

Weiterbildungskonten

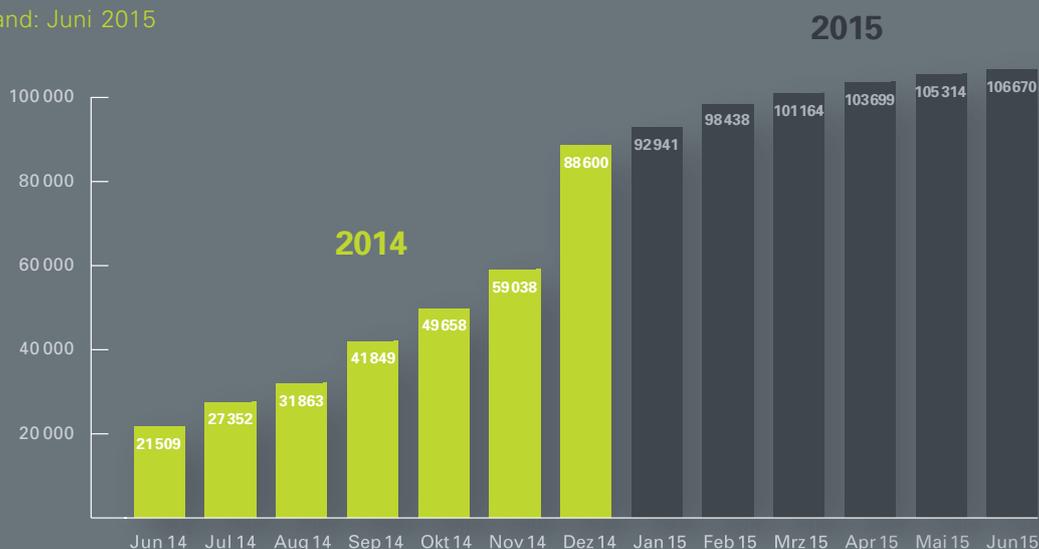
Mehr als jeder zweite Versicherungsvermittler hat mittlerweile ein Weiterbildungskonto bei *gut beraten*. Ende Juni 2015 betrug die Zahl der Weiterbildungskonten in der *gut beraten*-Weiterbildungsdatenbank exakt 106670. Auch wenn sich die rasante Zunahme im letzten Quartal 2014 in der Zukunft nicht fortschreiben wird, sind die aktuellen Steigerungsraten von 14,2 Prozent im ersten und 5,5 Prozent im zweiten Quartal 2015 eine beachtliche Entwicklung auf hohem Niveau.

Die hohe Akzeptanz der freiwilligen Initiative bei den Vermittlern werten die Träger – sieben Branchenverbände und die Gewerkschaft ver.di – als bedeutenden Meilenstein auf dem Weg zur Stärkung der Professionalität des Berufsstands.

Hinweis: die ersten Daten nach dem Start der Initiative im April 2014 liegen ab Juni 2014 vor, erst von diesem Zeitpunkt an wurden die erfassten Daten ausgewertet.

Mehr als jeder zweite Versicherungsvermittler hat ein Weiterbildungskonto

Stand: Juni 2015



Anzahl der Weiterbildungskonten

© Initiative gut beraten

Weiterbildungspunkte

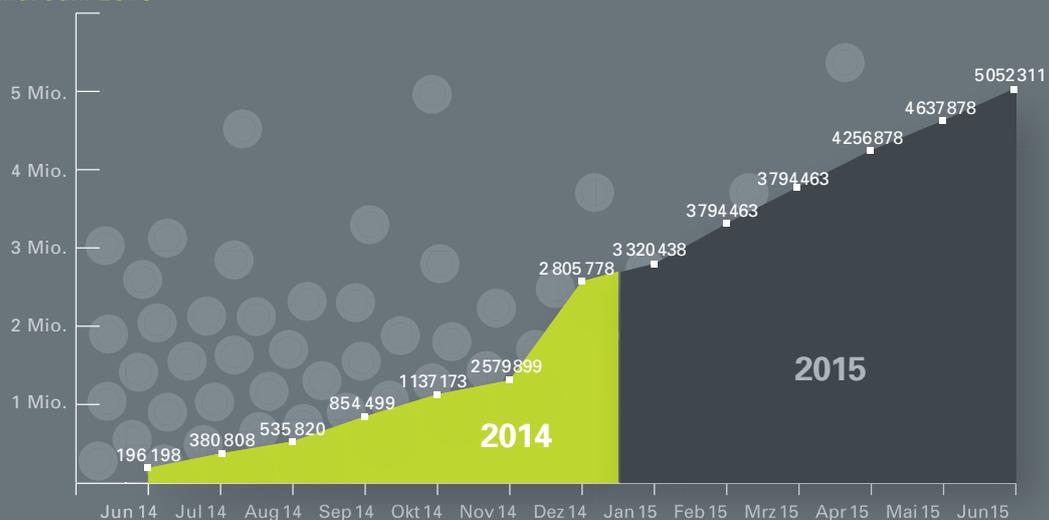
Bis zum Ende des 2. Quartals sind 5 052 311 Weiterbildungspunkte der Versicherungsvermittler in der Weiterbildungsdatenbank erfasst und dokumentiert. Das entspricht einem Zuwachs von knapp 1,25 Millionen Weiterbildungspunkten innerhalb dieses Quartals.

