

## Lehrgang für Versicherungsvermittler in freier Zeiteinteilung

# Kurs zum Wohl des Kunden

Voraussichtlich ab 1. Juni 2007 brauchen ungebundene Versicherungsvermittler eine Erlaubnis zur Ausübung ihrer Tätigkeit. Nach dem vorliegenden Entwurf der Versicherungsvermittlervordnung wird der Abschluss „Fachberater/in für Finanzdienstleistungen“ in Verbindung mit entsprechender Berufserfahrung dafür anerkannt. Die IHK Ulm bietet ab März 2007 einen entsprechenden berufsbegleitenden Lehrgang an, dem ein Blended-Learning-Konzept zugrunde liegt (vgl. S. 7 und 26). Wir sprachen darüber mit Werner Jung, Geschäftsführer der activ financial services GmbH in Merklingen.

**Die IHK-Qualifizierung vermittelt u.a. Kenntnisse in BWL, VWL, Recht, Steuern, Bankprodukten, Bausparen, Immobilien. Warum ist das alles für die Versicherungsvermittlungsbranche so wichtig?**

Die immer komplexer werdende Versicherungswelt, die sich laufend ändernden Gesetze und der weiter steigende private Absicherungsmarkt machen es dem Verbraucher schwer, ohne Beratung den Dschungel des deregulierten

Marktes zu durchdringen. Der Versicherungsvermittler muss dem durch Printmedien und Internet immer besser informierten Verbraucher weiter als bestinformierter Ansprechpartner gegenüber stehen können.

### Ein großer Teil der Inhalte wird online vermittelt. Wo liegen für Sie die Vorteile?

Die meisten Unternehmen, die Versicherungsvermittlung betreiben, können für eine hausinterne Ausbildung ihrer Mitarbeiter keine Zeit aufbringen. Das moderne Ausbildungsangebot sehen wir deshalb als geeigneten Weg, in einem überschaubaren Zeitrahmen den Mitarbeitern be-



Werner Jung plädiert für den Fachberater.

rufsbegleitend einen Bildungs-Mindeststandard zu sichern.

### Die neue Verordnung sieht vor, dass der Fachberater für Finanzdienstleistungen einen Ersatz zur Sachkundeprüfung darstellt. Ist das gut?

Nach 23 Jahren gesellschaftsunabhängiger Beratung kann ich beides ganz gut beurteilen. Besser für den Verbraucher ist sicher der Fachberater, im Sinne einer ganzheitlichen Finanzberatung. Die globalisierte Finanzwelt und die demografische Entwicklung müssen uns über den Tellerrand der reinen Versicherungsvermittlung hinausblicken lassen. eb