

## Vermittler wünschen Weiterbildung ohne Ausnahmen

**Wie stehen die deutschen Vermittler zu der sich abzeichnenden Weiterbildungspflicht? Sammeln sie bereits Punkte über freiwillige Initiativen wie „gut beraten“? Und können sie darauf vertrauen, die heute gesammelten Punkte tatsächlich später anerkannt zu bekommen? Der AfW Bundesverband Finanzdienstleistung e.V. liefert Antworten. Mit dem Sachkundenachweis ist es künftig nicht mehr getan. Es gilt als sicher, dass über die Überarbeitung der Versicherungsvermittlerrichtlinie (IMD II) aus Brüssel eine zusätzliche Pflicht zur ständigen Weiterbildung auf Versicherungs- und Finanzanlagenvermittler zukommen wird. Laut dem AfW-Vermittlerbarometer, einer Branchenumfrage unter 1.286 Vermittlern, begrüßt eine Mehrheit die neue Qualifizierungsoffensive ausdrücklich.**

**Wie stehen die deutschen Vermittler zu der sich abzeichnenden Weiterbildungspflicht? Sammeln sie bereits Punkte über freiwillige Initiativen wie „gut beraten“? Und können sie darauf vertrauen, die heute gesammelten Punkte tatsächlich später anerkannt zu bekommen? Der AfW Bundesverband Finanzdienstleistung e.V. liefert Antworten.**

Mit dem Sachkundenachweis ist es künftig nicht mehr getan. Es gilt als sicher, dass über die Überarbeitung der Versicherungsvermittlerrichtlinie (IMD II) aus Brüssel eine zusätzliche Pflicht zur ständigen Weiterbildung auf Versicherungs- und Finanzanlagenvermittler zukommen wird. Laut dem AfW-Vermittlerbarometer, einer Branchenumfrage unter 1.286 Vermittlern, begrüßt eine Mehrheit die neue Qualifizierungsoffensive ausdrücklich.

So befürworten mit 70,1 Prozent mehr als zwei Drittel der Befragten eine regelmäßige Weiterbildungsverpflichtung. 22,8 Prozent lehnen sie ab, während 7,4 Prozent noch keine Meinung dazu haben.

### **„gut beraten“ wird mehrheitlich praktiziert**

Ein Teil der Vermittler nutzt bereits bestehende Angebote wie „gut beraten“ im Versicherungsbereich. In dieser vom GDV in Kooperation mit der Versicherungswirtschaft gestarteten Initiative geht es darum, durch den Besuch diverser Fortbildungsvorträge eine bestimmte Zahl an Bildungspunkten zu erhalten. 40,3 Prozent der befragten Vermittler sammelt bereits über „gut beraten“ Punkte, weitere 12,8 Prozent haben dies künftig ebenfalls vor.

Aber jeder fünfte Vermittler (20,2 Prozent) lehnt ein eigenes Weiterbildungsengagement ab, solange es keine gesetzliche Pflicht gibt. Jeder zehnte Vermittler (10,2 Prozent) will auf Alternativen zu „gut beraten“ warten und erst dann mit dem Sammeln von Bildungspunkten beginnen. 14,2 Prozent machten hier keine Angabe.

### **Unabhängige Instanz für Weiterbildung gefordert**

Knapp zwei Drittel sahen sich in der Lage, die Initiative „gut beraten“ nach dem Schulnotensystem zu bewerten (siehe Grafik). Im Durchschnitt gaben die Vermittler eine Drei minus. Die Noten 2 (gut) und 3 (befriedigend) wurden zwar am häufigsten gezogen, allerdings gab auch eine starke Minderheit sehr schlechte Noten. In einer offenen Antwortkategorie konnten die Vermittler ihre Wahl begründen. Hauptkritik ist die mangelnde Unabhängigkeit der Bildungsinitiative von Produktgebern und die offene Frage einer Gültigkeit der Punkte unter einer künftigen Regulierung.

„Wie die Weiterbildungsregelungen letztlich aussehen werden, wissen wir erst nach Umsetzung der IMD II in deutsches Recht“, sagt AfW-Vorstand Frank Rottenbacher. Eine Garantie dafür, dass derzeitige Bildungssysteme anerkannt werden, gibt es nicht. „Es kann auch sein, dass analog zum Sachkundenachweis eine unabhängige Zertifizierung etwa durch die Industrie- und Handelskammern erfolgen wird.“ Es sei klar, dass eine Weiterbildungsverpflichtung nicht rückwirkend eingeführt werden könne, zumal mit einer Übergangsfrist zu rechnen sein wird.

### **Weiterbildung für alle**

Ein sinnvolles und nachhaltiges Weiterbildungssystem sollte laut der AfW-Umfrage vor allem universell ausfallen. Drei Viertel (76,8 Prozent) der befragten Vermittler verlangen, dass eine Weiterbildungsverpflichtung für alle Marktteilnehmer gleichermaßen gelten müsse – ohne Ausnahmen. Eine Mehrheit (58,6 Prozent) lehnt Spartenlösungen etwa nur für Versicherungsvermittler ab und möchte Themen aus Versicherungen, Kapitalanlage und Finanzierung gleichermaßen einbezogen und bepunktet sehen.

An Roadshows und Produktschulungen scheiden sich jedoch die Geister. Immerhin 39,6 Prozent der befragten Vermittler möchten, dass Roadshows der Produktgeber in das Weiterbildungskonzept miteinbezogen werden. Sogar 45,3 Prozent halten dies auch für reine Produktschulungen für sinnvoll. Hingegen lehnen 28,6 Prozent es ausdrücklich ab, dass Produktschulungen als Weiterbildung akzeptiert werden sollen.

Hintergrund: Für das 7. AfW-Vermittlerbarometer hat der AfW Bundesverband Finanzdienstleistung im Sommer 2014 über einen Online-Fragebogen 1.286 Vermittler zu den wichtigsten aktuellen Branchenthemen und -entwicklungen befragt. 90 Prozent der Umfrageteilnehmer haben eine Erlaubnis für die Versicherungsvermittlung (Paragraf 34d GewO), 61 Prozent eine Erlaubnis für die Finanzanlagenvermittlung (Paragraf 34f GewO). 45 Prozent der befragten Vermittler sind Mitglieder im AfW.

### **Pressekontakt:**

AfW – Bundesverband Finanzdienstleistung e.V.  
Ackerstraße 3  
10115 Berlin

Telefon: 030 / 6396437 - 0  
Fax: 030 / 6396437 - 29  
E-Mail: [office@afw-verband.de](mailto:office@afw-verband.de)

Internet: [www.afw-verband.de](http://www.afw-verband.de)

### **Über den AfW-Verband**

Der AfW ist die berufsständische Interessenvertretung unabhängiger Finanzdienstleister. Er vertritt die Interessen von über 30.000 Finanzdienstleistern in mehr als 1.700 Mitgliedsunternehmen sowie eine ständig wachsende Anzahl von Fördermitgliedern. Mitglieder im AfW sind Versicherungsmakler und -vertreter, Kapitalanlage- und Finanzvermittler sowie Finanzdienstleistungsinstitute.

