

AssCompact

12 | 2016 3,80 €

Das Fachmagazin für Risiko- und Kapitalmanagement

Sonderthemen

- » DKM im Rückblick
- » Schutz & Vermögen im Alter

Maklerforen Leipzig

- Betriebswirtschaftliche
- Effizienz im Maklerbüro

AssCompact Studien

- TRENDS IV/2016
- Vertriebsstimmung weiter hoch

DMA: 10 Jahre Weiterbildung im Maklermarkt

Joachim Zech, Geschäftsführer der
Deutsche Makler Akademie gGmbH (DMA)



DMA: Zehn Jahre Weiterbildung für unabhängige Vermittler

Interview mit Joachim Zech, Geschäftsführer der Deutsche Makler Akademie gGmbH (DMA)

Der Startschuss zur Deutsche Makler Akademie fiel im Jahr 2006. Seitdem hat sich das Institut der Weiterbildung von unabhängigen Vermittlern verschrieben. Das Angebot wurde stetig um neue Fachthemen und moderne Formate erweitert. So gibt es auch im Bildungsprogramm 2017 einige Neuheiten.

Herr Zech, die DMA wurde vor zehn Jahren gegründet. Gelten die Gründungsideen von damals auch heute noch?

Im Kodex der DMA von 2006 betonten die zwölf Gründungsmitglieder die „Grundwerte einer neutralen Ausgestaltung der Inhalte und besonderen Eignung der Bildungsangebote für ungebundene Vermittler“. Dieser Vorgabe sehen wir uns auch heute noch verpflichtet. Die neutrale, produktunabhängige Aus- und Weiterbildung ist

„Die DMA fokussiert sich eindeutig auf unabhängige Vermittler. Makler und Mehrfachagenten erhalten bei uns breites Fachwissen aus allen Versicherungs- und Finanzbereichen.“

und bleibt das Markenzeichen der DMA. Denn Kunden wünschen sich einen vertrauenswürdigen, hervorragend ausgebildeten Finanzdienstleister, der sie umfassend berät.

Wie positioniert sich die DMA am heutigen Bildungsmarkt?

Die DMA fokussiert sich eindeutig auf unabhängige Vermittler. Makler und Mehrfachagenten erhalten bei uns breites Fachwissen aus allen Versicherungs- und Finanzbereichen. Dass wir hier richtig liegen, bestätigten verschiedene Umfragen, darunter die AssCompact TRENDS, wo wir zur Nummer eins der unabhängigen Bildungsanbieter gewählt wurden. Eine Besonderheit der DMA ist ihre Struktur. Der DMA zur Seite steht ein Förderverein von fast 50 Versicherern, Investmentgesellschaften, Verbänden, Pools sowie anderen Dienstleistern. Durch diese breite Unterstützung können wir auch Spezialthemen unterschiedlichster Bereiche anbieten.

Würden Sie sich wünschen, dass sich weitere Unternehmen bei der DMA engagieren? Es gibt ja zahlreiche konkurrierende Weiterbildungsangebote, und das eben nicht nur von Bildungsinstituten, sondern auch bei Versicherern und Pools.

Selbstverständlich kann sich jedes interessierte Unternehmen bei uns als Förderer oder Gesellschafter engagieren. Gerade Pools entdecken zunehmend Bildungsangebote. Dies begrüßen wir und freuen uns, wenn wir hier als Kooperationspartner auftreten können.

Welche Themen finden sich für das nächste Jahr in Ihrem Bildungsprogramm? Gibt es Schwerpunkte?

Unser neues Bildungsprogramm 2017 haben wir kürzlich auf unserer Website und als Broschüre veröffentlicht. Neu im Programm haben wir die Arbeitskraftabsicherung, die weit über das Thema Berufsunfähigkeit hinausgeht, und die Nachfolgeplanung beim Maklerbetrieb. Das Thema Generationenberatung bleibt ein Schwerpunkt und wird nun ergänzt um die Lebensphasenplanung. Auch bei der betrieblichen Altersvorsorge bieten wir weiterhin ein breites Angebot an Fachseminaren. Bei allen Themen vermitteln wir nicht nur Fachwissen, sondern geben auch praktische Hinweise zur vertrieblichen Umsetzung.

Das Kompositgeschäft für Privat- und Gewerbekunden wird für Makler zurzeit immer wichtiger. Können Sie dieser Entwicklung Rechnung tragen oder ist das Wissen zum Beispiel im Industrie- und Gewerbegebiet so speziell, dass man es nur schwer allgemein abbilden kann?

Auch in zahlreichen Fachthemen haben wir Angebote für Spezialisten. So gibt es bei uns etwa die dreiteilige Weiterbildung zum/zur „Experten/Expertin Gewerbliche und Industrielle Sachversicherung (DMA)“. Natürlich bieten wir auch einzelne Fachseminare zur Transport-, Maschinen-, Elektronik-, Bauleistungs- und Cyberversicherung. In Expertenworkshops zeigen wir beispielsweise auch Besonderheiten der Berufs- bzw. Produkthaftpflichtversicherung.

