

Die Weiterbildungsverpflichtung nach IDD – wie wir unsere Kollegen dabei unterstützen können...

Die europäische Versicherungsvertriebsrichtlinie IDD sorgte spätestens mit der Verabschiedung durch das Europäische Parlament und die Annahme durch den Europarat für jede Menge Diskussion und Spekulation.

Auch die Verpflichtung zur regelmäßigen Weiterbildung stellte einen solchen Punkt der Inhalte dar, bei dem man sehr gespannt war, wie die finale nationale Umsetzung für Deutschland ausfallen würde. Im Vorfeld hatte die Branche bereits Initiative gezeigt und versucht, mit einer eigenen Regelung eine Art Richtschnur vorzugeben, an der sich der Gesetzgeber orientieren kann.

Seit der Verabschiedung durch den Bundesrat im Juli dieses Jahres steht nun unumstößlich fest, was zum 23. Februar 2018 gesetzlich in Kraft treten wird.

So steht es nun geschrieben...

Hinsichtlich des zeitlichen Aufwands, der jährlich zur Weiterbildung aufgebracht werden muss, sieht der Gesetzgeber 15 (Zeit-)Stunden (bzw. 20 Unterrichtsstunden) als ausreichend an. Wir begrüßen diese vernünftige Entscheidung und halten mehr Pflichtstunden für Kontraproduktiv. Weiterbildung nur des Punktesammelns wegen bringt niemandem einen echten Vorteil. Qualifizierte Kollegen bilden sich in der Regel freiwillig deutlich mehr weiter. Dies jedoch mit speziell auf ihre Bedürfnisse ausgerichteten Fortbildungen.

Es trifft wohl wirklich JEDEN...

In der Richtlinie (Art. 2 Abs. 1 Nr. 1) wird recht genau dargelegt, welche Tätigkeiten dem Versicherungsvertrieb von den Verfassern zugeordnet werden. Darunter finden sich u. a. auch "Die Beratung", „Durchführen anderer Vorbereitungsarbeiten zum Abschließen von Versicherungsverträgen“, das „Mitwirken bei deren Verwaltung und im Schadensfall“ und die „Bereitstellung von Informationen“.

Herr Prof. Dr. Matthias Beenken von der FH Dortmund bestätigte in einem früheren Artikel eines bekannten Branchenmagazins bereits, dass die Regelungen auch Versicherungsmakler und deren Angestellten treffen, die entsprechend der Definition Aufgaben erfüllen. Salopp könnte man sagen: Jeder, der im Betrieb direkt etwas mit Versicherungsverträgen zu tun hat, muss sich künftig auch weiterbilden und dies nachweisen können.

Erst ab Februar 2018

Da die Weiterbildungspflicht ab Februar 2018 gilt, werden in der Folge vor dem Stichtag durchgeführte Weiterbildungsmaßnahmen auch nicht Gegenstand der Nachweispflicht. Will man es sich aus nachvollziehbarem Grund in Weiterbildungspunkten vorstellen, starten wir alle im Februar mit einem leeren Punktekonto.

Wie der Nachweis der jährlichen Weiterbildungsstunden geregelt wird, steht noch nicht fest. Dies wird in den Ausführungsbestimmungen geregelt, die wir im Laufe dieses Jahres erwarten.

Das Thema ist wichtig und es wird in jedem Fall so sein, dass bei Aufforderung zur Nachweiserbringung diese Nachweise auch erbracht werden müssen. Ob ansonsten der Nachweis von „Nachschulungen“ seitens der Behörden eingefordert wird, bei schweren Verstößen der Verlust der Zulassung droht, diese erst nach erneuter Absolvierung einer Sachkundeprüfung (z. B. Versicherungsfachmann) wieder erlangt wird oder nur mit Bußgeldern gearbeitet wird, das steht aktuell noch nicht fest. Um vor solch drohendem Ärger zu schützen,

archiviert die VEMA eG für die Teilnehmer ihrer Seminare und Workshops alle nötigen Daten und macht sie mit einem Klick verfügbar.

VEMA bietet praxistaugliche Lösungen

Die VEMA eG bietet Weiterbildung über die eigene Akademie in Karlsruhe an. Seit Aufnahme der Tätigkeit bekommen die angeschlossenen Partner- und Mitgliederbetriebe dort ein sehr umfangreiches Angebot an verschiedenen Weiterbildungsmöglichkeiten.

Das Spektrum reicht hier vom privaten und gewerblichen Sachgeschäft über Kranken bis hin zu allen Möglichkeiten der Altersvorsorge oder der Absicherung biometrischer Risiken. Dabei wurde immer Wert darauf gelegt, sowohl dem Einsteiger, wie auch dem fortgeschrittenen Teilnehmer jeweils geeignete Inhalte bieten zu können. Das ermöglicht es, sich eine Basis für einen Bereich zu schaffen, den man neu angehen will, wie auch vorhandenes Wissen zu vertiefen. Inhaltlich beschränkt sich die VEMA-Akademie dabei nicht nur auf Highlights und Alleinstellungsmerkmale der leistungsstarken Deckungskonzepte in allen privaten und gewerblichen Sparten. Auch Tarife aus den Produktschmieden der Versicherer werden hier behandelt. Ebenso werden rechtliche Aspekte durchleuchtet und „Randbereiche“ des Arbeitsalltags behandelt (z. B. die Optimierung von Prozessen im eigenen Betrieb).

Die hohen Teilnehmerzahlen bei den Regionalworkshops zeigen, dass diese klassische Form der Weiterbildung immer noch ihre Daseinsberechtigung hat. Der direkte Austausch mit einem Referenten oder anderen Schulungsteilnehmern ist für viele Teilnehmer wertvoll und sie möchten nicht darauf verzichten. Dem kommt die VEMA eG gerne auch in Zukunft weiterhin nach.

