

Weiterbildung in Zeiten der Versicherungsvermittlerrichtlinie

Vortrag, Assekuranz Management Circle,
Neuss, 17.4.2007



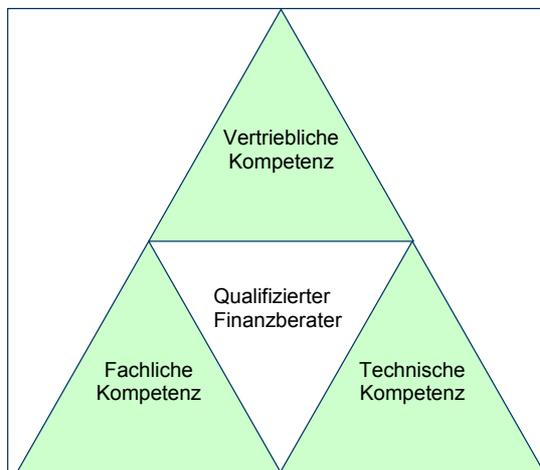
April 2007

Weiterbildung in Zeiten der Versicherungsvermittlerrichtlinie Assekuranz Management Circle, März 2007, Neuss

Vernetzte Weiterbildung

Effiziente Weiterbildung muss in Zukunft, stärker als bisher, eine vernetzte Weiterbildung sein. Vernetzt werden müssen drei zumeist getrennt ablaufende Weiterbildungszweige: die Nutzung von Beratungssoftware, die Stärkung des vertrieblichen Könnens und das fachliche Wissen. In der Praxis wird dies nicht ausreichend umgesetzt, da für jeden Zweig inhaltlich eine andere Abteilung oder ein anderer Anbieter verantwortlich ist.

Eine vernetzte Weiterbildung ist jedoch nicht nur möglich und nötig, sondern wird faktisch sogar vom Gesetzgeber gefordert.



Sobald im Kontext der Versicherungsvermittlerrichtlinie von Weiterbildung gesprochen wird, denkt alle Welt ausschließlich an die Sachkunde.

Eine Maßnahme, die wenig bis gar nicht praxisrelevant ist. Die Schwerpunkte der

fachlichen Inhalte liegen auf dem Versicherungsvertragsrecht und dem Bedingungsmerk der virtuellen Proximus Versicherung.

Vieles von dem, was in 2007 über das Versicherungsvertragsrecht gelernt und gelehrt wird, wird schon wenige Monate später – zumindest teilweise – mit der VVG-Reform wieder obsolet.

Beim Bedingungsmerk der virtuellen „Proximus Versicherung“; handelt es sich leider nur um ein Musterbedingungsmerk. Das Wissen, das hier für die Sachkundeprüfung erworben wird, ist wenig anwendungsorientiert, da keine Versicherung nur mit diesem Bedingungsmerk arbeitet.

Die Sachkunde ist offensichtlich nicht geeignet, eine solide Grundlage für eine kundenorientierte Beratung zu legen.

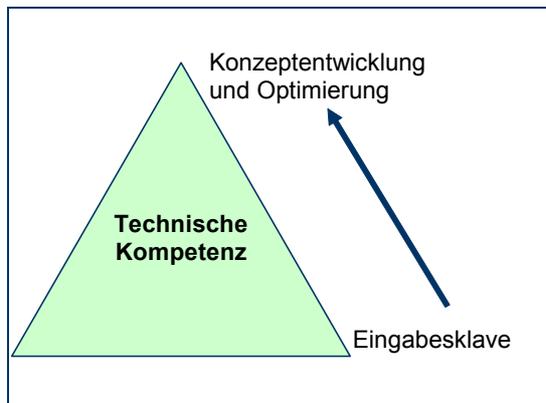
Wünsche und Ziele des Kunden

Wesentlich stärkere Auswirkungen auf die Weiterbildung für Versicherungsvermittler ergeben sich aus der gesetzlichen Forderung nach der Erfassung der Wünsche und Ziele des Kunden sowie der Begründung der aus der Beratung resultierenden Empfehlungen.

Nur der Versicherungsvermittler, der alle Daten seines Kunden erhoben hat, kann eine nachvollziehbare und haftungssichere Begründung für seine Empfehlung abgeben. Und dies setzt wiederum die Kenntnis aller gängigen Produkte, denen ein Versicherungsvermittler beim Kunden begegnen kann, voraus – sonst kann er keine adäquate Empfehlung geben.

