



MLP in der Presse.

Impulsgeber der Finanzwirtschaft.

Versicherungsmagazin | 01.18 | „Unsere Kunden schätzen die kontinuierliche Begleitung“

Das Investment | 09.17 | „Warum die Pflicht zur Fortbildung für Vermittler gut, aber nicht gut genug ist“

Versicherungswirtschaft | 11.17 | „Berufsbild im Wandel – wie Finanzberater auch in Zukunft Erfolg haben“

Versicherungswirtschaft heute | 07.16 | „MLP kooperiert mit Steinbeis SMI“



Finanzen verstehen. Richtig entscheiden.



„Unsere Kunden schätzen die kontinuierliche Begleitung“

Dirk Bohsem, Leiter Marktmanagement beim Finanzdienstleister MLP

Wie schätzen Sie die tatsächliche Absicherung gegen Risiken des Berufsalltags bei Ärzten und Apothekern in Deutschland ein?

Unsere Erfahrung zeigt, dass insbesondere Ärzte das wichtige Thema Sachversicherungen lange vor sich herschieben und entsprechend oft nicht passend abgesichert sind. Oder wenn sie Kunden werden, besitzen sie zwar vereinzelt Verträge, die aber nicht aufeinander abgestimmt sind sowie seit Langem nicht mehr auf Bedarf und Leistung hin überprüft wurden. Beispiel Berufshaftpflicht: Hier gibt es häufiger veraltete, überarbeitungsbedürftige Verträge. Und nicht selten haben Versicherte dann vorrangig auf die Prämie geachtet, aber nicht auf den richtigen Leistungsumfang. Bei bestehenden Lücken im Versicherungsschutz kann das im Berufsalltag beträchtliche finanzielle Folgen haben, etwa bei falschen Anschuldigungen durch Patienten, grober Fahrlässigkeit oder möglichen Fehldiagnosen.

Welchen Ansatz hat MLP bei der Beratung?

Ob für Firmen, institutionelle Investoren oder Privatkunden: Wir sind der Gesprächspartner in allen Finanzfragen. Ausgangspunkt sind die Vorstellungen unserer Kunden. Darauf aufbauend stellen wir ihnen ihre Optionen nachvollziehbar dar, sodass sie selbst die passenden Entscheidungen treffen können. Dabei erhalten MLP-Berater gezielte Unterstützung aus unserer Unternehmenszentrale – mit Services und Expertise zu Finanzprodukten, IT & Co. Unsere Berater profitieren zudem von regelmäßigen Weiterbildungen an unserer Corporate University. Die Zunahme an Medizinerkunden,

die vor allem unsere kontinuierliche Begleitung schätzen, zeigt: Das Angebot kommt im Markt gut an.

Über welche Profile verfügen Ihre Berater, um die medizinische Klientel kompetent beraten zu können?

Nach der Gründung 1971 stand zunächst das Privatkundengeschäft im Mittelpunkt. Ein wichtiger Teil unserer Philosophie ist ein tiefes Verständnis für unsere Kunden. Und so konzentrieren sich unsere Berater jeweils auf eine Berufsgruppe: neben Wirtschaftswissenschaftlern, Ingenieuren und Juristen vor allem auch Mediziner. Unsere Berater unterstützen sowohl bei allen Finanzfragen als auch bei Niederlassung, Praxisübernahme und weiteren betriebswirtschaftlichen Themen.

Mit welchen Erwartungen begegnen Ihnen Ärzte und Apotheker als Versicherungskunden?

