



Gemeinschaftsstudie von der V.E.R.S. Leipzig GmbH und der HEUTE UND MORGEN GmbH  
**Vermittlerregulierung aus Maklersicht: Herausforderungen  
für Makler und Handlungsfelder für Versicherer**

# Hintergrund und Ziele der Studie

## Große Herausforderungen für die Weiterbildung im Vertrieb

Der GDV hat seinen Verhaltenskodex („11 Gebote“) für den Vertrieb erweitert und verschärft, woraus sich erhebliche Anforderungen an die Qualifizierung der Vermittler einschließlich der Makler ergeben.

Zudem kommt IMD2 mit Riesenschritten auf die Branche zu. Bereits 2015 soll die europäische Richtlinie in nationales Recht umgesetzt werden. IMD2 fordert unter der Zielstellung eines besseren Verbraucherschutzes, dass Vermittler eine kontinuierliche Weiterbildung nachweisen. Laut der Managementberatung ZEB führt die Umsetzung von IMD2 zu einer Steigerung der jährlichen Weiterbildungskosten von aktuell 375 Millionen auf ca. eine Milliarde Euro.

## Dieses Geld sollte gut angelegt werden!

Das neue Umfeld bietet ideale Gelegenheiten, Makler mit guten Weiterbildungsangeboten von sich als Unternehmen zu überzeugen und zu binden! Somit lassen sich Vorsprünge und Wettbewerbsvorteile erzielen, wenn nicht nur reagiert, sondern agiert wird. Dazu gehört ein Weiterbildungskonzept, das sich nicht nur an der Nachweispflicht orientiert, sondern vor allem die Bedarfe der Makler berücksichtigt. Und ein Ergebnis sei an dieser Stelle vorweggenommen: die Weiterbildungsbedarfe der Makler sind hoch!

## Antworten finden Sie in dieser Studie!

Mit der von HEUTE UND MORGEN zusammen mit V.E.R.S. Leipzig konzipierten Studie erfahren Sie ...

- ▶ wie ausgeprägt der **aktuelle Wissensstand** bei den Maklern ist,
- ▶ wie die Makler aktuelle **Weiterbildungsangebote beurteilen und nutzen**,
- ▶ **welche Inhalte** künftig gewünscht werden und
- ▶ welche **Formate** aus Sicht der Makler praktikabel und lernfördernd sind.

Mit diesen Informationen werden Sie ...

- ▶ Ihre Makler **zielgerichteter unterstützen**,
- ▶ gesetzlichen **Anforderungen rechtzeitig begegnen**,
- ▶ durch optimale **Weiterbildungsangebote** die Makler an sich binden und sich selbst als Partner positionieren sowie
- ▶ die **Qualität und Effizienz** Ihrer Qualifizierungsprogramme verbessern können.

# Studieninhalte



## Bedeutung

- ▶ **Hintergrund des Maklers:** Vertriebsschwerpunkte (Sparten), Vermittlungsdauer und Betriebsgröße, (Zusatz-)Qualifikationen
- ▶ **Kenntnis:** Anforderungen durch GDV-Verhaltenskodex und IMD2
- ▶ **Relevanz:** geplante Maßnahmen in Bezug auf IMD2, persönlicher Unterstützungs- und Weiterbildungsbedarf



## Erfahrungen

- ▶ **GDV-Kodex:** Wirkung des GDV-Kodex, GDV-Kodex in der Zusammenarbeit mit Versicherern, Verpflichtung zum GDV Kodex und anderen Optionen
- ▶ **Initiative „gut beraten“:** Wirkung auf die Branche, Kenntnis der Kunden
- ▶ **Weiterbildung:** Welche Anbieter genutzt werden, Zufriedenheit mit verschiedenen Anbietern



