

QUALIFIZIEREN

Warten oder Starten?

Sollen Finanzdienstleister und insbesondere Vertriebe bis zur Verabschiedung der Versicherungsvermittlerrichtlinie warten? Oder sollten sie ihre Qualifikation nicht besser schon vorher unter Dach und Fach gebracht haben?

Irgendwann wird sie kommen, die Umsetzung der EU-Versicherungsvermittlerrichtlinie in deutsches Recht. Alle Parteien haben das so in ihren Antworten auf die Wahlprüfsteine des AfW bestätigt. Die Prognose, dass es in 2006 so weit sein wird, scheint gerechtfertigt. Schließlich droht auch ein „Blauer Brief“ aus Brüssel für die schon jetzt viel zu spät umgesetzte Richtlinie (Stichtag war der 15. 1. 2005).

Wie es nach derzeitigem Diskussionsstand aussieht, sollten sich Berater, die nach dem 31. 8. 2000 angefangen haben, Versicherungen zu vermitteln, und noch keine vom Gesetzgeber anerkannte Qualifikation besitzen (insbesondere Versicherungsfachmann, Versicherungskaufmann IHK, Fachwirt für Finanzberatung IHK), auf eine Qualifikation einrichten.

Dafür wird es eine Übergangsphase geben, die voraussichtlich zwei Jahre dauern wird, gerechnet ab der Verabschiedung des Gesetzes. Welche Qualifikation ist für welchen „Vermittlertyp“ sinnvoll (Versicherungsfachmann, Fachberater für Finanzdienstleistungen IHK, Fachwirt für Finanzberatung IHK u.a.)? Diese Frage wird PERFORMANCE in einer späteren Ausgabe behandeln.



■ WIE BEIM ZAHNARZT?

„Ich warte noch mit der Qualifikation (meiner Vertriebspartner), bis die Richtlinie verabschiedet sein wird.“ Kennen Sie diesen Satz? Haben Sie sich das auch schon mal gesagt? Es ist ein wenig wie beim Zahnarztbesuch: Warum hingehen, wenn noch gar nichts weh tut? Um sich dann doch jedes Mal, wenn der Bohrer gefühlvoll im Wurzelkanal verschwindet, heftigst über das ständige Verschieben zu ärgern.

Natürlich können Sie bis zur Verabschiedung der Richtlinie warten, bis Sie sich selbst oder Ihre Vertriebsmannschaft qualifizieren. Dann haben Sie eine 100-prozentige Planungssicherheit, weil sie alle notwendigen Termine kennen. Nur: Alle Ihre Mitbewerber werden das auch so machen. Welche Argumente sprechen für einen rechtzeitigen Start, also jetzt?

→ Wenn Sie jetzt mit der Qualifikation starten, handeln Sie so, wie Sie es Ihren Kunden für die Börse auch empfehlen: Antizyklisch.

Die kommenden Jahre werden sicher wieder sehr gute Vertriebsjahre werden. Dann sollten Sie einen Großteil Ihres Know-how und Ihren Titel bereits in der

Tasche haben, um richtig durchstarten zu können.

→ Wenn Sie jetzt mit der Qualifikation starten, sind Sie bzw. Ihre Vertriebspartner schon während der Übergangsphase hervorragend qualifiziert.

Ihre Konkurrenten werden sich dagegen später in Hektik stürzen, Ihnen im Geschäft den Vortritt überlassen müssen, um Sie dann mit Neid zu beobachten. Und das ist ja auch in Ordnung, denn Ihre Mitbewerber wollten ja unbedingt bis zur Verabschiedung der Richtlinie warten. Sehen Sie Ihre Marktchancen?

→ Wenn Sie jetzt mit der Qualifikation starten, ist Ihr Kostenrisiko geringer.

Angenommen: Ein Vertrieb plant die Qualifikation seiner 100 Vertriebspartner „Spitz auf Knopf“ für das Ende der zweijährigen Übergangsfrist. Fünf seiner Vertriebspartner fallen durch die Prüfung. Nach Ende der Übergangsphase werden diese fünf Vermittler so lange nicht mehr vermitteln dürfen, bis sie die Prüfung bestanden

haben. Abgesehen von dem (dann existenziellen) Druck, der so auf allen Beteiligten liegt: Eine kostspieligere Strategie mit dem Risiko des zeitweiligen Ausfallens von Vertriebspartnern gibt es wohl kaum.

Die gute Nachricht zum Schluss: Qualifikation tut im Gegensatz zum Zahnarzt nicht weh. Im Gegenteil, sie eröffnet neue Ertragschancen und sichert die eigene Existenz ab. Sie ist also letztlich Wellness für Geist und Können. Wenn Sie sich jetzt für ein Intensiv-Studienmodell entscheiden, sichern Sie sich wertvolle Vertriebszeit. Diese Studienform wird bei GOING PUBLIC!, Berlin, durch die Kombination von Intensiv-Seminartagen mit verzahnten eLearning-Modulen erreicht. Auch Trainer/ Dozenten des Vertriebs können in dieses Modell eingebaut werden.