Häufig gewünscht sind möglichst einfache und transparente Lösungen, gern auch als Rundumlösung mit attraktivem Preis-Leistungs-Verhältnis. Auch hier ein Beispiel: Unser Tochterunternehmen Domcura, Spezialist für umfassende Versicherungslösungen, hat eine Inventar-Spezialpolice für Ärzte entwickelt – kurz: „Ärztepolice“. Diese setzt sich zusammen aus gut gewählten Bausteinen der Bereiche Inhalts-, Elektronik- und Ertragsausfallversicherung sowie einer Glasbruchversicherung. Das steigende Interesse im Markt spricht für sich.

netzwerk gelungen, mit Versicherungsgesellschaften passgenaue Tarife anzubieten wie eine Dienstreisekasko für Lieferfahrten, eine Technikversicherung für Leihgeräte oder passenden CyberrisikSchutz für Patientendaten. Mit dem zertifizierten Berater Heilwesen (IHK) haben wir zudem eine Qualifikation geschaffen, die die Kompetenz des Beraters unterstreicht.“ Ein so umfangreiches Leistungsverzeichnis wie das der Berater im Heilwesennetzwerk findet man weder bei einem Versicherer noch bei einem Strukturvertrieb oder bei einem Pool, betont er noch.

Was die konkrete Absicherung betrifft, gibt es im Markt zwei typische Varianten: zum einen die allgemeine Gewerbeversicherung, die völlig am Bedarf vorbeigeht. Und zum anderen einen allgemeinen Heilwesentarif, der zwar besser, aber immer noch nicht bedarfsgerecht ist. So enthalten Standardtarife häufig die so genannte 40-Prozent-Klausel. Demzufolge wird alles, was am Schadentag weniger als 40 Prozent Restwert besitzt, nicht zum Neu-, sondern zum Zeitwert entschädigt.

Was das bei einem beschädigten Behandlungsstuhl bedeutet, dessen Neuwert

leicht bis zu 20.000 Euro beträgt, kann man sich ausrechnen. Zudem haben dentistische Behandlungseinheiten die unangenehme Eigenschaft als unverkäuflich zu gelten, sodass es praktisch keinen Zeitwert gibt. Ohne spezielle Tarife für die betreffende Zielgruppe, die genau solche Fußfalten umgehen, sollte man als Spezialmakler gar nicht erst aktiv werden. ■



Autorin: Elke Pohl ist freie Journalistin in Berlin.

Leiter der MLP Corporate University

Weiterbildung: „Lernkontrollen sind zielführend“

Warum die Pflicht zur Fortbildung für Vermittler gut, aber nicht gut genug ist, erläutert Jan Berg, Bereichsleiter der Corporate University (CU) von MLP im Interview.

DAS INVESTMENT: Ist der Sachkundenachweis, der für die Vermittler nach §34 d, f, h und i GewO installiert wurde, ausreichend für eine qualifizierte Beratung?

Jan Berg: Definitiv nein. Der Weg ist zwar grundsätzlich richtig. Denn es konnte ja nicht sein, dass man Kunden bis 2007 nur auf Basis eines Gewerbescheins, also ohne irgendeine Qualifikation beraten konnte. Richtig ist auch, dass die Sachkunde alleine im Versicherungsbereich nicht ausreichend war. Das Problem ist aber, dass einzelne, nebeneinanderstehende Themen-Silos gebaut wurden. Gute Finanzberatung macht aber gerade die Vernetzung der verschiedenen Themen aus. Disziplinübergreifend und von den Kundenbedürfnissen aus zu beraten lernt man nicht, wenn man in Produktgattungen denkt. Aus diesem Grund haben wir seit jeher die ganzheitliche Finanzberatung bei der Qualifikation unserer Berater in den Mittelpunkt gestellt.

Wie beurteilen Sie die Verpflichtung zu 15 Stunden Weiterbildung, die über die IDD in die Branche kommt?

