

Suchen...

- Home
- Heft-Archiv
- Termine
- Kontakt
- Impressum
- Datenschutzerklärung

HOME

HEFT-ARCHIV

TERMINE

KONTAKT

IMPRESSUM

DATENSCHUTZERKLÄRUNG

YouTube

RSS

SUCHEN...



PROVISION
Erfolg ist lesbar

ANZEIGE

Natürlich gesund werden!
Naturheilkunde nutzen
dank NaturPRIVAT



Jetzt informieren
CONSAL
MaklerService GmbH



Kassieren, wo andere Zahlen

FP on 4. November 2015 at 11:45

Über die Qualität der Branche wurde in den letzten Jahren viel gestritten. Nicht ohne Grund hat die Branche viel getan: 2006 gründete sich ein Förderverein um die Deutsche Makler Akademie mit dem Ziel, hochwertige Bildung für Makler anzubieten. Noch heute zahlen zahlreiche Versicherer und Pools hohe fünfstelligen Beträge jedes Jahr, um Seminare bezahlbar anbieten zu können.

2013 formierte sich dann die Initiative „gut beraten“ als Bildungsdatenbank, um Bildung mess- und prüfbar zu machen. Zielsetzung ist die Verbindlichkeit, von Bildung wie sie der Code of Conduct als Selbstverpflichtung der Versicherer ein Jahr zuvor beschlossen hatte.

Den Bemühungen gemein ist die Überzeugung, dass Bildung die Qualität der Branche nachhaltig verbessern wird. Vergessen wird jedoch, dass die Zeche am Ende durch den Makler zu zahlen ist, und der hat es ohnehin schon schwer in Zeiten von Regulierung und Courtagekürzung. Zwar ist gesellschaftlicher Konsens, dass sich Bildung früher oder später auszahlt, doch genau hier liegt das Problem vieler Makler. Was genau bedeutet „früher oder später“? IGVM-Blogwart Hans Kapaulke bekräftigt: „Die Bildungsidee an sich ist ja loblich, aber es wird vergessen, dass ...tralali.“

BILDUNG MIT ERFOLGSGARANTIE

Genau dieses Missverhältnis will der Finanz- und Versicherungsverlag gemeinsam mit Makler-Dienstleistern nun zugunsten unabhängiger Makler ändern, indem der Makler garantiert von seinem Bildungsbemühen profitiert. Bereits diesen November startet ein neues Seminar- und Coachingprogramm zum zertifizierten „Fachmann für Vorsorgemanagement“. Der Kurs begleitet den Makler insgesamt über 15 Monate. In 5 Tagesseminaren und monatlich durchgeführten Webinaren erhält der Makler das Fach- und Vertriebswissen, um seine Kunden konzeptionell und zielführend zu Altersvorsorge und biometrischen Risiken zu beraten. Der Schwerpunkt liegt hierbei auf einem erfolgreichen Verkauf. Der Makler bekommt alles, was er für den Kurs benötigt – einschließlich der notwendigen Software – zur Verfügung gestellt. „Anders als bei anderen Angeboten binden wir den Makler in ein Team aus gleichgesinnten Kollegen ein“, erläutert Referent Mario Strehl das System. „Der Makler wird über einen langen Zeitraum nicht nur geschult, sondern aktiv gecoacht und zum Erfolg geführt.“

Das Besondere ist die Erfolgsgarantie: Erwirtschaftet der Makler während des Kurszeitraums nicht mindestens 3.000 Euro monatlichen Mehrertrag, trägt er keine Kursgebühren und erhält das gesamte Angebot samt Zertifizierung gratis.

MAKLERDIENSTLEISTER NEHMEN MAKLERN DIE LAST

Der Finanz- und Versicherungsverlag kooperiert für diese Leistungen mit verschiedenen

Maklerdienstleistern, die in dem neuen Angebot einen Mehrwert für ihre Partner sehen. „Wir wollen alle, dass Makler qualifizierter arbeiten“, bekräftigt Lars Drückhammer, Geschäftsführer von blau direkt. „Dann müssen wir aber auch etwas dafür tun und nicht nur fordern.“ Der Lübecker Maklerpool gehört zu den ersten Sponsoren des neuen Konzepts. Er trägt nicht nur das finanzielle Risiko der Garantie, sondern tut sogar noch mehr. So übernehmen die Norddeutschen gleich zu Beginn mehr als die Hälfte der Seminargebühr für ihre angeschlossenen Partner. Der Pool erhofft sich hiervon einen kräftigen Umsatzschub, baut aber auch auf seinen aktiven Beitrag zu einem besseren Bild der Branche, denn jeder Teilnehmer kann am Ende eine Zertifizierung erlangen. Bei Erfolg darf er künftig den Titel „Fachmann für Vorsorgemanagement“ tragen.

AUSGABE #20

KATEGORIEN PROGRESSIV

TAGS: MARIO STREHL VORSORGE MANAGEMENT WEITERBILDUNG



0



1



2



1

4

X GETEILT

RELATED ARTICLES



ENTWICKLUNG VON GUT BERATEN



BERUFUNFÄHIGKEIT – ZAHLEN, FAKTEN UND TENDENZEN