## Wünsche an Weiterbildung

- ▶ **Inhalte:** Gewünschte Inhalte nach Sparten und außerfachlichen Kompetenzen
- ▶ **Formate:** Gewünschte Formate, z.B. Präsenzseminare, Webinare, Blended Learning, externe Angebote
- ▶ **Zeit- und Preisbereitschaft:** Eigene Investitionsbereitschaft für Fortbildung, Umfang von Schulungen

- ▶ **Methodik:** Computergestützte Telefonische Befragung (CATI)
- ▶ **Befragungszeitraum:** 07.08. – 22.08.2014
- ▶ **Befragungsdauer (Ø):** 18 Minuten
- ▶ **Stichprobe:** 200 unabhängige Versicherungsmakler oder Mehrfachagenten
- ▶ **Stichprobenziehung:** Branchenbuch



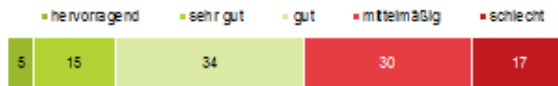
# Auszug aus den Ergebnissen (I)

3. Wie gut sind die Makler auf die neuen Richtlinien vorbereitet?

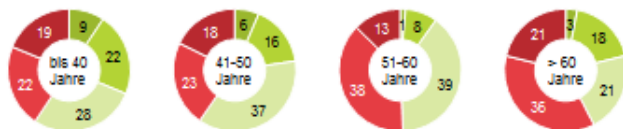
**Nahezu jeder zweite Makler schätzt sein Wissen in Bezug auf gesetzliche Entwicklungen mittelmäßig bis schlecht ein.**



Wie schätzen Sie Ihr Wissen in Bezug auf die Branche betreffende gesetzliche Entwicklungen wie IMD2, MiFID2, PRIIPs und das Lebensversicherungs-Reformgesetz, aber auch freiwillige Brancheninitiativen ein?



Differenzierung nach Alter der Makler



▶ Während sich ein Fünftel aller Makler hinsichtlich der gesetzlichen Entwicklungen sehr gut gewappnet fühlt, hat sich die Mehrheit schonbar noch nicht näher mit den kommenden Reformen auseinandergesetzt. Insbesondere unter den älteren Makler (über 50 Jahre) schätzt mehr als jeder Zweite sein Wissen als eher gering ein. Dabei ist die Einschätzung unabhängig von der genossenen Ausbildung bzw. Qualifikation.

(Angaben in %; n=125, Altersgruppen: n=22-71)  
Quelle: „Vermittlerregulierung aus Maklersicht“

© 2014 HEUTE UND MORGEN GmbH 8

- ▶ Detaillierte Ergebnisse zum Wissensstand der Makler, differenziert nach GDV-Verhaltenskodex, IMD2, MiFID2, PRIIPs, Lebensversicherungs-Reformgesetz und Initiative „gut beraten“

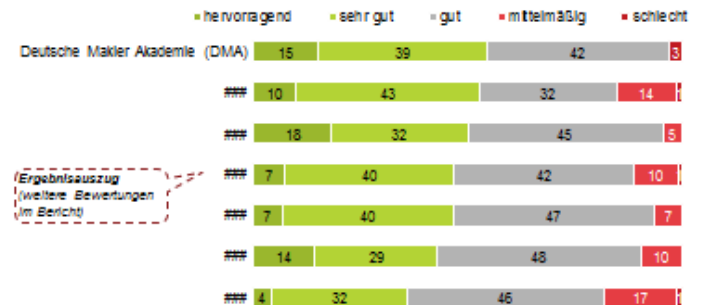
## ▶ Nutzung und detaillierte Bewertung aller Bildungsanbieter

6. Welchen Bedarf und welche Erwartung haben Makler an Weiterbildungsangeboten?

**Das Weiterbildungsangebot der DMA wird von den Maklern am meisten geschätzt. Versicherer schneiden unterdurchschnittlich ab.**



Wie bewerten Sie die Angebote folgender Weiterbildungsanbieter? Damit sind der Angebotsumfang und die Qualität der Fach- und Vertriebserschulungen gemeint.