Berg: Die ändern nichts an dem Problem der Silos, denn bei der IDD reden wir ja nur über Versicherungsfragen. Ein Finanzberater sollte das Selbstverständnis haben, dauerhaft in allen Feldern fit zu sein, in denen er seine Kunden berät. Weiterbildung ist deshalb bei MLP eine Selbstverständlichkeit. Wichtig ist aus unserer Sicht, dass der Gesetzgeber in der noch ausstehenden Verordnung einen Rahmen definiert, den die Marktteilnehmer entsprechend ihrer Schwerpunkte ausgestalten können. Offenbar orientiert sich der Gesetzgeber an der Grundlogik von „Gut beraten“. Das ist nachvollziehbar. Wir lehnen uns daran an – haben aber ein eigenes System, mit dem wir alle Beratungsfelder abdecken.

Braucht das Weiterbildungssystem Lernkontrollen und Prüfungen?

Berg: Gesetzliche Lernkontrollen in der Weiterbildung festzulegen, wäre zu komplex. Unternehmen, denen eine Lernkontrolle wichtig ist, machen das von sich aus. Auch hier trennt sich die Spreu vom Weizen. Wir haben etwa an vielen Stellen Lernkontrollen und Abschlüsse, die

DAS INVESTMENT

Voraussetzung sind, Kunden in speziellen Finanzfragen beraten zu können.

Die CFPs haben bereits ein System zertifizierter Weiterbildung – ohne Kontrollen. Ist das übertragbar auf die Vermittler?

Das System der CFPs ähnelt unserem unternehmensinternen Verständnis. Die fehlende Lernkontrolle bei den Finanzplanern sehen wir überhaupt nicht als zu lax an. Denn sie haben sehr umfangreiche Prüfungen, um überhaupt das Zertifikat zu bekommen. Die 60 Stunden Weiterbildung in zwei Jahren, verteilt über verschiedene Beratungsfelder, sichern diesen hohen Qualitätsanspruch. Wer diesen Weg geht, ist intrinsisch motiviert, am Ball zu bleiben. Zudem haben die CFPs auch noch weitere Qualitätsanker, wie ethische Beratungsgrundsätze und ein Ehrengericht, das bei Beschwerden einschreitet.

MLP bildet seinen Vertrieb mit einer eigenen Corporate University (CU) selbst aus. Welche Ausbildungs- und Weiterbildungsstufen bieten Sie an?

Berg: Wir vertreten den Ansatz eines systematischen lebenslangen Lernens, das unseren Berater dabei hilft, die Kunden kompetent zu beraten und damit vertrieblich erfolgreich zu sein. Neue Berater bekommen zunächst eine zweijährige Grundqualifikation. Anschließend gibt es mehrere Weiterbildungsstufen, die aufeinander aufbauen. Insgesamt haben wir mehr als 20.000 Teilnehmertage im Jahr und gehen weit über das hinaus, was der Gesetzgeber eigentlich fordert.

Welche Neuentwicklungen gibt es in diesem Bereich?

Berg: Unser Anspruch ist, die Kunden bestmöglich zu betreuen – daraus leitet sich der Bedarf unserer Berater ab. Bei unseren Angeboten kooperieren wir auch mit externen Partnern. Ein aktuelles Beispiel ist das Thema Ruhestandsplanung. Hier können unsere Berater in Zusammenarbeit mit der Hochschule Kaiserslautern den Abschluss als Zertifizierter Spezialist für Ruhestandsplanung (FH) erwerben. Zudem haben wir einen internen Abschluss zum Ruhestandsplaner (CU), eine Vorstufe zum FH-Zertifikat. Innerhalb eines Jahres werden wir dann – neben rund 150 CFPs – rund 150 ausgebildete Ruhestandsplaner haben. Das zeigt, welche Power unsere Weiterbildung hat.

MLP hat die CU zertifizieren lassen, um Kooperationen mit staatlichen Hochschulen zu ermöglichen. Was unternehmen Sie in diesem Bereich?