Datenaufnahme und -analyse

Die Aufnahme und Analyse der gesamten Kundensituation ist heutzutage ohne eine geeignete Software kaum noch möglich. Es bedarf einer Lösung, die in der Lage ist, Auswirkungen von heutigen Empfehlungen auf die zukünftige Finanzsituation des Kunden aufzuzeigen. Das Spektrum dieser Programme reicht dabei von Rürup- oder Riester-Rechnern bis hin zu umfassenden Finanzplanungsprogrammen. Die Anforderungen an das analytische und software-technische Verständnis des Versicherungsvermittlers steigen dramatisch. Aus einem reinen Eingabesklaiven muss in Zukunft der Optimierer und Konzeptentwickler für den Kunden werden.



Nur der Versicherungsvermittler, der in der Lage ist, mit Hilfe dieser Programme aufzuzeigen und zu begründen, warum seine Produktempfehlung für den Kunden geeignet ist, erfüllt diese Anforderung aus der Richtlinie.

Wie die Erfahrung zeigt, setzen alle diese Programme vom „Rürup- oder Schichtenrechner“ bis zum komplexen Finanzplanungsprogramm sowohl fachliche als auch eine hohe software-technische Kompetenz voraus. Fachlichkeit ist nötig für eine

sinnvolle Interpretation der Ergebnisse. Software-technische Kompetenz ist elementar, um die vorgefundene Kundensituation im Programm abzubilden.

Nicht nur Versicherungen zählen

Um die Möglichkeiten vor allem dieser Finanzberatungs- oder Finanzplanungsprogramme überhaupt inhaltlich nutzen zu können, muss der Versicherungsvermittler sich mit Themen beschäftigen, die für ihn häufig neu sind, die aus einer ganz anderen Welt kommen. Da werden plötzlich fundierte Produktkenntnisse aus deutlich über den Versicherungsbereich hinausgehenden Sparten notwendig:

- Direktanlage (verzinsliche Wertpapiere, Aktien)
- Investmentfonds,
- Banksparrpläne mit Bonus
- selbstgenutzte oder vermietete Immobilien
- Geschlossene Beteiligungen oder
- Finanzierungen.

Bei diesen Produkten muss der Berater die Auswirkungen auf die Liquidität des Kunden kennen. Darüber hinaus aber auch rechtliche Fragestellungen, wie z.B. die erbschafts- und schenkungssteuerlichen Auswirkungen der vorhandenen oder empfohlenen Produkte.

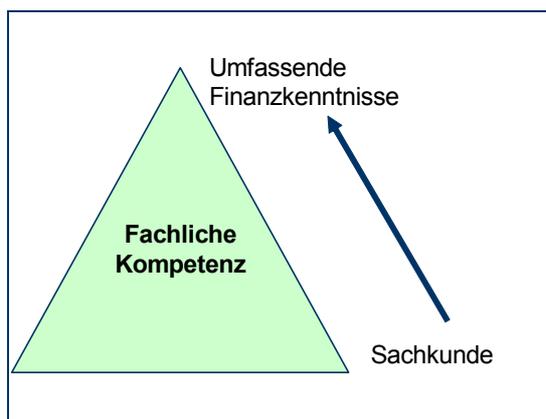
Umfassendes Finanzwissen impliziert

Letztlich weist auch die Umsetzung der Versicherungsvermittlerrichtlinie eindeutig den Weg. Die Sachkunde ist quasi der kleinste gemeinsame Nenner, auf den sich Politik und Wirtschaft geeinigt haben. Dass der Gesetzgeber womöglich ein anderes Wunschbild hatte, den fachlich umfassender weitergebildeten Versicherungsvermittler, wird beim Blick auf die anerkannten Abschlüsse deutlich.

Neben der Sachkunde finden Anerkennung:

- Abgeschlossenes Studium der Rechtswissenschaft
- Abgeschlossenes Studium als Dipl.-Betriebswirt/in sowie als Bachelor oder Master mit Fachrichtung Versicherungen
- als Finanzfachwirt (FH), wenn ein abgeschlossenes weiterbildendes Zertifikatsstudium an einer Hochschule vorliegt
- Versicherungskaufmann bzw. -frau oder Kaufmann oder -frau für Versicherungen und Finanzen
- Versicherungsfachwirt/in
- Fachberater/in für Finanzdienstleistungen (IHK)
- Fachwirt/in für Finanzberatung (IHK)
- Bank- oder Sparkassenkaufmann bzw. -frau
- Investmentfondskaufmann bzw. -frau

häufig mit zusätzlich notwendiger mehrjähriger Berufserfahrung im Bereich Versicherungsvermittlung.



