischen Fragen geht.

Doch es gibt nicht genügend Vermittler, die über dieses Wissen verfügen, oder sie trauen sich nicht an diese heikle Klientel heran. Das will das Heilwesennetzwerk RM eG (HWNW) aus Meerbusch ändern und hat aus diesem Grund mit der Industrie- und Handelskammer (IHK) Bonn/Rhein-Sieg im März dieses Jahres einen neuen zertifizierten Lehrgang für Berater konzipiert. Das HWNW ist eine Genossenschaft und Dienstlesiter für Ärzte.

Ziel der Fortbildung „Berater/in Heilwesen (IHK)“ ist es, für Dienstleistungsberater im Heilwesen verbindliche Qualitätsstandards zu etablieren. Die Genossenschaft sieht bei der Finanzdienstleistungsberatung den größten Schulungsbedarf und konzentriert sich aus diesem Grund mit ihrer Weiterbildungsinitiative auf diesen Sektor. Horst Peter Schmitz, Vorstandsvorsitzender

des Heilwesennetzwerkes, begründet diesen Schritt folgendermaßen: „In praktisch allen Bereichen des Gesundheitssektors wird viel zu oft mit unpassenden Versicherungs- und Finanzierungs Konzepten gearbeitet. Das kann schwerwiegende Folgen haben, bis hin zu erzwungenen Praxisaufgaben oder Schließungen von Apotheken. Auch die Finet AG sieht hier dringenden Handlungsbedarf und befürwortet aus diesem Grund die neuen Weiterbildungsangebote der HWNW. O-Ton Markus Neudecker, Vorstand der Finet AG: „Wir bieten als Maklerpool Beratern mit dem Schwerpunkt Heilwesen spezielle Weiterbildungsangebote. Daher unterstützen wir den Zertifikatslehrgang zum Heilwesenberater/in (IHK).“

Sich als Experte positionieren
Vielen Maklern sind die berufsständischen Risiken, deren Absicherung einzelner Spezialkonzepte bedarf, nicht hinreichend bekannt. Der IHK-Lehrgang Heilwesenberater/in vermittelt genau dieses Know-how und ermöglicht es den Beratern so, sich als Experten zu positionieren.

„Die (IHK) Bonn/Rhein-Sieg war sofort offen für diesen Lehrgang“, wie Michael Jeinsen, Vorstand für Ausbildung und Marketing beim HWNW, anmerkt. Der Grund: Die Handelskammer

hatte bereits mit dem Lehrgang zum Altersvorsorgeberater/in gute Erfahrungen gemacht.

Akquisestrategien entwickeln

Die branchenspezifische Weiterbildung dauert sechs Tage und endet mit einer schriftlichen Prüfung. Die Zertifikatslehrgänge bestehen aus jeweils drei Modulen, die als Präsenz- oder Online-Termine laufen. Wer den Kurs erfolgreich abschließt, erhält ein Zertifikat. Kosten für die Weiterbildung: 1.580 Euro. Vermittelt werden in den Seminaren unter anderem Akquisestrategien für die einzelnen Berufsfelder, was die jeweiligen Arzt- und Apothekenrisiken sind, wie man sich als Experte für Heilwesenberufe positioniert oder welche Facharzt-Haftpflichten bestehen.

Im Anschluss an die sechstägige Schulung inklusive Prüfung sollen noch weitere Online- und Präsenzs Schulungen zur Vertiefung folgen. Im April und Mai fanden die ersten Kick-off-Veranstaltungen für diejenigen statt, die sich für eine derartige Ausbildung interessieren. Anfang Juni 2016 sind die Seminare gestartet. Die Präsenz-Veranstaltungen finden in Bonn statt.

Die Initiatoren der Weiterbildung wollen drei bis fünf Seminare für jeweils zehn bis maximal 16 Teilnehmer im Jahr anbieten. Die IHK Magdeburg ist auch an dieser Fortbildungsmaßnahme interessiert und steht vielleicht demnächst als Fortbildungsstätte zur Verfügung.

Weitere Informationen zu den Seminaren finden Sie unter www.hwnw.de. Und unter mj.hwnw.de können sich Interessenten bereits registrieren.



Die Teilnehmer des Pilot-Seminars in Bonn zusammen mit einem der Kursleiter Michael Jeinsen, Vorstand für Ausbildung und Weiterbildung beim HWNW (links neben der Fahne).