(Ergebnisauszug (weitere Bewertungen im Bericht))

! kleine Fallzahlen bei einzelnen externen Bildungsanbietern

▶ Bitte beachten Sie, dass zu einzelnen Gruppen nur kleine Stichprobengrößen vorliegen. Daher sind an dieser Stelle nur Tendenzaussagen möglich.

(Angaben in %; n=13-142, es werden nur die Anbieter bewertet, die jeweils genutzt werden)  
Quelle: „Vermittlerregulierung aus Maklersicht“

© 2014 HEUTE UND MORGEN GmbH 36

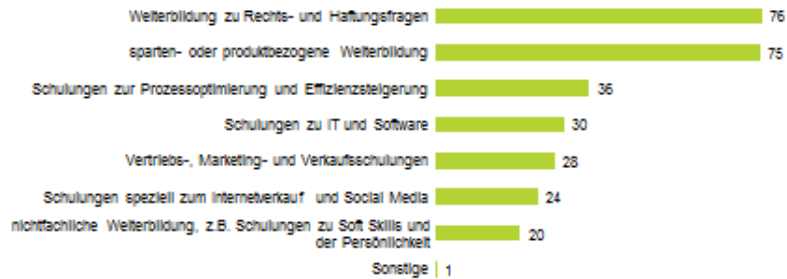
# Auszug aus den Ergebnissen (II)

6. Welchen Bedarf und welche Erwartung haben Makler an Weiterbildungsangeboten?

**Drei Viertel sehen persönlichen Bedarf, sich in Sachen Rechts- und Haftungsfragen sowie sparten- und produktbezogen weiterzubilden.**



Für welche Themen sehen Sie bei sich persönlich vor allem Weiterbildungsbedarf?



► Unterschiede im Schulungsbedarf zeigen sich insbesondere nach Dauer der Vermittlertätigkeit und Umsatzstärke. Makler, die noch nicht so lange als Vermittler tätig sind, haben z.B. erhöhten Schulungsbedarf zu Vertrieb und Internetverkauf. Umsatzstarke Makler interessieren sich wesentlich öfter für Prozessoptimierung und Effizienz.

(Mehrfachantworten; Angaben in %, n=175)  
Skala „Vermittlerregulierung aus Maklersicht“

© 2014 HEUTE UND MORGEN GmbH 40

► Differenzierte Abfragen zu Schulungsbedarf und einzelnen Themen ...

► sowie differenzierte Abfragen zu konkreten Schulungsthemen und präferierten Anbietern für jeden einzelnen Schulungsbereich.

6. Welchen Bedarf und welche Erwartung haben Makler an Weiterbildungsangeboten?

**Bei Rechts- und Haftungsfragen sind für Makler die Absicherung gegen Falschberatung und generelle Pflichten zentrale Themen.**

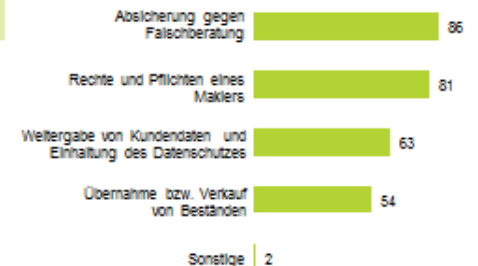
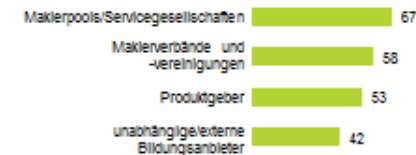


Interesse an Weiterbildung zum Thema...



Welche Themen interessieren Sie im Bereich Rechts- und Haftungsfragen besonders?

Von wem möchten Sie gerne Schulungen im Bereich Rechts- und Haftungsfragen angeboten bekommen und besuchen?