Ob Sie bzw. Ihre Vertriebspartner von der Qualifikationspflicht der Versicherungsvermittlerlinie betroffen sind, können Sie unter <http://www.richtlinien-check.de> gebührenfrei überprüfen.

Frage des Monats

„Ich interessiere mich für den Abschluss Fachwirt für Finanzberatung (IHK). Kann ich nicht die ‚Zwischenprüfung‘ zum Fachberater für Finanzdienstleistungen (IHK) überspringen und gleich die Fachwirt-Prüfung absolvieren?“

Antwort: Sie sprechen mit Ihrer Frage ein wichtiges Thema an. Der Abschluss Fachwirt/-in für Finanzberatung (IHK) besteht aus insgesamt elf Prüfungen. Der DIHK hat aber die Prüfungsteile teilnehmerfreundlich in zwei Bereiche gegliedert, in den Grundlagenteil und in den Vertiefungsteil. Dabei sind in den eigenständigen Grundlagenteil fünf Prüfungsfächer und die mündliche Prüfung eingegangen und in den Vertiefungsteil die übrigen fünf Prüfungsfächer. Der Grundlagenteil ist somit eindeutiger Bestandteil des Fachwirtes und stellt gleichzeitig den Fortbildungsabschluss Fachberater/-in für Finanzdienstleistungen (IHK) dar. Um also Fachwirt/-in für Finanzberatung (IHK) zu werden, müssen Sie alle elf Prüfungen ablegen.

Möchte man nun den Fachberater auslassen, so müssen bei der Fachwirt-Prüfung alle elf Prüfungsteile auf einmal absolviert werden (grundsätzlich möglich). Ziehen Sie jedoch den Fachberater zeitlich vor, so können Sie nach circa einem Jahr Vorbereitung den Fachberater-Abschluss ablegen und nach einem weiteren Jahr Vorbereitung auf die restlichen fünf Fächer werden Sie dann Fachwirt.

Fazit: Man kann den Fachberater „überspringen“ (jedoch nicht ganz auslassen). Allerdings spart man dadurch bezüglich Klausuren oder zu beherrschender Fachgebiete nichts.

Sandra Hansen, Kundenberaterin bei GOING PUBLIC! AG & Co. KG

REDAKTION & VERLAG

PERFORMANCE Verlag GmbH
 Bajuwarenring 21 D-82041 Oberhaching
 Tel.: 0 89 / 62 81 76 - 0 Fax: 0 89 / 62 81 76 - 11
 E-Mail: info@performance-online.de
www.performance-online.de

Chefredaktion:
 Dr. Albert Bruer M. A. v.i.S.d.P. (DAB)
redaktion@performance-online.de

Verlagsleiter: Dr. Albert Bruer
 Leiterin Marketing & Vertrieb: Ivona Okanik
 Assistentin: Jindriska Nemeckova

Herstellung:
 Titel, Grafik/Layout, Bildredaktion:
 Typosatz Bäumler D-93326 Abensberg
 Gartenstraße 17 Fax: 094 43 / 74 22
 Telefon: 094 43 / 22 48
 ISDN: 0 94 43 / 90 00 66
 E-mail: info@typosatz-baeumler.de

Autoren und redaktionelle Mitarbeiter:
 Dirk Arning, Björn Drescher, Michael J. Glück,
 Stefan Jauernig, Sven Krüger, Jochen Lauter, Michael Mann,
 Klaus Morgenstern, Michael
 Müller, Hans Pfeifer, Hans-Peter Walter-Kugler

ANZEIGEN

Anzeigenleitung: Ivona Okanik
 Anzeigendisposition: Jindriska Nemeckova
 Online-Werbung: Markus Leitner
 Tel.: 0 89 / 62 81 76 - 0 Fax: 0 89 / 62 81 76 - 11
anzeigen@performance-online.de

Anzeigenverwaltung: Typosatz Bäumler

Anzeigentarife: Es gilt die aktuelle Preisliste.
 Stand 2005

ABONNEMENT

Abo-Service: Ingrid Birchner
 Tel.: 0 89 / 62 81 76 - 20
abo-service@performance-online.de

Bankverbindung: Postbank München
 Kto-Nr. 61 59 69 800 BLZ 700 100 80

Preise: Abonnement: Inland 60,00 € p.a.
 Ausland 75,00 € p.a.

Druck: Marquardt-Druck
 Prinzenweg 11 a D-93047 Regensburg

© Copyright für alle Beiträge:
 PERFORMANCE Verlagsgesellschaft.
 Alle Rechte vorbehalten.
 Nachdruck (auch auszugsweise) nur mit schriftlicher
 Genehmigung des Verlages.

Diese Ausgabe enthält folgende Beilagen:

- DIT Allianz
- DWS

Der Verlag empfiehlt diese Unterlagen Ihrer Aufmerksamkeit.