Berg: Die Finanzbranche insgesamt hat nicht das beste Image. Uns geht es darum, Unterschiede zu anderen und die hohe Qualität unserer Weiterbildung aufzuzeigen. Daher lassen wir uns an mehreren Stellen akkreditieren und zertifizieren. Dank der Zertifizierung der FIBAA – einer europäischen Agentur für Qualitätssicherung in der wissenschaftlichen Bildung – sind wir anschlussfähig an staatliche Hochschulen. Auf dieser Basis bieten wir seit Herbst 2016 gemeinsam

DASINVESTMENT

mit der Steinbeis School of Management and Innovation einen „Master of Financial Planning and Management“ an. Unsere Berater, die den Master-Abschluss erwerben möchten, erreichen bis zu 50 der 120 nötigen ECTS-Punkte allein durch die MLP-Weiterbildung. Das ist übrigens auch ein wichtiges Argument im Recruiting junger Nachwuchsberater.

Zum Recruiting: Früher war es für Vermittler schwierig zu wechseln, weil die Finanzvertriebe über ihre Unternehmenskultur gewissermaßen einen „Stallgeruch“ mit verabreicht haben. Ist das heute auch noch so?

Berg: Wir gewinnen zunehmend Berater von anderen Marktteilnehmern. Früher war es in der Tat so, dass Berater aus anderen Teilen der Branche mit der Grundqualifikation komplett von vorn beginnen mussten. Das haben wir geändert: Wer einen §34d und die notwendige Expertise in der Anlageberatung mitbringt und mindestens die vergangenen zwei Jahre durchgängig beraten hat, muss nicht mehr von vorne anfangen. Aber er muss natürlich alle Fach- und Beratungsprüfungen bestehen – damit sichern wir die Qualität. Wir erhalten übrigens zunehmend auch Anfragen von Bankern. Angestellte Banker, die sich für den Wechsel entscheiden, haben das sehr wohl zuvor bedacht und sind gut vorbereitet für den Wechsel ins Unternehmertum.

Wie hoch ist Ihre Fluktuation?

Berg: Unsere Fluktuation ist derzeit historisch niedrig, sie lag 2016 bei 7,9 Prozent. Unsere Zielgröße hier ist maximal 10 Prozent. Das ist nach unserem Wissen – die Branche ist da ja sehr verschwiegen – die absolute Benchmark.

Was konkret würden Sie heute einem Abiturienten raten, der sich für eine Karriere als qualifizierter Finanzberater interessiert?

Berg: Wenn Du studieren möchtest, absolviere ein Hochschulstudium, das Dich erfüllt und worauf Du Lust hast und komme danach zu uns. Der Klassiker wäre ein wirtschaftswissenschaftliches Studium, aber das ist keine Voraussetzung. Wir bringen Dir dann alles bei, was Du als erfolgreicher Finanzberater brauchst!

Dieser Artikel erschien am **27.09.2017** unter folgendem Link:

<http://www.dasinvestment.com/leiter-der-mlp-corporate-university-weiterbildung-lernkontrollen-sind-zielfuehrend/>

Manager für Manager

Feedback & Statements

Positionen und Perspektiven für Strategie und Praxis



Matthias Laier,
Bereichsvorstand für die Kundengruppe im Hochschulsegment beim Finanzdienstleister MLP.

Berufsbild im Wandel – wie Finanzberater auch in Zukunft Erfolg haben.

Zu Titelreport: „Entscheidend ist auf'm Platz“, VW 10/2017, S. 14

Auch in einer zunehmend digitalisierten Welt werden Finanzberater erfolgreich sein – Persönlichkeit und Unternehmertum vorausgesetzt. Mehr denn je wird es aber auch auf eine fundierte kontinuierliche Weiterbildung sowie ein digitales Ökosystem zur Unterstützung des Beraters ankommen.