Wie bei der obigen Auswahl zu erkennen ist, spiegelt das Gros dieser Weiterbildungen oder kompletter Studiengänge eher

den Wunsch nach einem in finanziellen Fragen umfassend ausgebildeten Finanzberater als einem nur auf Versicherungen fokussierten Vermittler wider, dessen fachliche Kompetenz nur scheinbar durch die Sachkundeprüfung dokumentiert ist.

Vom Produkt- zum Beratungsverkauf

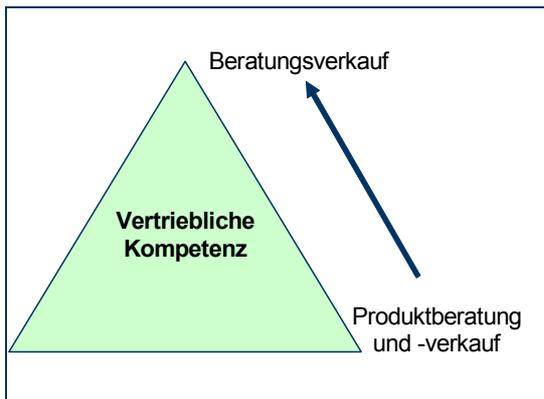
Natürlich bleiben Fachkompetenz und software-technische Kompetenz wirkungslos, wenn sie nicht durch eine ausgeprägte vertriebliche Kompetenz verstärkt, ergänzt oder unterstützt werden. Die vertriebliche Kompetenz wandelt sich insofern, da die Kundenansprache und das Verkaufsgespräch sich verändern. Dabei spielt die gesetzliche Neuregelung dem Versicherungsvermittler direkt in die Hände.

Vielen Versicherungsvermittlern ist es in der Vergangenheit schwer gefallen, den Kunden nach allen seinen finanziellen Daten, seinen Zielen und seinen Wünschen zu fragen. Um gar ein Nicht-Lebensprodukt zu verkaufen, brauchte er dies eigentlich auch nie. Warum dann heute?

Alle relevanten Daten zu haben ist eine ideale Voraussetzung, aus einem bestehenden Kunden einen Vollkunden zu machen. Jede auslaufende Versicherung ist eine unmittelbare Gelegenheit, Umsatz bei einer bereits hoch qualifizierten Adresse zu machen. Vollständige Daten sind noch dazu die nicht zu unterschätzende Basis für ein effizientes Customer Relationship Management.

Dies setzt allerdings voraus, dass der Versicherungsvermittler nicht mehr das Produkt, das er verkaufen will, in den Vordergrund stellt: die fondsgebundene Rentenversicherung, BU, den Riester oder Rürup. Stattdessen muss der Fokus auf dem Konzept, der Beratung liegen. Im Mittelpunkt steht das Konzept, mit dem der Kunde seine individuellen Wünsche

und Ziele umsetzen kann. Der Kunde, der diesen Plan als sein individuelles Lösungskonzept akzeptiert, setzt es mit hoher Wahrscheinlichkeit dann auch mit den empfohlenen Produkten des Versicherungsvermittlers um. Zumeist ohne wenn und aber. Die Produkte sind kein Selbstzweck mehr – sie dienen der Erreichung der vereinbarten Ziele.



Weiterbildung maßgeschneidert

Dies bedeutet: Der Aufbau fachlicher Kompetenz hat nur in Verbindung mit dem Aufbau software-technischer und vertrieblicher Kompetenz Erfolg - im Sinne einer dauerhaften unternehmerischen Entwicklung.

Dies bedeutet aber auch, dass der Aufbau vertrieblicher Kompetenz nur in Verbindung mit dem Aufbau fachlicher und software-technischer Kompetenz auf Dauer erfolgreich sein kann.

Zu guter Letzt bedeutet es auch, dass der Aufbau software-technischer Kompetenz nur in Verbindung mit dem Aufbau fachli-

cher und vertrieblicher Kompetenz sinnhaft ist.

Werden also alle Versicherungsvermittler in Zukunft das gleiche lernen? Sicherlich nicht. Die Ausrichtung des Lehrstoffes, die Wahl des Beratungsprogramms sowie die vertriebliche Fokussierung orientieren sich an der Zielgruppe des Vermittlers und deren Bedürfnissen.