Zum Stand Juni errechnen sich für das erste Halbjahr 2015 rund 23 erarbeitete Weiterbildungspunkte und ein Zeitaufwand von 17,25 Stunden pro Vermittler. Das sind bereits etwa zwei Drittel der Durchschnittswerte des Startjahres. Die teilnehmenden Vermittler nehmen ihrer Fach- und Beratungskompetenz offensichtlich sehr ernst.

Hinweis: die ersten Daten nach dem Start der Initiative im April 2014 liegen ab Juni 2014 vor, erst von diesem Zeitpunkt an wurden die erfassten Daten ausgewertet.

Über 5 000 000 Weiterbildungspunkte: Die Weiterbildungsdatenbank füllt sich kontinuierlich

Stand: Juni 2015



Anzahl der seit Start der Initiative eingetragenen Weiterbildungspunkte

© Initiative gut beraten

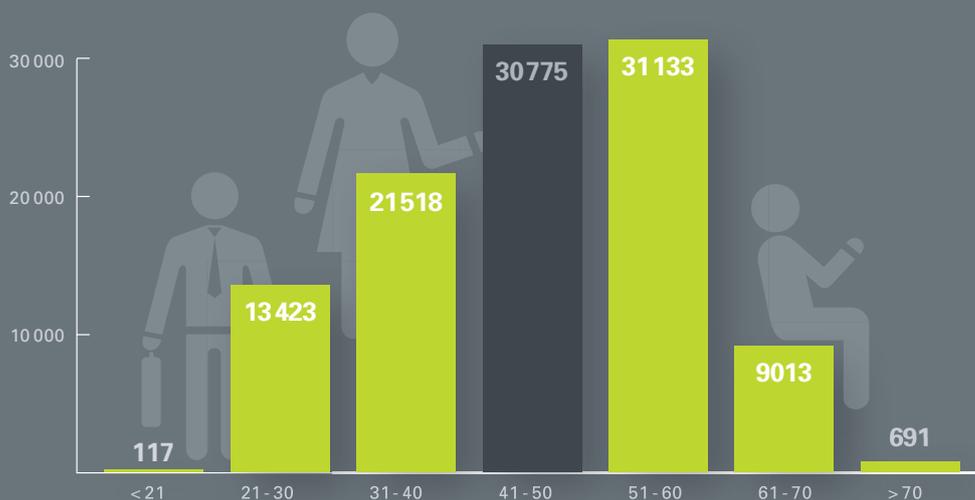
Altersstruktur

Die Gruppe der 41- bis 60-jährigen ist mit 61908 teilnehmenden Vermittlern bei der Altersverteilung mit 58 Prozent am stärksten vertreten. Das Durchschnittsalter der Teilnehmer bei *gut beraten* insgesamt entspricht mit 45 Jahren dem vom DIHK in einer Sonderauswertung ermittelten gewichteten Durchschnitt aller registrierten Vermittler in Deutschland.

Die höchsten Zuwächse im zweiten Quartal 2015 verzeichnen die älteren Versicherungsvermittler: 5,9 Prozent bei den über 50-Jährigen, 10,3 Prozent bei den über 60-Jährigen, und sogar die Gruppe der über 70-Jährigen nimmt um 12,5 Prozent zu. Dies zeigt, dass auch erfahrenen Vermittlern bewusst ist, dass Weiterbildung unverzichtbar ist.

