

Lebenslanges Lernen auf höchstem Niveau



In einem sich ständig wandelnden Markt prasseln immer neue Anforderungen auf Finanzberater ein. Aus der Weiterbildungspflicht macht der Finanzdienstleister MLP eine Tugend. Im Mittelpunkt stehen dabei der inhaltliche Mehrwert für jeden Berater, eine hohe Individualität und die Anrechenbarkeit bei Studiengängen an staatlichen Hochschulen.

Jüngere Finanzberater können sich wohl nicht mehr vorstellen, wie MLP-Gründer Manfred Lautenschläger im Jahr 1971 als Pionier im Markt startete. Handschriftlich schrieb er damals Interessenten an, um seine Dienste als Makler anzubieten. Heute hingegen gewinnen MLP-Berater ihre Neukunden immer häufiger im Internet – momentan initiiert MLP rund ein Viertel der Neukunden online. In nur einem Berufsleben hat sich das Anforderungsprofil des Finanzberaters eklatant gewandelt. Die Geschwindigkeit, mit der sich diese Wandlung aktuell fortsetzt, ist enorm.

Berater müssen sich heute regelmäßig neu erfinden: Mit der technischen Entwicklung gilt es Schritt zu halten, durch

Eine gute Qualifikation bietet gemeinsam mit einer engen Kundenbetreuung die Basis für die Zufriedenheit der Kunden – und damit für den wirtschaftlichen Erfolg des einzelnen Beraters und des Unternehmens insgesamt.

den Niedrigzins ist das Marktumfeld herausfordernder geworden, und Altersvorsorgeprodukte werden immer komplexer. Auch die Demografie ist

ein großes Thema, das beispielsweise die Ruhestandsplanung in den Fokus rückt. Und schließlich greift der Gesetzgeber immer öfter mit Regulierungen in den Markt ein.

Aus der Pflicht eine Tugend machen

Immer mehr Finanzberater, vor allem Einzelkämpfer, können in diesem dauernden Wechselspiel nicht mehr bestehen. Die Zahl der Versicherungsvermittler sinkt daher kontinuierlich – und zuletzt immer stärker: Von 257.000 Vermittlern im Jahr 2011 waren im Januar 2019 noch 201.643 übrig.

Bei dieser „Veränderung in Dauerschleife“ unterstützt MLP seine Berater durch ein umfangreiches Paket – von einer

systematischen Partner- und Produktauswahl über spezialisierte Serviceeinheiten und eine umfangreiche Akquiseunterstützung bis hin zu einer modernen IT-Infrastruktur mit entsprechenden Applikationen für die Beratung. Eine große Rolle spielt außerdem die MLP Corporate University, die lebenslanges Lernen ermöglicht. Denn eine gute Qualifikation bietet gemeinsam mit einer engen Kundenbetreuung die entscheidende Basis für die Zufriedenheit der Kunden – und damit in der Folge für den wirtschaftlichen Erfolg jedes einzelnen Beraters und des Unternehmens insgesamt.

Deshalb schreibt MLP eine regelmäßige Weiterbildung seit jeher groß. Da dies in weiten Teilen des Marktes leider nicht der Fall ist, geht die neue Weiterbildungspflicht durch IDD und Versicherungsvermittlungsverordnung in die richtige Richtung. Die MLP Corporate University hat diese gesetzliche Änderung zum Anlass genommen, das Weiterbildungsangebot nochmals weiterzuentwickeln und auf die nächste Stufe zu heben. Das Grundprinzip dabei: Die Qualifizierung ist so flexibel gestaltet, dass jeder Berater seinen individuellen Lernpfad findet. Die Erfüllung der IDD-Anforderungen ist somit für MLP-Berater keine Pflichtübung, sondern ein natürliches Ergebnis lebenslangen Lernens.

