

# Weiterbildung 2016

## Herausforderungen für Versicherungsmakler und Weiterbildungsinstitute



© 4Maxt - Fotolia

Das Jahr 2016 hat mit der Verabschiedung der Versicherungsvertriebsrichtlinie IDD (Insurance Distribution Directive) begonnen. Diese enthält auch konkrete Vorgaben für die Eignung und Weiterbildung der Versicherungsvermittler. Die Weiterbildungsverpflichtung wurde auf mindestens 15 Stunden pro Jahr festgelegt. Das ist die eine Herausforderung. Die anderen bestehen darin, mit neuen Vertriebs- und Verwaltungskanälen umzugehen – Stichwort Digitalisierung – und den Beratungsansatz aktuell zu gestalten – hin zur Generationenberatung. „Gut beraten“ wird daher auch 2016 eine wichtige Initiative bleiben. Wie begegnen dort engagierte Weiterbildungsinstitute den Herausforderungen?

Die Makler halten neben den Vorgaben durch die gesetzgeberische Regulierung vor allem das Thema Digitalisierung für wichtig – sowohl im Beratungs- als auch im Verwaltungsprozess. Multikanalstrategien sind gefragt. Das ergab eine Umfrage der DMA Deutsche Makler Akademie.

Die Beratung selbst wird inhaltlich komplexer – weg von der Einzelberatung hin zur generationenübergreifenden Vorsorge. Das war auch im letzten Jahr schon der Ansatz; die Tendenz wird sich aber weiter verstärken. Umfassende Beratung ist

auch das, womit sich der Vermittler von rein digitalen Angeboten unterscheiden kann. Daher wird diese Aufgabe immer wichtiger. Die Zielgruppe „50+“ tritt neben den „Digital Natives“ in den Fokus.

Bisher schmächtig vernachlässigt, unter zunehmendem wirtschaftlichen Druck aber immer wichtiger: der unternehmerische Aspekt. Wie wird ein Maklerunternehmen am besten geführt und wie regelt man die Nachfolge? Auch darauf liefern zahlreiche Seminare Antworten.

Campus Institut

## Verändertes Konsumverhalten ...

... und Digitalisierung werden alle Marktteilnehmer vor große Herausforderungen stellen. Das Internet ist längst erwachsen geworden und bietet Verbrauchern neue Plattformen, Informationsquellen und Vertriebswege. Gleichzeitig sorgen IMD2 und andere gesetzliche Regelungen für eine Neuordnung der Branche. 2016 wird sich ein verändertes Bild festigen: Gut informierte, kritische Kunden mit hohen Ansprüchen und vielen Möglichkeiten treffen auf eine Vielzahl von Angeboten.

Diejenigen Finanz- und Versicherungsberater, die sich erfolgreich in diesem Umfeld zurechtfinden wollen, müssen sich entsprechend positionieren. Mit einer hohen, nachhaltigen Qualifikation wie dem Studium Finanzfachwirt/-in (FH) sind sie für Kunden und Unternehmen als ausgebildete Experten erkennbar und erfüllen gleichzeitig die gesetzlichen Vorgaben. Durch regelmäßige Fortbildung in Seminaren, sowohl im Fachlichen als auch im Bereich Vertrieb und Kommunikation, können Berater mit den rasanten Entwicklungen in ihrem Beruf Schritt halten. Deshalb gibt es ab diesem Jahr am CAMPUS INSTITUT zusätzlich zu den anerkannten Studienschlüssen Finanzfachwirt/-in (FH) und Betriebswirt/-in bAV (FH) die CAMPUS Seminarflatrate – ein vielfältiges Angebot aus Online-Seminaren und Intensivseminaren in Präsenz. Makler können die Flatrate für zwölf Monate buchen und aus dem gesamten Angebot auswählen. So gehen Finanz- und Versicherungsmakler auch in Zukunft sicher, dass sie einen spürbaren Kompetenzvorsprung erhalten – damit sie sowohl online als auch im Beratungsgespräch erfolgreich abschließen.



**Ulrike Hanisch**  
Vorstand  
CAMPUS INSTITUT

„Das Internet ist längst erwachsen geworden ...“

Mail: [info@campus-institut.de](mailto:info@campus-institut.de)

