

„Versicherungsmakler bekommen immer mehr Lust auf Weiterbildung“

Interview mit Detlef Voshage, Vertriebsdirektor Sonderdirektion beim WWK Partnervertrieb, und Stephan Delles, Abteilungsleiter Aus- und Weiterbildung bei den WWK Versicherungen

Die WWK bietet Versicherungsvermittlern Aus- und Weiterbildung sowohl als Webinare als auch in Präsenzveranstaltungen an. Aufgrund der Corona-Krise kommt es aktuell zu deutlichen Verschiebungen in Richtung Online-Weiterbildung, die WWK hat aber für die Zukunft weiterhin beide Weiterbildungsformen im Blick.

Herr Delles, Herr Voshage, Sie beide setzen sich für die Weiterbildung von Vermittlern ein. Wie sieht das konkret aus?

Stephan Delles Ich bin bei der WWK für die Aus- und Weiterbildung zuständig und bediene alle Vertriebswege. Mit sechs angestellten Trainern ist mein Wirkungsfeld im WWK forum, unserem Fortbildungszentrum in der Nähe von Rosenheim. Ich bin seit 15 Jahren bei der WWK und war vorher 20 Jahre im HypoVereinsbank-Konzern im Bereich Weiterbildung tätig.

Detlef Voshage Und ich bin seit 40 Jahren im Vertrieb tätig und habe in der WWK als Vertriebsdirektor die Verantwortung für die zentral angebotenen Großvertriebe der Sonderdirektion des Partnervertriebs. Aus einer Art Hobby heraus habe ich 2013 für den Partnervertrieb die WWK Akademie Online gegründet, wo es seit diesem Zeitpunkt immer freitags um 09:30 und 13:30 Uhr Webinare für unsere unabhängigen Vertriebspartner gibt.

Was heißt Hobby?

DV Nun, damals, lange vor IDD, stand Weiterbildung noch nicht so im Fokus. Aber wir waren der Meinung, dass Webinare das Thema der Zukunft für unsere Geschäftspartner sein werden. Und so läuft die WWK Akademie Online im Partnervertrieb jetzt viele Jahre erfolgreich – und jetzt mittlerweile auch im Eigenvertrieb.



Detlef Voshage

Wie schätzen Sie denn dabei die freiwillige Weiterbildungsbereitschaft der Makler ein?

SD Wir nehmen das als differenziert wahr. Es gibt weiterhin Makler, die sich auf das Nötigste konzentrieren. Aber es gibt immer mehr Makler, die erkennen, dass Weiterbildung wirklich einen Mehrwert bietet. Ich würde sagen, Makler bekommen verstärkt Lust auf Weiterbildung.

Welcher Typus Makler ist das?

SD Allgemein kann man schon sagen: Je jünger und je kleiner die Strukturen,

desto interessierter. Wir spüren aber, dass immer mehr ältere Makler nach und nach Lust auf mehr bekommen.

DV Gerade bei spannenden Themen nehmen die Partner teil, selbst wenn sie ihre Weiterbildungszeit bereits erreicht haben. Das haben wir aktiv in Webinar-Umfragen Ende letzten Jahres ermittelt.

Was sind denn spannende Themen?

DV Das sind einerseits Webinare mit Gastreferenten von unabhängigen Instituten oder Kapitalmarktstrategen und Top-WWK-Referenten aus meinem Team. Und natürlich muss der Titel spannend sein, sodass die Neugier der Leute geweckt wird.

SD Bei uns sind es eher individuelle und maßgeschneiderte Themen aus verschiedenen Bereichen: persönliche und soziale Kompetenz, Vertriebsstrainings, Qualifikation von Führungskräften, Social Media. Wir begleiten beispielsweise auch den „Experten bAV“ und „pAV“, der zum DVA-Abschluss führt.

Sind das Tagesseminare?

SD Wir bieten Tagesseminare in den Vertriebsdirektionen oder beim Vertriebspartner an. Bei uns hier im forum sind es in der Regel 1,5 Tage, außer bei Expertenausbildungen, die bis zu acht Tage dauern.

Laut IDD soll der Kunde eine Qualitätsverbesserung in der Beratung spüren. Sind hier die Inhalte dann tatsächlich so passend?

SD Wir setzen an der Vertriebskompetenz an, die ja ehrlicherweise von der

IDD sehr vage formuliert ist. Aber wir sorgen dafür, dass der Makler den Kundentypen besser, ganzheitlicher und zielgerichteter beraten kann.

Also steht das Kundenbedürfnis immer im Fokus?