► Offen genannt werden von den Maklern vereinzelt Beratungswünsche zu vertrags- und schadenspezifischen Urteilen und zum Thema EU-Gesetzgebung. Maklerpools bzw. Servicegesellschaften werden als Anbieter von Schulungen in Rechts- und Haftungsfragen favorisiert.

(Mehrfachantworten; Angaben in %, n=92, nur Befragte, die bei dem Thema Weiterbildungsbedarf für sich sahen)  
Skala „Vermittlerregulierung aus Maklersicht“

(Mehrfachantworten; Angaben in %, n=92, nur Befragte, die bei dem Thema Weiterbildungsbedarf für sich sahen)  
© 2014 HEUTE UND MORGEN GmbH 42

# Bestell-Fax für die Studie an: 0221 - 995005 29

## ▶ Bestellung

Hiermit bestellen wir verbindlich die Studie



- „Vermittlerregulierung aus Maklersicht: Herausforderungen für Makler und Handlungsfelder für Versicherer“ zum Preis von 2.300 € zzgl. MwSt. (pdf-Format; ca. 60 Seiten)

## ▶ Empfänger und Rechnungsadresse

Name, Vorname: \_\_\_\_\_

Firma, Abteilung: \_\_\_\_\_

Straße: \_\_\_\_\_

PLZ, Ort: \_\_\_\_\_

Telefon: \_\_\_\_\_

E-Mail-Adresse  
zur Versendung: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
Ort, Datum, Unterschrift

# Die Studieninitiatoren

## Kooperationspartner

Durchgeführt wird diese Studie in einer Kooperation zwischen der V.E.R.S Leipzig GmbH und der HEUTE UND MORGEN GmbH unter Schirmherrschaft von Prof. Dr. Fred Wagner (Institut für Versicherungslehre an der Universität Leipzig)

Als Spin-off des Instituts für Versicherungswissenschaften e.V. an der Universität Leipzig hat sich die **V.E.R.S. Leipzig GmbH** zum Ziel gesetzt, aktuelle Themenfelder in der Assekuranz zusammen mit der Praxis weiterzuentwickeln und den Austausch zwischen Wissenschaft und Praxis zu fördern (weitere Informationen finden Sie unter <http://vers-leipzig.de/startseite>).

Die **HEUTE UND MORGEN GmbH** ist der Spezialist für Markt- und Organisationsforschung im Finanzdienstleistungssektor und hat für die Befragung von Vertriebspartnern speziell auf diese Zielgruppe zugeschnittene Konzepte entwickelt (weitere Informationen finden Sie unter: <http://www.heuteundmorgen.de/>).

Als Inhaber des Lehrstuhls für Versicherungsbetriebslehre und Mitgründer der Forschungsstelle für berufliche Qualifizierung im Versicherungswesen befasst sich **Prof. Dr. Fred Wagner** intensiv mit Fortbildungsbedarfen und -programmen des Versicherungsvertriebs. Das von ihm mitentwickelte Gütesiegel „Zertifizierte Beratungskompetenz“ ist die anspruchsvollste Auszeichnung der Branche (weitere Informationen: [www.weiterbildung-versicherung.de](http://www.weiterbildung-versicherung.de)).

## Ihre Ansprechpartner



### Alina Singer

Geschäftsführerin V.E.R.S. Leipzig GmbH

- ▶ +49 341 246592-63
- ▶ [singer@vers-leipzig.de](mailto:singer@vers-leipzig.de)



### Axel Stempel

Geschäftsführer HEUTE UND MORGEN

- ▶ +49 221 995005-14
- ▶ [axel.stempel@heuteundmorgen.de](mailto:axel.stempel@heuteundmorgen.de)



### Prof. Dr. Fred Wagner

Institut für Versicherungslehre an der Universität Leipzig

- ▶ +49 341 355305-70
- ▶ [wagner@ifvw.de](mailto:wagner@ifvw.de)