Fast 60 Prozent der teilnehmenden Vermittler zwischen 41 und 60 Jahre alt

Stand: Juni 2015



Die Altersstruktur der teilnehmenden Vermittler

©Initiative gut beraten

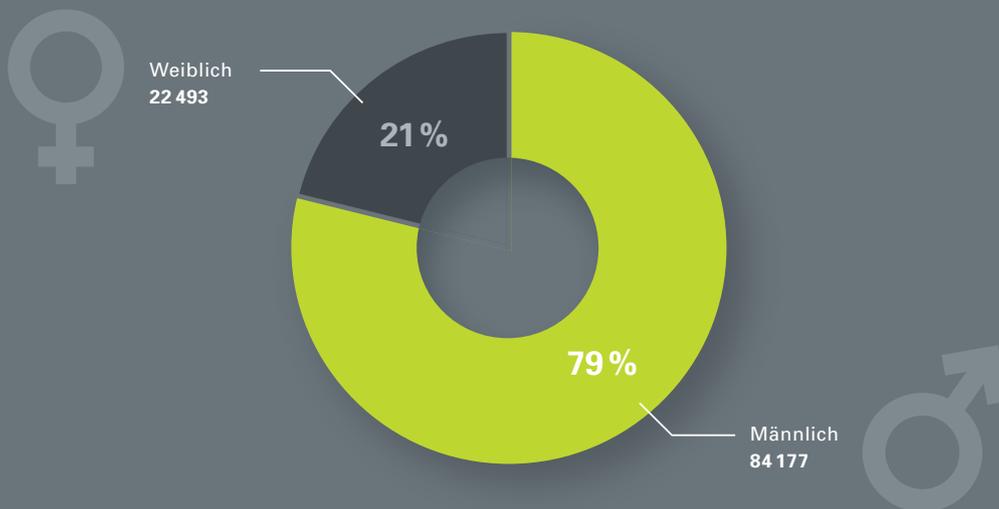
Anteile von Frauen und Männern

Die prozentualen Anteile weiblicher und männlicher Versicherungsvermittler können nicht überraschen. Sie entsprechen ziemlich genau dem Potential, das aufgrund der realen Arbeits- und Vertragsverhältnisse derzeit erreichbar ist. Im Kern zeigen die Zahlen zudem: Bei der Teilnahmebereitschaft an der Initiative *gut beraten* ist keine Präferenz von Männern oder Frauen zu erkennen.

Dass der Berufsstand weiblicher werden muss, wird einmal mehr aus diesen Daten deutlich: 21 Prozent Frauen stehen 79 Prozent Männern gegenüber. Im Quartalsvergleich hat sich bei den Anteilen keine Änderung ergeben.