Alle Maßnahmen werden aber, um effizient sein zu können, die Vernetzung der drei Bereiche Fachlichkeit, Softwarekompetenz und Vertriebskompetenz umsetzen müssen.

Conditio sine qua non

Weiterbildung und Fachwissen wird in der Versicherungsbranche den Nimbus des Verkaufsverhinderers verlieren. Dies wird spätestens dann geschehen, wenn die ersten Urteile oder Vergleiche zur Haftung nach der Umsetzung der Versicherungsvermittlerrichtlinie kommen.

Eine vernetzte Weiterbildung mit Fachwissen, analytischem Vermögen und Softwarekompetenz sowie verkäuferischem Können bieten beste Möglichkeiten auf Erfolg.

Nutzen Sie diese Chancen.

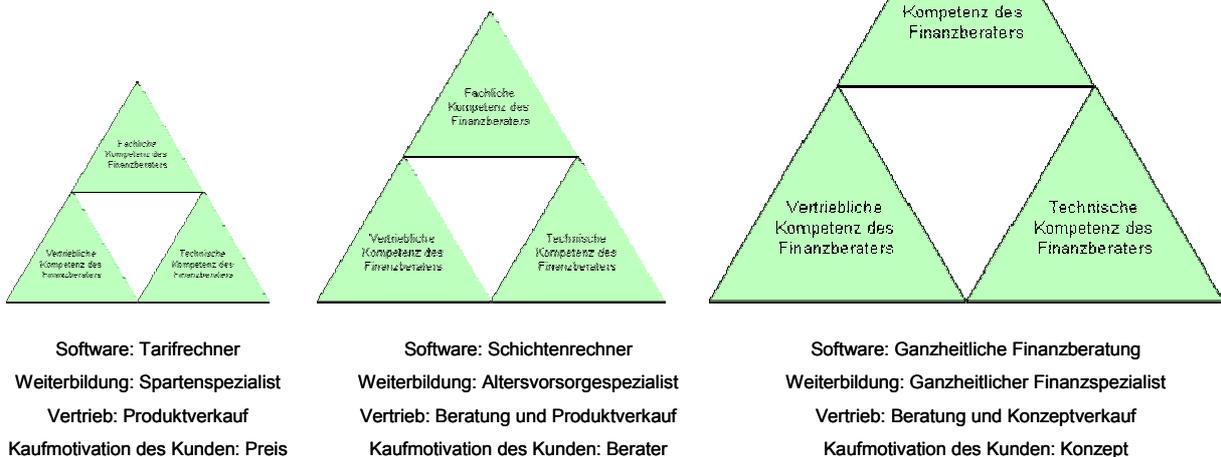
Steckbrief Klee KG Akademie für FinanzWissen

Integrierte Weiterbildung

Die Klee KG Akademie für FinanzWissen verknüpft im Rahmen ihrer Weiterbildungsmaßnahmen software-technische, vertriebliche und fachliche Inhalte. Der Fokus der Ausrichtung liegt auf Vertrieben mit einem Schwerpunkt bei Versicherungsprodukten. Entsprechende Erfahrungen gehen auf Weiterbildungsmaßnahmen bei Ausschließlichkeitsvertretern, strukturierte Vertriebe sowie Makler zurück.

Wir decken das Weiterbildungsspektrum von einer auf ein Produktfeld bezogenen Weiterbildung bis hin zu einer ganzheitlichen Finanzberatung ab. Auf die Notwendigkeit einer integrierten Weiterbildung hat der Umfang der Weiterbildungsmaßnahme keinen Einfluss. Ob ein einzelner Tarif, die Entwicklung und der Verkauf eines Themenplans oder eine ganzheitliche Kundenberatung geschult werden soll, es gilt:

Wie im Großen, so auch im Kleinen!





Dem weht kein Wind, der keinen Hafen hat,
nach dem er segelt.

Michel de Montaigne

KLEE KG 

Akademie für FinanzWissen

2007, alle Rechte vorbehalten,
Vervielfältigung oder Weiterverwendung
der Inhalte nur mit Genehmigung
2007-1.7

Kleekoppel 11 · 22844 Norderstedt
Fon 040. 55 44 - 68 70 · Fax - 73 26
Sitz der Gesellschaft: 22844 Norderstedt
Handelsregister Kiel: HRA 5530 KI
Persönlich haftende Gesellschafter:
Harald Friis und Dr. Jens Kleinemeyer