

Quartalsbericht

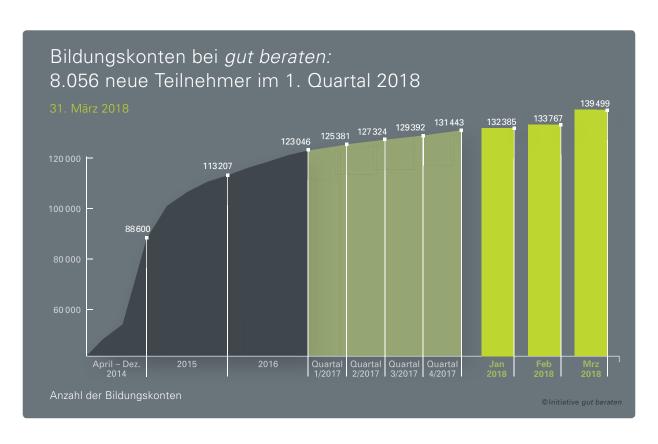
1 2018

### **Bildungskonten**

Die Zahl der Bildungskonten nahm im ersten Quartal 2018 außergewöhnlich deutlich zu: Exakt 139 499 betrug Ende März 2018 die Summe der Bildungskonten in der *gut beraten*-Weiterbildungsdatenbank. Der Besitz eines Bildungskontos bei *gut beraten* hat mit der Einführung von IDD offensichtlich an Bedeutung noch weiter zugenommen.

Seit Jahresbeginn 2018 wurden 8 056 neue Bildungskonten eingerichtet: Das entspricht nahezu der Anzahl aller neuen Konten im gesamten Jahr 2017. Damit verzeichnet das erste Quartal 2018 einen Zuwachs der Bildungskonten von 6,1 Prozent gegenüber einem durchschnittlichen Zuwachs von 1,6 Prozent pro Quartal im Vorjahr.

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



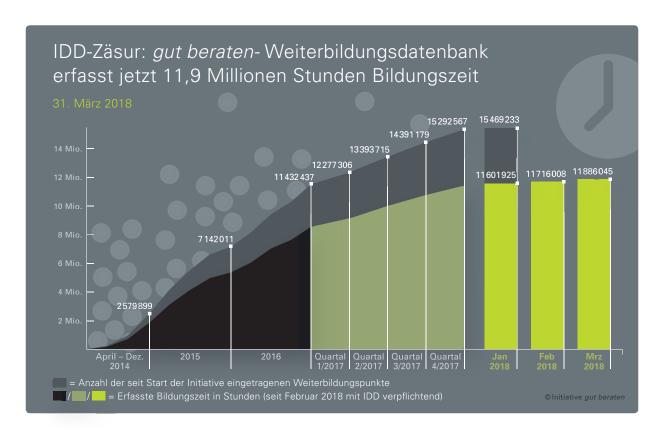


### **Bildungszeit**

15 469 233 Weiterbildungspunkte der Versicherungsvermittler sind in der Weiterbildungsdatenbank bis zum 31. Januar 2018 dokumentiert. Ab Februar 2018 ist mit IDD allein die Bildungszeit in Stunden anerkannt. Nach dieser Änderung ergeben sich zum Ende des ersten Quartals 2018 in der Weiterbildungsdatenbank insgesamt 11 886 045 Stunden Bildungszeit der teilnehmenden vertrieblich Tätigen. Dieser Wert beinhaltet alle geleisteten Zeiten seit Start der freiwilligen Initiative – unabhängig von der Summe der Teilnehmer zum jeweiligen Zeitpunkt.

In der neuen Rechnungseinheit "Bildungszeit" erarbeiteten sich die *gut beraten*-Teilnehmer in den ersten drei Monaten 2018 insgesamt 416 620 Stunden. Das entspricht durchschnittlich drei Stunden Bildungszeit pro vertrieblich Tätigem – gleichgültig wie lange er sich bereits im Rahmen von *gut beraten* weiterbildet.

Die Entwicklung der erfassten Bildungszeiten ist zu Jahresbeginn 2018 eher verhalten. Die IDD-Debatten im Laufe des letzten Jahres und in den ersten Monaten 2018 haben offensichtlich zu Verunsicherungen geführt.



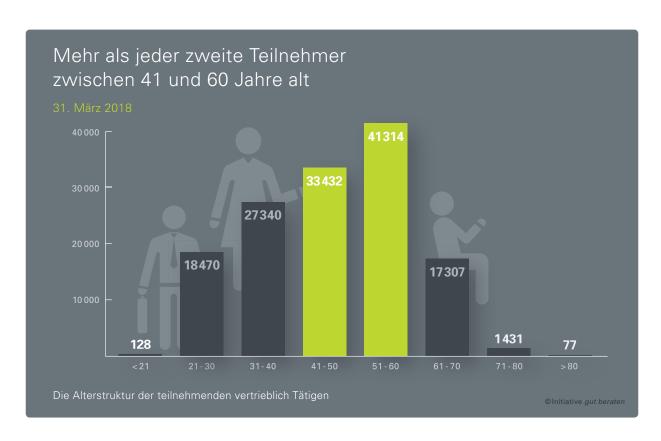


#### **Altersstruktur**

Die Altersstruktur der Teilnehmer von *gut beraten* ist seit dem Start der freiwilligen Initiative im Jahr 2014 weitgehend stabil geblieben.