Neben dem Versicherungsbereich finden sich auch immer mehr Investment- und Immobilienthemen in Ihrem Angebot. In welche Richtung geht es hier?

„Schon allein wegen des aktuell deutlich gestiegenen Kostendrucks bei den Marktteilnehmern und den strengeren Compliance-Vorgaben fällt es den Unternehmen zunehmend schwerer, unabhängigen Vermittlern die gesamte Bildung kostenfrei anzubieten.“

Joachim Zech



Historisch bedingt hatte sich die DMA zu Beginn vor allem auf Versicherungsthemen spezialisiert. Inzwischen bieten wir auch zahlreiche Seminare zu Finanz- und Vermögensanlagen sowie Immobilien an. Denken Sie etwa an unsere Weiterbildungen „Experte/Expertin Investment (DMA)“ und „Experte/Expertin Immobilienfinanzierung (DMA)“. Vermittler, die noch keine Gewerbeerlaubnis nach § 34i GewO besitzen, haben nur noch bis zum 21.03.2017 Zeit, den nötigen Sachkundenachweis für ihre Eignung als Immobiliendarlehensvermittler zu erbringen. Hier wird die Nachfrage nach unserer Vorbereitung auf die entsprechende IHK-Prüfung zum Ende der Frist spürbar zunehmen. Diese Regelung gilt übrigens auch für Mitarbeiter im Maklerbetrieb und Sachbearbeiter bei Versicherungen und Banken. Und wegen der lang anhaltenden Niedrigzinspolitik rückt auch die Investmentberatung zunehmend in den Mittelpunkt. Kunden erwarten, dass ihr Berater auch hier auf ein breites Wissen zurückgreifen kann. Daher haben wir unser Seminarangebot zu Investment- und Kapitalanlagethemen deutlich erweitert.

Die DMA unterstützt auch Unternehmen bei ihren internen Weiterbildungsmaßnahmen. Nehmen die Nachfragen hier zu und wie sieht Ihre Dienstleistung dazu aus?

Ja, das sogenannte Bildungsoutsourcing gewinnt stark an Bedeutung. Denn viele Unternehmen wollen sich auf ihr Kerngeschäft konzentrieren und lagern daher gern einzelne Themenbereiche oder ganze Bildungsblöcke zu einem Spezialisten wie uns aus. Häufig findet die Weiterbildung dann inhouse bei den Auftraggebern statt, die DMA übernimmt aber die gesamte Organisationsleistung.

Lassen Sie uns noch über zwei Tendenzen in der Weiterbildung sprechen. Zunächst einmal kostet Weiterbildung Geld. Lange war es üblich, dass die Produktgeber die Bildungsaufgabe sozusagen mit übernommen haben. Müssen sich unabhängige Vermittler noch deutlich mehr davon lösen und die Weiterbildung – und die Kosten – mehr selbst in die Hand nehmen?

Immer stärker setzt sich am Markt die Einsicht durch, dass Bildung einen Preis hat und nicht verschenkt werden kann. Denn sie ist eine hochspezialisierte, wertvolle Dienstleistung. Schon allein wegen des aktuell deutlich gestiegenen Kostendrucks bei den Marktteilnehmern und den strengeren

Compliance-Vorgaben fällt es den Unternehmen zunehmend schwerer, unabhängigen Vermittlern die gesamte Bildung kostenfrei anzubieten.

Und als Zweites: Wie sieht die Digitalisierung in der Weiterbildung aus? Webinare und Online-Seminare sind ja längst in die Praxis eingezogen.

Webinare und Online-Seminare werden immer beliebter, da man sie flexibel planen kann und nicht reisen muss, sondern bequem von zu Hause oder im Büro teilnehmen kann. Hier ist die Nachfrage stark gestiegen.

Geht Ihrer Meinung nach bei reinen Online-Seminaren aber nicht auch was verloren? Etwa der Austausch, die gegenseitige Motivation oder auch das Netzwerken der Teilnehmer?

Ganz genau! Gerade der Austausch ist vielen Teilnehmern sehr wichtig, deshalb haben wir so ein breites Angebot an Präsenzseminaren. Es gibt allerdings verschiedene Lerntypen, die entweder Präsenz- oder Online-Seminare bevorzugen. Beide Lernarten haben ihre Berechtigung, daher bieten wir auch beide an. Erste sehr positive Erfahrungen haben wir mit Blended-Learning-Lösungen gemacht, einer Kombination aus Präsenz- und Online-Seminaren, bei denen sich die jeweiligen Vorteile der Lernart ergänzen.

Und wenn wir beim Thema Digitalisierung sind: Zählen auch die FinTechs und InsurTechs zu den Kunden der DMA?

Ja, auch mit FinTechs stehen wir in Kontakt. Schließlich haben auch sie Berater, für die ständige Weiterbildung Pflicht ist. ■