PRESSEMITTEILUNG

Deutsche Makler-Akademie (DMA): Qualifizierung auf Erfolgskurs

Kompetente Beratung überzeugt den Verbraucher auch in Krisenzeiten. Die Voraussetzung dafür: qualifizierte Makler, die den Markt überschauen und bedarfsgerecht beraten. Die Voraussetzungen und Rahmenbedingungen dafür ändern sich ständig. Makler und Mehrfachagenten kämpfen nicht nur um das Vertrauen des Verbrauchers, sondern auch mit gesetzlichen Vorgaben, einer komplexen Materie und einer schon fast unüberschaubaren Fülle von Produkten. Hier den Überblick zu behalten, ist eine echte Herausforderung. Weiterbildung lautet das Gebot der Stunde.

Qualitätsmerkmal - Zertifizierte Weiterbildung

Allerdings gab es bisher keine anerkannten Berufsstandards speziell für Makler. Doch gut gemachte Weiterbildung kommt an: Zu Beginn ihres dritten Geschäftsjahres verzeichnet die Deutsche Makler Akademie (DMA) mit Sitz in Wiesbaden eine „sehr gute Nachfrage in allen Bereichen", wie Geschäftsführer Norbert Lamers berichtet. 6.076 Teilnehmer verzeichnete die Deutsche Makler Akademie insgesamt seit ihrem Start im Jahr 2007 in ihren Seminaren. Bis Ende April des Jahres lagen bereits 2.300 Anmeldungen für Seminare in 2009 vor. Ein großer Erfolg für die DMA, die sich damit in kürzester Zeit als spezialisierter Anbieter von qualifizierter Weiterbildung ausschließlich für Makler und Mehrfachagenten am Markt etabliert hat und ihrem Ziel, Marktführer in diesem Bereich zu werden, mit großen Schritten näher kommt.

Die Deutsche Makler Akademie (DMA) entwickelte mit profundem Branchen-Know how und unterstützt von mittlerweile 51 Förderern ein umfassendes Bildungsprogramm, das von der Basisqualifikation über Fach-, Vertriebs- und Managementtrainings über die Spezialisierung zum zertifizierten Experten, breitere Qualifizierung mit Gütesiegel und als höchstem Abschluss dem „Geprüfte/n Makler/in Versicherungen und Finanzdienstleistungen" eine kontinuierliche Weiterbildung ermöglicht. Fachausschüsse, Arbeitskreise und der ständige Dialog mit den Marktteilnehmern gewährleisten dabei Aktualität und Qualität. Die DMA fühlt sich den freien Vermittlern vor allem in puncto Qualität des Angebots, Neutralität der vermittelten Inhalte und günstige Konditionen verpflichtet. Von der Gemeinnützigkeit der DMA profitieren die Makler und Mehrfachagenten also in mehrfacher Hinsicht.

Praxisgerecht - Das Weiterbildungskonzept

Ein Novum in der Weiterbildung für unabhängige Vermittler: Das Bildungsprogramm ist als Modulsystem angelegt. Wichtig dabei: innerhalb der zertifizierten Weiterbildungen werden einzelne Module jeweils anerkannt. Die Teilnehmer können sich also im Laufe der Zeit einzelne Seminare, für die sie eine Prüfung abgelegt haben, auch in weiteren Qualifikationsmaßnahmen anrechnen lassen und brauchen diese somit nur einmal zu absolvieren. Das ist vor allem für das Gütesiegel „Qualifizierte Beratungskompetenz" und den „Geprüfte/n Makler/in Versicherungen und Finanzdienstleistungen" interessant. Bei letzterem handelt es sich um einem Abschluss auf Fachwirtniveau. Um der Tatsache Rechnung zu tragen, dass der Markt starken Veränderungen unterworfen ist, werden die Zertifikate für einen bestimmten Zeitraum ausgestellt. Danach ist eine Aktualisierung notwendig. Das modulare System ermöglicht den Teilnehmern, sich je nach Vorbildung oder zeitlichen Ressourcen flexibel weiter zu bilden, so wie es ihr Tagesgeschäft zulässt oder die Marktgegebenheiten es erfordern.

Aktuell – Die Inhalte

Die Betriebliche Altersversorgung ist ein Schwerpunktthema im Angebot der DMA. Besondere Fachtrainings, vor allem aber die zertifizierte Weiterbildung zum „Experten betriebliche Altersversorgung (DMA)" sind Qualifizierungsmaßnahmen, die den Bedarf des Marktes treffen. Bis Ende April 2009 haben bereits 210 Makler die bestanden, bis Mitte des Jahres werden es nach Schätzungen der DMA rund 480 sein.

Die Weiterbildungen zum Experten, die es auch in den Fachrichtungen Investment (DMA/Frankfurt School) und – ganz neu – Krankenversicherung gibt, stoßen insgesamt auf großes Interesse.

Zum umfassenden Bildungsangebot, das kontinuierlich erweitert und aktualisiert wird, gehören neben den fach- oder vertriebsspezifischen Trainings auch Seminare zur Persönlichkeitsentwicklung wie z.B. Zeit- und Selbstmanagement für Makler. Das aktuelle Programm finden Sie auf der Homepage der DMA www.deutsche-makler-akademie.de.

Qualifikation ist eine Frage des Vertrauens – für unabhängige Vermittler, Versicherer und nicht zuletzt für die Kunden. Die DMA setzt hier neue Standards.

4.796 Zeichen, Abdruck honorarfrei, Beleg erbeten.

Kontakt Presse/PR
Sabine M. Kempa
im Auftrag der
Deutsche Makler Akademie
gemeinnützige GmbH
Medienpark Wiesbaden
Unter den Eichen 7 / Haus F
D-65195 Wiesbaden
E-Mail: presse@deutsche-makler-akademie.de
Tel: 06221/4379470