Interessante Adressen rund um das Thema Weiterbildung

- <https://www.akademie-fuer-finanzberatung.de>
- <http://www.aus-und-weiterbildung-sallianz.de>
- <https://www.bwv.de/startseite/>
- <https://www.ebs.edu/en/exec-education/certificate-programmes/>
- www.finanzhochschule.de
- www.gutberaten.de
- <https://www.finet.de/service/weiterbildung.html>
- <http://www.versicherungsakademie.de>
- <http://www.hwnw.de/>
- https://www.hdi.de/de/ueber_uns/karriere
- <http://www.vema-eg.de/main/index.html>

kann, muss neun Studien- beziehungsweise Präsenztage für die Weiterbildung einplanen. Das Studium im Detail: In einem ersten Block (drei Tage) werden ein Geschäftsmodell erarbeitet und besondere Rechtsfragen geklärt. Im zweiten Block (zwei Tage) dreht sich alles um die Themen Versicherungs-, Immobilien- und Anlagelösungen. Im dritten Block (zwei Tage) stehen die Bedürfnisse von und Beratungslösungen für Ruhestandskunden im Zentrum der Schulung.

Speziell für Menschen ab 50

Und im vierten und letzten Block (nochmals zwei Tage) werden die Gesprächsführung geschult und Kundentypologien erstellt. Das Studienkonzept fußt auf der Blended-Learning-Methode, das heißt E-Learning-Abschnitte werden mit Präsenzseminaren verknüpft. Die Zulassungsvoraussetzung für diese Qualifikation ist ein Hochschulstudium oder alternativ mindestens ein Jahr einschlägige Berufserfahrung, möglichst aber in Kombination mit einer branchenbezogenen Aus- oder Fortbildung. Die Studiengebühr beläuft sich auf 2.600 Euro. Nach erfolgreichem Abschluss hält der Studierende das „FH-Zertifikat für Ruhestandsplanung“ in den Händen.

Ganz ähnlich aufgebaut ist auch das „Kompaktstudium Ruhestandsplanung der EBS Executive Education“. Das Kompaktstudium Ruhestandsplanung richtet sich an alle Betreuer von Privatkunden, unabhängig davon, ob sie zum Beispiel als Kundenberater, freie Finanzdienst-

leister, Versicherungsvermittler oder -makler, Vermögensverwalter oder Wealth Planner tätig sind. Nach Angaben der EBS führt das Kompaktstudium ihr Financial-Planning-Konzept fort und vertieft es sowie ergänzt das Studium zum Generationenmanagement & Estate Planning mit dem Fokus auf der Vernetzung dieser Themenbereiche speziell für die Zielgruppe 50 plus.

Neben den notwendigen fachlichen Kenntnissen zur Altersvorsorge, zum Risiko- und Immobilienmanagement mit besonderem Blick auf eine Ruhestandsplanung will das Studium die Teilnehmer auch für die rechtlichen Aspekte der Vorsorgeregulungen und zur privaten Vermögensnachfolge sensibilisieren. Die erfolgreichen Absolventen des Kompaktstudiengangs erhalten ein Universitätszertifikat mit dem Titel „Ruhestandsplaner (EBS)“. Das Studienangebot startet erstmals am 26. September 2016 und kostet 4.295 Euro, umsatzsteuerbefreit.

Seit verganginem Jahr bietet die Deutsche Makler Akademie (DMA) die Weiterbildung Generationenberater/in (IHK) an, exklusiv in Kooperation mit mehreren IHKn. Laut Aussage der DMA haben 2015 mehrere Hundert Absolventen den IHK-Zertifikatstest bestanden. In diesem Jahr erwartet die Akademie aus Wiesbaden über 500 Anmeldungen (www.deutsche-makler-akademie.de).

Auch die Genossen der Vema haben die Zeichen der Zeit erkannt und planen für 2017 ein Weiterbildungsangebot zum Ruhestandsplaner. Dieses Angebot soll

mit Partnern wie der Industrie- und Handelskammer (IHK) umgesetzt werden. Die Weiterbildungs-offerten „Generationenberater“ und „Ruhestandsplaner“ sind nur ein Beispiel für die Umtriebigkeit der Versicherungswirtschaft. Wie zukunftsorientiert die Branche in puncto Weiterbildung ist, veranschaulicht auch ein neues Angebot des Heilwesennetzwerkes aus Bonn (siehe Seite 20).

Was bleibt am Ende? „Wie sieht es eigentlich mit der Weiterbildung der Vermittler aus?“ Eine Frage, die Ilse Aigner heute so nicht mehr stellen müsste. Denn die Branche bietet zahlreiche Angebote, die die Vermittler auch gerne annehmen. Die IDD muss da nicht als Druckmittel dienen. ■



Autorin: Meris Neining ist Chefin vom Dienst von Versicherungsmagazin.

ERFOLGREICH VERKAUFEN
dank innovativer Ideen.

6. KVK-Messe

Mittwoch, 22. Juni 2016
CCD Düsseldorf

Neuartige Themen und Beratungsansätze für Neukundenakquise und Cross-Selling:

- [Nettolohnoptimierung](#)
- [maklervideo.de](#)
- [Meine FinanzApp](#)
- [Vorsorgevollmacht](#)
- [Patientenverfügung](#)

Jetzt kostenfrei anmelden!
www.kvk-messe.de