Die Gruppe der 41- bis 60-jährigen ist Ende März 2018 mit 74 746 teilnehmenden vertrieblich Tätigen bei der Altersverteilung mit 53,6 Prozent nach wie vor am stärksten vertreten. Auch die Altersgruppe der 21- bis 40-jährigen ist mit fast 32,8 Prozent vergleichsweise stark repräsentiert. Die bis 21-jährigen und über 71-jährigen machen insgesamt lediglich 1,2 Prozent der Teilnehmer von *gut beraten* aus. Auffallend: Im ersten Quartal 2018 haben die Altersgruppen der unter 21-jährigen (plus 20 Prozent) und der über 71-jährigen (plus 12,6 Prozent) am stärksten zugelegt.

Das Durchschnittsalter bei *gut beraten* insgesamt entspricht mit etwa 45 Jahren dem vom DIHK in einer Sonderauswertung ermittelten gewichteten Durchschnitt aller registrierten Vermittler in Deutschland.



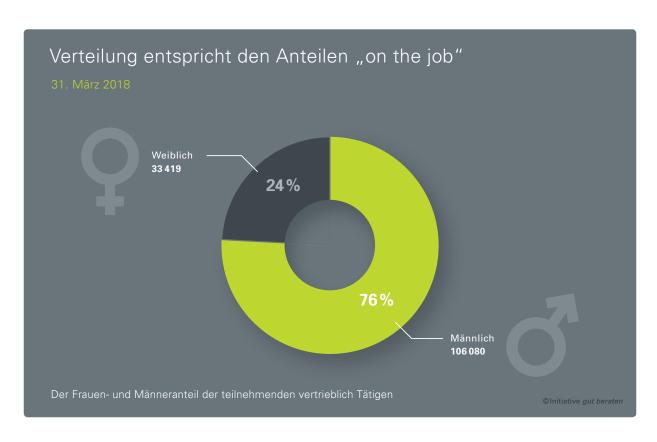


#### Anteile von Frauen und Männern

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: Am Ende des ersten Quartals 2018 stehen 24 Prozent Frauen 76 Prozent Männer gegenüber. Seit dem Start von *gut beraten* vor vier Jahren hat der Frauenanteil um 3 Prozentpunkte hinzugewonnen.

Auffallend: Die Teilnehmerinnen bei *gut beraten* sind tendenziell jünger als die Teilnehmer. So sind 40 Prozent der teilnehmenden Frauen zwischen 21 und 40 Jahre alt, bei den Männern sind das lediglich 30 Prozent. Und während 49 Prozent der Teilnehmerinnen zwischen 41 und 60 Jahre alt sind, beträgt dieser Anteil bei den männlichen Kollegen 55 Prozent.

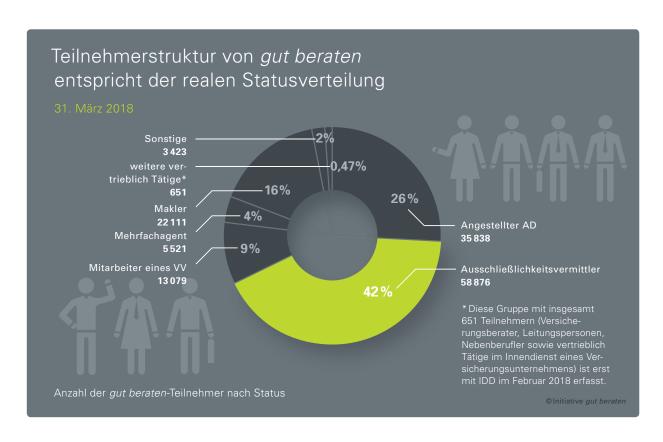




#### **Vermittler-Status**

Die bis Ende März 2018 dokumentierten Daten in der Weiterbildungsdatenbank zeigen, dass in der Praxis von *gut beraten* die realen Profile der vertrieblich Tätigen konstant gut abgebildet sind: Aktuell beteiligen sich 58 876 Ausschließlichkeitsvermittler und weitere 35 838 Vermittler im angestellten Außendienst. Diese beiden Gruppen machen damit 70 Prozent aller Teilnehmer aus. Makler und Mehrfachagenten haben einen Anteil von 20 Prozent (27 632 Teilnehmer). In der Gruppe der Mitarbeiter von Versicherungsvermittlern – hier sind Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen in Agenturen eingetragen – haben 13 079 Vermittler (9 Prozent) ein Weiterbildungskonto. Darüber hinaus nehmen zum Beispiel auch Mitarbeiter von Banken und Sparkassen teil, die unter "sonstige Vermittler" mit einem Anteil von 2 Prozent (3 423 Teilnehmer) in der Datenbank geführt werden.