Verteilung entspricht den Anteilen „on the job“

Stand: Juni 2015



Der Frauen- und Männeranteil der teilnehmenden Vermittler

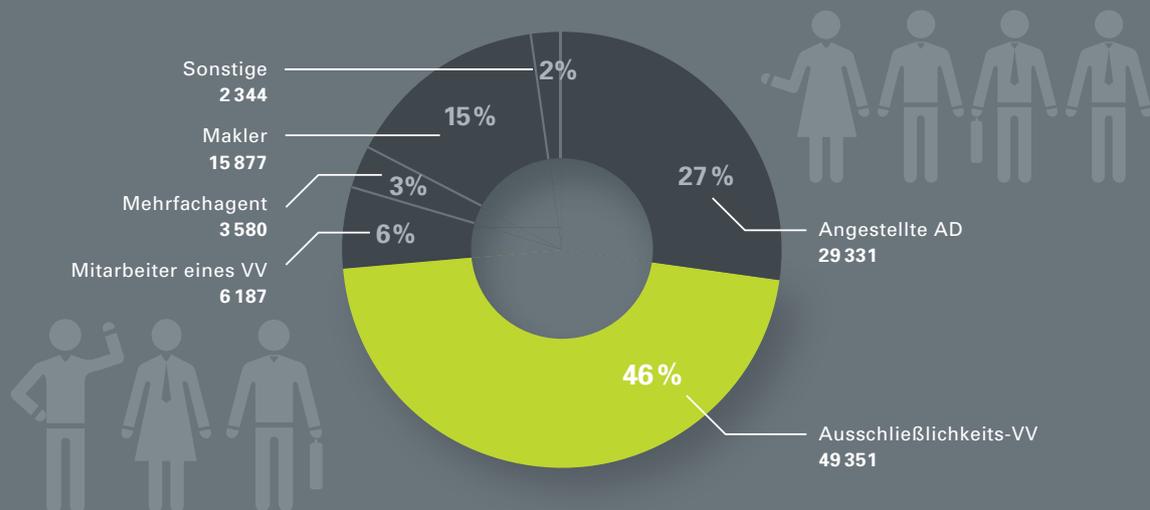
© Initiative *gut beraten*

Vermittler-Status

Die bis zum Ende des 2. Quartals 2015 dokumentierten aktuellen Zahlen zeigen, dass in der Praxis von *gut beraten* die realen Vermittlerprofile gut abgebildet sind: Aktuell beteiligen sich 49 351 Ausschließlichkeitsvermittler und weitere 29 331 Vermittler im angestellten Außendienst. Diese beiden Gruppen machen damit 73 Prozent aller Teilnehmer aus. Makler und Mehrfachagenten beteiligen sich mit einem Anteil von 18 Prozent (19 457 Teilnehmer). In der Gruppe der Mitarbeiter von Versicherungsvermittlern haben 6 187 Vermittler (6 Prozent) ein Weiterbildungskonto. In dieser Rubrik werden Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen in Agenturen eingetragen. Darüber hinaus nehmen zum Beispiel auch Mitarbeiter von Banken und Sparkassen teil, die unter „sonstige Vermittler“ mit einem Anteil von 2 Prozent (2 344 Teilnehmer) in der Datenbank verzeichnet sind.

Beteiligung entspricht realen Vermittlerprofilen

Stand: Juni 2015



Anzahl der aktiven Versicherungsvermittler nach Status

© Initiative *gut beraten*

Lernarten

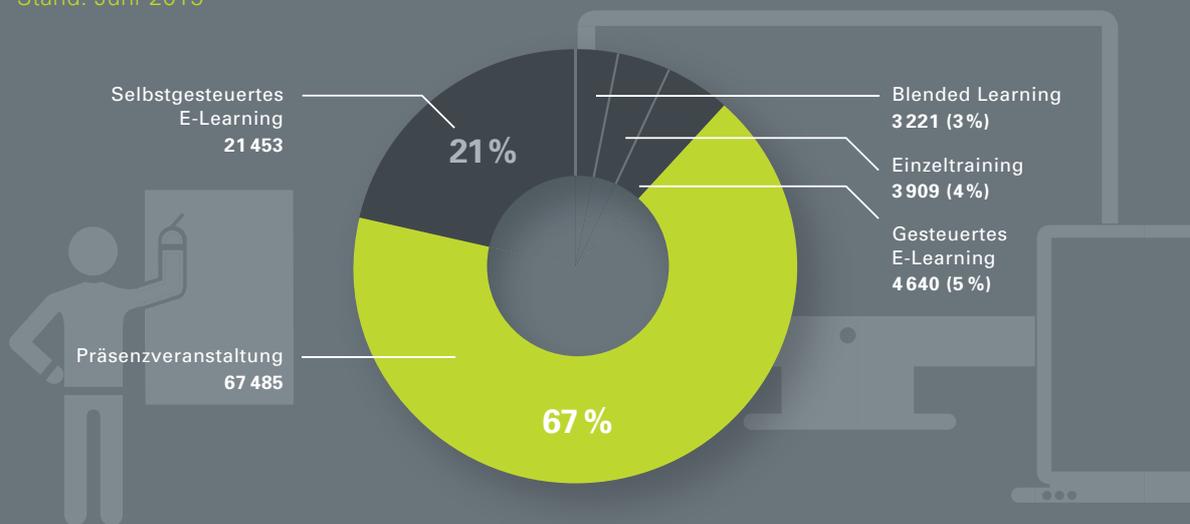
Die teilnehmenden Vermittler favorisieren als Lernform bei ihren Weiterbildungsmaßnahmen eindeutig Präsenzveranstaltungen: Deren Anteil an allen von der Initiative anerkannten Weiterbildungsformen beträgt 66 Prozent (67 485 Teilnahmen). Die zweithäufigste Lernform ist das selbstgesteuerte E-Learning mit 22 Prozent (21 453 Teilnahmen). Hierbei handelt es sich um klassische Lernprogramme mit Kontrollfragen und eingebauten Tests, die ein Teilnehmer im Selbststudium durcharbeitet.

Auch andere E-Learning-Varianten wie das Blended-Learning oder das gesteuerte E-Learning werden – derzeit allerdings in geringerem Umfang – nachgefragt: Ihnen ist gemeinsam, dass sie aus unterschiedlichen Kombinationen von Selbstlernen mit Unterstützung elektronischer Medien und Elementen der Wissensüberprüfung sowie Lernen mit einem Trainer bestehen.

