

„Marketingoffensive für Weiterbildungszertifikat“

Der Arbeitskreis Bildung im Fachverband steht unter neuer Leitung: Der Tiroler Michael Schopper, Geschäftsführender Gesellschafter der Infenco in Innsbruck und auch stellvertretender Fachgruppenobmann in Tirol, hat für die Funktionsperiode bis 2020 diese wichtige Aufgabe übernommen. Die Agenda umfasst primär Themen, die der weiteren Verbesserung von Aus- und Weiterbildung bei den österreichischen Versicherungsmaklern dienen. Der jugendliche Elan ist unverkennbar.

Die Neuauflage des **Skriptums über Versicherungswissen für Versicherungsmakler** ist ein guter Start für die Offensive in der Ausbildung der Makler“, betont Schopper, der diese Unterlage in Buchform nicht nur als Behelf für die Ausbildung, sondern auch als Nachschlagewerk für Makler sowie alle am Versicherungsgeschehen Interessierten sieht. Die jährlich geplante Aktualisierung macht das Skriptum besonders attraktiv. Einer der Schwerpunkte des Arbeitskreises wird das „**Forcieren des Weiterbildungszertifikats**“ sein. Man müsse noch mehr



Michael Schopper: „Zertifikat stärker bewusst machen!“

Aufklärungsarbeit für diesen Nachweis der Weiterbildungsbereitschaft betreiben. Der Nachweis von 48 Stunden in 24 Monaten in Sachen Weiterbildung sei für den einzelnen Makler bei entsprechender Planung gar

nicht so schwer zu erreichen. „Ich möchte das Zertifikat viel stärker im Bewusstsein unseres Berufsstandes verankern. Der Fachverband und die Fachgruppen leisten schon jetzt dabei wertvolle Hilfe, informieren ausführlich über Veranstaltungen sowie Referenten und übernehmen auch viel an administrativer Arbeit“, so Schopper. **Die Voraussetzungen seien optimal gegeben.** Er wünsche sich eine Marketingoffensive für das Zertifikat in allen Instrumenten der Öffentlichkeitsarbeit und Mitgliederinformation. Ziel müsse es sein, dass Makler ohne Zertifikat die Minderheit darstellen. Die Frage „**Warum hast du noch keines?**“ sollte in Branchenkreisen in Hinkunft öfter gestellt werden – nicht nur von Branchenkollegen, sondern auch von Kunden ...

Schopper will sich naturgemäß **auch der Maklerausbildung widmen.** Diese sei in den einzelnen Bundesländern sehr unterschiedlich und dauere von 10 bis zu 30 Tagen. Für die konkrete Gestaltung seien die Fachgruppen zuständig. Hier möchte der neue AK-Vorsitzende zu einer Annäherung der Konzepte kommen. Bei der Anhebung der Qualität von Referenten und Kursleitern „ist in den vergangenen Jahren bundesweit sehr viel passiert“, würdigt er das verbesserte Informations- und Bildungsangebot der Fachgruppen.

Das Thema „Versicherungsmaklerlehrling“ wurde im Arbeitskreis ebenfalls diskutiert. Für Maklerbüros, die einen Lehrling einstellen wollen, besteht aktuell die Möglichkeit, diesen als Bürokaufmann oder Versicherungskaufmann einzustellen. Leider bietet die Ausbildung zum/zur

Versicherungskaufmann/-frau an einigen Berufsschulen in Österreich in **Qualität und Umfang bei Weitem nicht das, was die österreichische Maklerschaft** benötigen würde. Möglicherweise ist dies auch ein Grund, warum in Österreich nur relativ

Ich möchte das Zertifikat viel stärker im Bewusstsein unseres Berufsstandes verankern. Der Fachverband und die Fachgruppen leisten schon jetzt dabei wertvolle Hilfe, informieren ausführlich über Veranstaltungen sowie Referenten und übernehmen auch viel an administrativer Arbeit.

wenige Lehrlinge in Versicherungsmaklerbüros arbeiten. Hier wäre es wünschenswert, wenn die Lehrpläne in den jeweiligen Berufsschulen an die Bedürfnisse der Versicherungsmakler angepasst würden. Die neue EU-Vermittlerrichtlinie werde wohl den Besuch von mindestens 15 Stunden an Weiterbildungsveranstaltungen fordern. „Ich bin der Meinung, dass in den Fachgruppen **gezielt mindestens zwei Seminartage für Weiterbildungsaktivitäten** im Hinblick auf dieses Erfordernis angeboten werden sollten“, so Schopper, der sich diesbezüglich auch einen Referentenpool in den Bundesländern vorstellen kann.

Schoppers generelles Bekenntnis in seiner neuen Funktion: „Die Verbesserung der Beratungsqualität durch Bildungsaktivitäten ist ein Gebot der Stunde. Die Expertise der Versicherungsmakler soll sich sehr deutlich positiv von jener anderer Vertriebswege abheben.“