Natürlich hat die Digitalisierung auch in der Weiterbildung Einzug gehalten. Onlinepräsentationen, Live-Streams von Schulungen oder die 24/7 zur Verfügung stehenden Mitschnitte sind die logischen Erweiterungen des Schulungsangebots. Ohne den üblichen Fahraufwand im heimischen Büro lernt es sich auch sehr gut.

Auch Fortbildung ist wichtig

Mit dem VEMA-Vorsorgeberater stellte die VEMA eG in diesem Jahr einen Zertifikatslehrgang auf die Beine, der den Ansatz einer generationenübergreifenden, ganzheitlichen Betreuung vertritt. Hier wird der Berater zum Coach seiner Kunden, der aufzeigt, dass manches Problem nicht erst im letzten Lebensdrittel angegangen werden darf. In Ergänzung zur Biometrie und der aufgebauten Altersvorsorge sind rechtlich Themen wie Patientenverfügung, Betreuungsvollmacht, Erben und Schenken sowie die Unternehmensnachfolge von Bedeutung. Nach erfolgreichem Abschluss können die Teilnehmer ihr Wissen in weiteren Aufbauseminaren abrunden.

Künftige Führungskräfte und Nachfolger

Um ein Maklerunternehmen heute erfolgreich zu führen, ist mehr nötig als Profi in Versicherungsdingen zu sein. In der Vergangenheit hatten Führungskräfte und Geschäftsführer spürbar mehr Zeit, um in ihre neuen Aufgaben hineinzuwachsen. Die Schnelllebigkeit unserer Zeit macht sich leider auch hier bemerkbar. Auch hier bietet die VEMA eG ihren Partnern seit diesem Jahr eine Lösung: das Traineeprogramm für angehende Führungskräfte und Unternehmensnachfolger.

In Kooperation mit der Dualen Hochschule Baden-Württemberg Karlsruhe werden geeignete Teilnehmern dieses Lehrgangs in wichtigen Führungskompetenzen unterwiesen. Diese beinhalten unter anderem rechtliche Grundlagen, den Umgang mit Medien und Mitarbeitern, Regeln der Personalführung und dergleichen mehr. Wichtig bei der Konzeption war, dass man mit allem

ausgestattet wird, was einem in der späteren Praxis helfen kann. Mit dem Ergebnis darf man sehr zufrieden sein.

Die nächste Generation

Wer Mitarbeiter sucht, kennt das Problem: Es ist sehr, sehr schwer geworden. So sehen immer mehr Betriebe den einzigen sinnvollen Ausweg darin, die nächste Generation an Mitarbeitern selbst auszubilden. Im Rahmen der VEMA-Azubiwelt unterstützt die VEMA eG ihre Makler bereits seit Jahren in der Ausbildung. Dies umfasst eine reichhaltige Sammlung an Unterlagen und Informationsseiten. Auch das Angebot an Workshops und Onlineschulungen deckt alle Bereiche der Ausbildung ab und geht z. B. mit Soft Skills deutlich darüber hinaus. Hier dürften keine Wünsche bei Auszubildenden und Ausbildern offen bleiben. Ganz neu wird dieses Jahr ein monatlicher Azubi-Newsletter erscheinen, der aufzeigen soll, wo Unterschiede zwischen den Proximusbedingungen der Berufsschule und den Möglichkeiten der Realität liegen. Auch in Sparten, die in der Berufsschule keine große Rolle spielen, in der Praxis aber umso mehr, möchte die VEMA eG hier gerne mehr Licht bringen. Hier liegt der Schwerpunkt auf den Gewerbeversicherungen wie auch auf den verschiedenen Personenversicherungen.

Da sich aber auch die Suche nach Auszubildenden immer schwieriger gestaltet und der Trend ganz klar zum Studium, statt zur Berufsausbildung, geht, hat die VEMA eG auch hier noch eine Lösung geschaffen: das Duale Studium Dual+. In sechs Semestern können Dualstudenten hier den Abschluss als Bachelor of Arts, Versicherungswirtschaft erreichen. Das Studium bietet neben den „üblichen Inhalten“ dieses Studiengangs auch das spezielle Modul „Maklermanagement“ der DHBW Karlsruhe. Abgerundet wird das Studium durch die Vermittlung spezieller Inhalte der Unternehmensoptimierung der VEMA eG. Man könnte diesen Studiengang auch als „das Maklerstudium“ bezeichnen.

Berufliche Bildung ist ein wertvolles Gut

Das Team der VEMA eG ist sich nicht nur am Akademiestandort Karlsruhe mehr als bewusst, wie wertvoll und wichtig berufliche Bildung ist. Hierbei wird die der Partner ebenso ernst genommen wie die eigene. Nur wer sich fachlich auf die Änderungen der Zeit einstellt, kann neue Herausforderungen meistern, neue Zielgruppen erobern und ein zeitgemäßer Dienstleister bleiben.

Pressekontakt:

Eva Malcher
Telefon: 0921-990936-613
Fax: 0921-990936-609
E-Mail: eva.malcher@vema-eg.de

Unternehmen

VEMA Versicherungs-Makler-Genossenschaft e.G
Unterkonnorsreuth 29
95500 Heinersreuth
Internet: www.vema-eg.de

Über VEMA Versicherungs-Makler-Genossenschaft e.G

Die VEMA eG ist ein genossenschaftlicher Zusammenschluss von 2.562 mittelständigen Versicherungsmaklerbetrieben mit mehr als 15.000 beschäftigten Personen.