

# Weiterbildung für Makler künftig individueller und zeitlich flexibler

Interview mit Stefan Horenburg und Ronny Schröpfer, Geschäftsführer der Deutsche Makler Akademie (DMA)

Seit 2006 bietet die Deutsche Makler Akademie (DMA) ein umfassendes Weiterbildungsprogramm speziell für unabhängige Vermittler. Wie sich die DMA mit einem neuen Gesellschafter an Bord künftig ausrichtet und welche Weiterbildungsthemen für Makler auf der Agenda stehen, erläutern die beiden neuen Geschäftsführer.

**Herr Horenburg, Herr Schröpfer, die Deutsche Versicherungsakademie (DVA) ist künftig Mehrheitsgesellschafter der DMA. Wie sieht die neue Struktur aus?**

**Stefan Horenburg** Die DVA wird bis Februar 2019 die mehrheitlichen Gesellschaftsanteile an der DMA erwerben. Zusätzlich soll der Aufsichtsrat und der heutige Beirat zu einem Gremium – dem neuen DMA-Beirat – verschmolzen werden. Damit ist die Gremienstruktur dann vergleichbar mit der DVA, was unsere Arbeit erleichtern wird. Durch die Zusammenarbeit der beiden Gesellschaften erhoffen wir uns, auf die großen Veränderungen in der Branche wie etwa Digitalisierung und Weiterbildungspflicht nach IDD gemeinsam noch besser reagieren zu können.

**Wie wird es mit der Marke DMA weitergehen? Steht die Spezialisierung auf Makler weiterhin im Vordergrund? Und geht nicht ein bisschen der Gründungsgedanke verloren?**

**Ronny Schröpfer** An der Ausrichtung der DMA wird sich durch die neuen Gesellschafteranteile nichts ändern. Die DMA ist und bleibt spezialisiert auf alle Aus- und Weiterbildungsthemen für unabhängige Vermittler. Schauen Sie in unser aktuelles Bildungsprogramm 2019. Hier finden Sie zu allen Themenbereichen wie Versicherungen, Finanzen und Immobilien ein passendes Angebot speziell für unabhängige Vermittler. Es hat sich also an den bei der Gründung der DMA im Jahr 2006 formulierten Zielen nichts geändert. Wir setzen den eingeschlagenen Weg fort.

**DVA wie auch DMA decken das gesamte Themenspektrum aller Bereiche der Versicherungswirtschaft ab. Wird es gemeinsame Angebote geben?**

**RS** Der Strategieprozess für eine engere Zusammenarbeit zwischen DVA und DMA steht noch am Anfang. Sicherlich wird es aber wechselseitige Angebote geben und bei Lehrgängen zur Vorbereitung auf bundesweit einheitliche IHK-Sachkundeprüfungen sehr wahrscheinlich auch gemeinsame Kursangebote. Wir wollen durch diese Zusammenarbeit Synergien nutzen, gleichzeitig unseren Kunden aber auch ein breites Spektrum an Weiterbildungsthemen mit Durchführungssicherheit an vielen Orten anbieten. Vor allem Online-Seminare und maßgeschneiderte Inhouselösungen bauen wir weiter aus. Weiterbildung wird in Zukunft individueller und

zeitlich flexibler. Hier müssen wir die richtigen Formate auch für kleine und mittlere Maklerbetriebe anbieten. Zusätzlich stellen wir bei allen Seminaren künftig den vertrieblichen Nutzen stärker in den Mittelpunkt, damit unabhängige Vermittler in noch größerem Maß in ihrer täglichen Vertriebspraxis davon profitieren können.

**Was bedeuten die Veränderungen für die DMA-Fördermitglieder?**

**SH** Aktuell wird die DMA von 43 Förderern unterstützt. Hierzu zählen zahlreiche Versicherer sowie Kapitalanlagegesellschaften, Banken, Pools, Verbände und Dienstleister. Seit 2017 sind auch schon die ersten Maklerbetriebe Fördermitglieder geworden, was uns sehr freut. Die Förderer liegen uns am Herzen und stellen für die DMA einen sehr wichtigen Kundenkreis dar. Deswegen möchten wir den Kreis auch gerne weiter ausbauen und noch stärker für die Vorteile einer Förderschaft werben. Hierfür planen wir auch exklusive Angebote zu sehr guten Konditionen speziell für Fördermitglieder. Es lohnt sich also sowohl für kleine Maklerbetriebe als auch für große Versicherungs- und Investmentgesellschaften, dem Förderkreis beizutreten. Mittlerweile können kleinere Maklerunternehmen die DMA bereits mit einem Jahresbeitrag von 250 Euro fördern. Im Gegenzug bekommt man beispielsweise 50% Preisnachlass auf unser IDD-Abo, was etwa dem Jahresbeitrag entspricht.