Insgesamt überwiegt derzeit noch der Wunsch der Vermittler, ihre Weiterbildung im Rahmen einer persönlichen Vermittlung und des Meinungsaustausches mit anderen zu gestalten.

Präsenzveranstaltungen weiterhin die Favoriten in der Weiterbildung

Stand: Juni 2015



Weiterbildungsmaßnahmen nach Lernarten

© Initiative gut beraten

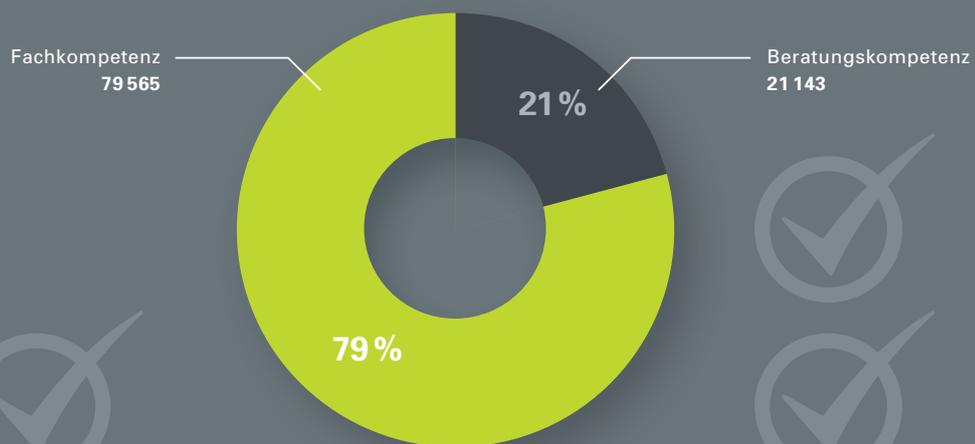
Lerninhalte

Die Verbesserung der Fachkompetenz steht bei den teilnehmenden Versicherungsvermittlern weiterhin im Fokus der Nachfrage: 79 Prozent der dokumentierten Weiterbildungsmaßnahmen vermittelten Fachwissen und fachbezogene Fertigkeiten. Dabei geht es zum Beispiel um die Weiterbildung zu aktuellen gesetzlichen Veränderungen oder zu Neuerungen in der Produktwelt. Ebenso gilt es, die Produktspezifika kennen zu lernen und zu verstehen, um diese bei Bedarf sachgerecht vermitteln zu können.

Mit 21 Prozent auf stabilem Niveau, aber vergleichsweise geringer nachgefragt werden Weiterbildungsinhalte zur Stärkung der Beratungskompetenz, wie zum Beispiel die verständliche Darstellung komplexer Sachverhalte, der Umgang mit Kundenbeschwerden oder die Planung und Steuerung der Beratungsprozesse.

Fachkompetenz bei den Weiterbildungsinhalten klar im Fokus

Stand: Juni 2015



Lerninhalte der Weiterbildungsmaßnahmen

©Initiative gut beraten

Akkreditierte Partner

Die Zahl der akkreditierten Partner der Initiative nimmt weiter zu. Die breite Unterstützung von *gut beraten* belegt der Zuwachs von jeweils 10 Prozent der Bildungsdienstleister und der Trusted Partner im zweiten Quartal 2015. Die Bildungsdienstleister und die Trusted Partner bilden das Rückgrat von *gut beraten*.

Nur akkreditierte Bildungsdienstleister haben die Möglichkeit, für die Teilnehmer die Weiterbildungspunkte ihrer Bildungsmaßnahmen auf der überbetrieblichen Weiterbildungsdatenbank gutzuschreiben. Ob diese Bepunktung korrekt vorgenommen wurde, wird in Audits überprüft, denen sich die akkreditierten Bildungsdienstleister stellen.

Die Trusted Partner nehmen im Auftrag der Versicherungs-Vermittler die Anmeldung des Weiterbildungskontos bei der Weiterbildungsdatenbank vor. Sie müssen dazu dezidiert beauftragt und bevollmächtigt werden. Die Trusted Partner sichern die Überprüfung der persönlichen Identität der Teilnehmer, damit niemand im Namen eines anderen handelt.

Alle akkreditierten Partner sind öffentlich einzusehen unter <http://www.gutberaten.de/akkreditierung/akkreditierte-organisationen.html>.

Unterstützung der Initiative weiterhin wachsend

Stand: Juni 2015