SD Absolut, weil die Trainings auch in der Regel kaum Bezug zu WWK-Themen haben. Wir arbeiten gerade im WWK forum neutral, denn unsere Erfahrung ist, dass klassische Produktpräsentationen und Werbeblöcke überall am Markt zu bekommen sind.

Warum engagieren sich Versicherer eigentlich in dem Bereich so stark?

DV Wir generieren ja eine hohe Zahl an Teilnehmern bei den Webinaren. Die Nachfrage ist da. Wir schaffen Mehrwerte – das machen wir ja schon bei unseren Webinar-Titeln klar. Dass wir auch Themen abbilden, neutral wohlgemerkt, die wir bei der WWK bedienen und wo wir Produktstärken haben, ist sicherlich so.

Wie erfolgt die Abwägung Webinare im Vergleich zu Präsenzveranstaltungen?

SD Bei Webinaren ist der große Nutzen, dass der Vermittler alles von zu Hause in einer kleinen Zeiteinheit zu einem interessanten Thema knackig aufbereitet bekommt. Beim Präsenzseminar besteht die Möglichkeit, raus aus der alltäglichen Arbeit zu kommen, um sich dann anderthalb Tage auf Inhalte zu konzentrieren.

DV Das ist eine schwierige Frage, wenn man da abwägen muss. In den Webinaren kann man ja aber beispielsweise schnell auf aktuelle Marktgeschehnisse eingehen. Ich kann Ihnen auch sagen, dass wir seit Gründung der WWK Akademie Online 546 Webinare mit 39.194 Teilnehmern durchgeführt haben. Dabei hatten 16.000 Teilnehmer bereits an den Webinaren teilgenommen, obwohl es noch keine IDD-Verpflichtung gab. Übrigens, wir haben seit 2018 insgesamt 19.510 Weiterbildungszeiten gemeldet, davon 5.946 an die Brancheninitiative „gut beraten“ und klassisch mit der Post noch 11.963 Urkunden zugestellt.

Die IHK und Gewerbeämter haben keine Standards bei der Anerkennung der Seminare. Wird das zum Problem?

SD Ich vermute, dass es ein Thema werden wird. Es wird also irgendwann passieren, dass ein Teilnehmer von einer IHK eine Maßnahme anerkannt bekommt, während einem anderen Teilnehmer die gleiche Maßnahme von einer anderen IHK nicht anerkannt wird. Wir versuchen jedenfalls, uns am strengsten Maßstab zu orientieren. Wir sind frohen Mutes, dass unsere Maßnahmen überall als IDD-fähig anerkannt werden.



Stephan Delles

DV Wir stellen den Webinar-Teilnehmern ja nicht nur den Titel zur Verfügung, sondern auch einen Webinar-Leitfaden mit den Trainingsinhalten. Wir haben zudem bei den Titeln der Top-Webinare nicht einen dabei, bei dem ein WWK-Produkt im Vordergrund steht.

SD Wir bedauern aber auch, dass es seitens einiger IHK solche Widerstände gegen Produktschulungen gibt. Denn der Branchentenor ist, dass ein Makler nur dann objektiv beraten kann, wenn er die Produktlandschaft kennt.

Welches Thema wird denn nicht so angenommen?

DV Wir spüren, dass das Thema Digitalisierung zwar ein wichtiges und stärker werdendes Thema ist, aber die Webinare werden häufig nicht so stark frequentiert wie beispielsweise ein Webinar mit einem Fondsspezialisten. Das ändert sich jetzt aber rapide. Im Moment machen Vertriebe aus der Not eine Tugend und führen Online-Beratung ein. Das wird zunehmen.

Gibt es noch andere Spezialthemen?

DV Wir haben beispielsweise Riester-Führerscheine in der Akademie Online angeboten, wo sich der Vermittler hinterher über 20 Fachfragen hinweg qualifizieren muss. Das hat den Teilnehmern so viel Spaß gemacht, dass mittlerweile nach weiteren Führerscheinen gefragt wird.

SD Von meiner Seite aus möchte ich einfach noch einmal betonen, dass sich die WWK als einer der wenigen Versicherer am Markt noch ein eigenes Fortbildungszentrum leistet. Für viele ist das WWK forum wirklich ein Identitätszentrum, wo sie sich wohlfühlen und eine exzellente Lernumgebung haben. Das macht sehr viel unserer Maklerbindung aus.

Und mit Blick auf die kommenden Monate?

DV In den Webinaren werden wir sicherlich das Thema Entwicklung der Aktienmärkte bespielen. Und wir werden natürlich auch sehr intensiv auf die geplante Reduzierung des Solidaritätszuschlags für 2021 eingehen und hier Möglichkeiten für den Vertrieb aufzeigen. ■