**Im Zuge der IDD haben sich die Weiterbildungspflichten für Makler geändert, zudem müssen sich nun mehr am Versicherungsvertrieb Beteiligte fortbilden. Was wird sich dadurch ändern?**

**RS** Auch vor Inkrafttreten der IDD haben sich Vermittler schon regelmäßig weitergebildet, meist sogar in deutlich größerem Umfang als die nun festgelegten 15 Mindeststunden. Allerdings ist die Fortbildung jetzt Pflicht und muss auch gegenüber der jeweils zuständigen IHK und den Produkthanbietern nachgewiesen werden. Der erweiterte Personenkreis im Maklerbüro und im Versicherungsunternehmen, für den die Verordnung gilt, macht sich auch im Bildungsprogramm der DMA bemerkbar, etwa beim neuen Seminar „Maklerassistenz“ und einem überarbeiteten Angebot für Maklerbetreuer.

**Welche Auswirkungen der IDD sehen Sie für den Weiterbildungsmarkt im Allgemeinen und das Angebot der DMA im Speziellen?**

**SH** Durch die Regelungen der IDD beschäftigen sich alle Betroffenen mehr mit dem Thema Weiterbildung. Gerade unabhängige Vermittler dürften ein Interesse daran haben, die 15 vorgeschriebenen Weiterbildungsstunden pro Jahr mit vertriebslich sinnvollen Themen zu füllen und diese auch für die nächsten Jahre aufeinander aufbauend zu strukturieren. Grundsätzlich wollen wir den Unternehmen im Maklermarkt einen Nutzen verschaffen. Letztlich wollen und müssen sie erfolgreich sein. Als kostengünstiger Anbieter mit hoher Qualität und spezieller vertrieblicher Ausrichtung dürfte die DMA hiervon profitieren.

**Sie bieten Maklern zur Erfüllung der Weiterbildungspflicht unterschiedliche IDD-Pakete an. Worin bestehen die Unterschiede?**

**RS** Makler haben die Auswahl zwischen drei IDD-Paketen. Entweder komplett Online-Seminare, überwiegend Präsenzseminare oder eine Mischung aus beidem. Die Seminarthemen können flexibel aus 70 Online- und 200 Präsenzseminaren zusammengestellt werden – in dieser thematischen Breite sicherlich ein einzigartiges Angebot am Markt. Gleichzeitig werden von der DMA alle Weiterbildungsaktivitäten zum Ende des Jahres auf Wunsch entweder an „gut beraten“ oder die zuständige IHK gemeldet. Wir bieten damit eine rechtssichere und IDD-gerechte Verwaltung



Die beiden neuen DMA-Geschäftsführer: Ronny Schröpfer (l.) und Stefan Horenburg (r.)

und Dokumentation von Weiterbildungsaktivitäten zum Nachweis gegenüber der zuständigen Behörde gemäß Versicherungsvermittlungsverordnung.

**Wünschen Sie sich eigentlich über die 15 Stunden hinaus mehr Weiterbildungsbereitschaft auf Maklerseite?**

**SH** Der Mindestumfang von 15 Stunden pro Jahr stellt erst einmal eine vernünftige Basis dar. Natürlich kann es nicht schaden, sich auch darüber hinaus zu qualifizieren. Mit dem richtigen Weiterbildungsanbieter sollte es dann auch möglich sein, die Vertriebsfolge zu steigern. Gerade bei aktuellen Themen bieten sich Online-Seminare an, die kurzfristig und ortsunabhängig gebucht werden können, um persönliches Wissen auf den neuesten Stand zu bringen.

**Welche Qualifizierungen liegen denn derzeit in der Maklergunst vorne und was sind neue Angebote in diesem Jahr?**

**RS** Sehr gut angenommen wurde der „Sachkundelehrgang Rentenberater/-in“. Die ersten beiden Lehrgänge waren ausgebucht, der dritte beginnt in diesen Tagen. Für den nächsten Durchgang ab August sind aber noch Anmeldungen möglich. Weiterhin gut besucht sind vor allem unsere Seminare im Bereich betriebliche Altersversorgung und Komposit. Von den neuen Themenfeldern interessieren sich Makler sehr für die Cyberversicherung und für digitale Kommunikation. Daher haben wir weitere Seminare zum digitalen Vertrieb und zu Social Media in unser Programm aufgenommen. Neu sind außerdem der Lehrgang „Fachmann für Honorarberatung“ und Online-Seminare zur Generationenberatung.

**Die DMA ist Trusted Partner und akkreditierter Bildungsdienstleister der Initiative „gut beraten“. Bleibt Ihrer Meinung nach „gut beraten“ weiterhin Taktgeber in Sachen Weiterbildung?**

**SH** „gut beraten“ ist in der Branche weit verbreitet und stellt auch nach dem Inkrafttreten der Verordnung weiterhin ein gutes System dar, Weiterbildungszeit zu sammeln. Aufgrund der gesammelten Erfahrungen der Brancheninitiative in den vergangenen Jahren kann „gut beraten“ in Zukunft sicher auch ein Taktgeber in diesem Bereich sein. ■