Der Beraterberuf vereint viele Aspekte – genau das macht ihn so interessant. Dazu zählen der tägliche Kontakt zu Menschen und das breite Spektrum an Themen. Oft ist eine wichtige persönliche Weichenstellung im Leben des Kunden mit einer Finanzfrage verknüpft – beispielsweise mit dem ersten Job

die Frage nach der Absicherung der Arbeitskraft. Genau dafür bauen Kunden auf die Unterstützung ihres Finanzberaters. Gesucht ist ein kompetenter Gesprächspartner in allen wirtschaftlichen Fragestellungen. Dies allein macht den Beruf schon sehr anspruchsvoll.

Hinzu kommt, dass in wenigen Branchen die Innovationszyklen so kurz sind wie in der Finanzbranche. Marktbedingungen und gesetzliche Vorgaben erfordern es, stets „up to date“ zu sein. Dies gelingt nur durch eine fundierte kontinuierliche Weiterbildung des Beraters. MLP bietet daher mit der hauseigenen Corporate University (CU) ein umfangreiches Bildungsangebot. Berater haben dort noch dazu die Möglichkeit, den „Master Financial Planning and Management (M.Sc.)“ in Zusammenarbeit mit der Berliner Steinbeis School of Management and Innovation zu absolvieren. Auch zum spezialisierten Ruhestandsplaner und zum Certified Financial Planner, dem weltweit höchsten Qualitätsstandard für Finanzplanung, können sich unsere Berater an der CU weiterbilden. Bei alledem geht es um eine

praxisnahe Qualifikation mit direkten Impulsen für das Kundengespräch.

Die Digitalisierung ist natürlich längst in der Finanz- und Versicherungsbranche angekommen. Gleichwohl möchten auch junge Kunden bei komplexen Fragen, etwa zur Absicherung bei Berufsunfähigkeit, nicht auf die persönliche Beratung verzichten. Es geht also auch in Zukunft nicht um ein Entweder-Oder von persönlicher Beratung und Online, sondern um die intelligente Verknüpfung. MLP hat insbesondere für die junge Zielgruppe seine Online-Präsenz deutlich ausgebaut.

Dazu gehört auch, dass unsere Berater selbst online sichtbar sind, beispielsweise mit ihrer eigenen Porträtseite, auf der sie auch ihre Kundenbewertungen des Portals Whofinance darstellen können. An vielen Stellen greifen bereits digitalisierte Prozesse zur Unterstützung der persönlichen Kundengewinnung und -betreuung. Beispielsweise hat MLP im vergangenen Jahr mehr als 50.000 Interessenten über Social Media-Aktivitäten gewonnen.





MLP kooperiert mit Steinbeis SMI

20.07.2016 – Ab September bietet MLP gemeinsam mit der Berliner Steinbeis School of Management and Innovation (Steinbeis-SMI) den Master-Studiengang „Master Financial Planning and Management (M.Sc.)“ an. Es handelt sich dabei um einen Master of Science mit 120 ECTS-Leistungspunkten. Der zugrundeliegende Studiengang hat bereits seit dem Jahr 2013 das Gütesiegel der Foundation for International Business Administration Accreditation (FIBAA).

Der berufsbegleitende Master-Studiengang richtet sich sowohl an erfahrene als auch an neue MLP Berater, die nach ihrem Bachelor-Abschluss bei MLP tätig werden. Schwerpunkte bilden die Themen Financial Planning and Management, Business Administration sowie Sales Management. Dabei wird im Bereich Financial Planning die Aus- und Weiterbildung an der MLP Corporate University zu großen Teilen im Master-Studium integriert und anerkannt.

„Der neue Studiengang passt sehr gut zu den Anforderungen unserer Berater und bringt sie unmittelbar in ihrer Tätigkeit voran“, sagt Jan Berg, Bereichsleiter Corporate University / Corporate Communications bei MLP. Die MLP Corporate University ist seit dem Jahr 2013 von der FIBAA akkreditiert. Mit dem neuen Master-Programm wird das MLP Aus- und Weiterbildungsangebot konsequent in akademischen Programmen fortgesetzt und integriert. (vwh/mst).