Weitere Gruppen wie Versicherungsberater, Leitungspersonen, nebenberufliche Vermittler sowie vertrieblich Tätige im Innendienst eines Versicherungsunternehmens, die jetzt ebenfalls IDD-relevante Bildungszeit nachweisen müssen, machen zurzeit lediglich 0,47 Prozent (651 Personen) der *gut beraten*-Teilnehmer aus.

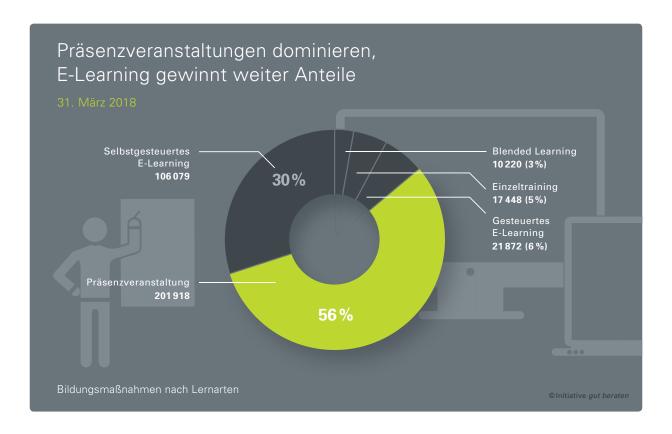




#### Lernarten

Die *gut beraten*-Teilnehmer favorisieren als Lernform bei ihren Bildungsmaßnahmen weiterhin eindeutig Präsenzveranstaltungen: Deren Anteil an allen von der Initiative anerkannten Weiterbildungsformen ist allerdings von 66 Prozent Ende 2015 auf nunmehr 56 Prozent (201 918 Maßnahmen) am 31. März 2018 zurückgegangen. Die zweithäufigste Lernform – das selbstgesteuerte E-Learning – hat dagegen im gleichen Zeitraum um 8 Prozentpunkte auf 30 Prozent (106 079 Maßnahmen) zugelegt. 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 beträgt der Anteil aller E-Learning-Varianten somit nunmehr 39 Prozent. Noch aber überwiegt der Wunsch der Vermittler, ihre Weiterbildung im Rahmen einer persönlichen Vermittlung und des Meinungsaustausches mit anderen zu gestalten.

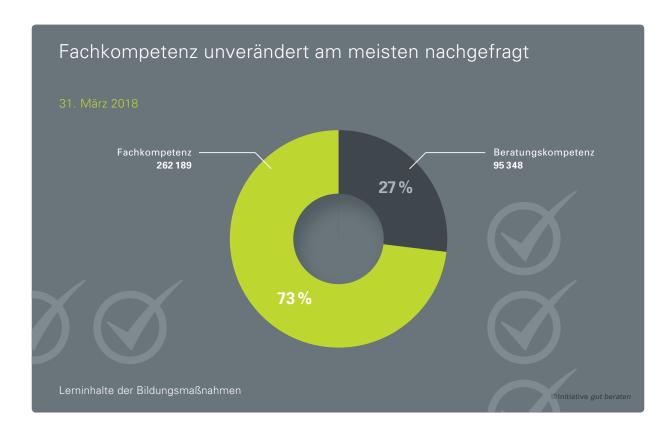




#### Lerninhalte

Die Verbesserung der Fachkompetenz hat für die vertrieblich Tätigen weiterhin eindeutig Priorität: Der entsprechende Wert liegt Ende März 2018 stabil bei 73 Prozent. Fachwissen und fachbezogene Fertigkeiten prägen die dort dokumentierten Bildungsmaßnahmen. 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 27 Prozent ebenfalls stabil 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.





#### **Akkreditierte Partner**

Die Zahl der akkreditierten Partner der Initiative *gut beraten* nimmt auch vier Jahre nach deren Start weiter zu. Im ersten Quartal 2018 erfüllten 13 neue Trusted Partner sowie acht neue Bildungsdienstleister die Kriterien von *gut beraten*. Solche Zuwächse wurden in keinem Quartal des Jahres 2017 erreicht.

Die Bildungsdienstleister und die Trusted Partner bilden das Rückgrat von *gut beraten*. Nur akkreditierte Bildungsdienstleister haben die Möglichkeit, für die Teilnehmer Bildungszeit auf der überbetrieblichen Weiterbildungsdatenbank gutzuschreiben. Ob diese Zeiterfassung korrekt vorgenommen wurde, wird in Audits überprüft, denen sich die akkreditierten Bildungsdienstleister stellen.

Die Trusted Partner nehmen im Auftrag der vertrieblich Tätigen die Anmeldung der Bildungskonten 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.