Selbstbestimmt weiterbilden

Ein Schulungsangebot muss sich am persönlichen Bedarf ausrichten und sollte zu jeder Phase des Beraterlebens passen. Die MLP Corporate University hat ihre Bildungswelt deshalb im vergangenen Jahr modularisiert, also in viele kleine Bildungseinheiten zerlegt. Insgesamt stehen MLP-Beratern mehr als 500 Bildungsangebote zur Verfügung – angefangen von Web Based Trainings über ein umfangreiches Webinarangebot bis hin zu zahlreichen Präsenzangeboten, sowohl in den einzelnen Geschäftsstellen als auch am Hauptsitz in Wiesloch bei Heidelberg.

Sämtliche Bildungseinheiten sind einem thematischen Schwerpunkt, einem Unterthema und einer von drei Niveaustufen zugeordnet. Gemeinsam mit den Lernzielen haben Berater damit eine vollständige Transparenz über das Angebot. Dabei erhalten sie für jede besuchte Lerneinheit Weiterbildungspunkte. Um eine hohe Beratungsqualität sicherzustellen, ist es das Ziel, dass jeder Berater mindestens 30 MLP-Punkte pro Jahr erwirbt. Ein MLP-Punkt entspricht dabei einer Weiterbildungsstunde. Eine Vielzahl dieser MLP-Punkte ist auch IDD-gültig oder zählt für die neue gesetzliche Weiterbildungspflicht im Bereich der Immobilienvermittlung. Ein Punktekonto gibt jederzeit die volle Transparenz über den Lernfortschritt.

Anerkannte Abschlüsse erwerben

Neben dem Besuch einzelner Bildungseinheiten können MLP-Berater ganze Abschlüsse an der Corporate University erwerben. Im ersten Jahr durchlaufen sie die Basisqualifikation zum Financial Consultant, der auch alle gesetzlich vorgeschriebenen Qualifikationen umfasst. Neue Berater können – abhängig vom Erreichen von Weiterbildungspunkten – im ersten Jahr Weiterbildungsprämien von bis zu 24.000 Euro und im zweiten Jahr von bis zu 12.000 Euro erhalten. Für erfahrene Berater, die bereits vor ihrer Zeit bei MLP im Markt tätig waren, gibt es – wenn sie bestimmte Voraussetzungen erfüllen – einen „Fast Entry“. Nach dem Senior Financial Consultant im zweiten Jahr stehen Beratern sämtliche Abschlüsse

offen – beispielsweise der MLP Vermögensplaner, ein Abschluss zum Ruhestandsplaner oder der MLP Financial Planner. Er stellt die Voraussetzung für den Certified Financial Planner dar, den höchsten international anerkannten Standard für Finanzberater. Zudem bietet MLP gemeinsam mit der Steinbeis School of Management and Innovation einen Master „Financial Planning and Management“ an, auf den sich MLP-Berater rund 40% der hauseigenen Qualifizierung anrechnen lassen können. Bei dieser Anrechnung profitiert die MLP Corporate University davon, dass sie 2013 als erste und bisher einzige unternehmenseigene Hochschule von der Foundation for International Business Administration Accreditation (FIBAA) als Corporate Learning Unit zertifiziert worden ist.

Rückenwind durch Trainingskultur

Lebenslanges Lernen ist bei MLP keine Einzeldisziplin. Im Gegenteil: Im gesamten Unternehmen herrscht eine lebendige und kollegiale Trainingskultur. Neben den Angeboten an der Corporate University halten sich Berater in Geschäftsstellen und Hochschulteams immer auf dem aktuellsten Stand. So erhalten Nachwuchsberater von Anfang an ein Coaching durch den Leiter ihres Hochschulteams bzw. durch ihren Geschäftsstellenleiter. Langjährige Berater tauschen sich ebenso regelmäßig in Runden aus.

Ein Schulungsangebot muss sich immer am persönlichen Bedarf ausrichten und sollte zu jeder Phase des Beraterlebens passen. Die MLP Corporate University hat ihre Bildungswelt deshalb im vergangenen Jahr modularisiert.

Die weiterentwickelte Bildungslandschaft ist sehr erfolgreich angelaufen: Rund 140.000 Weiterbildungsstunden haben die MLP-Berater bis Dezember 2018 absolviert – das sind rund 70 pro Berater und damit deutlich mehr als jene 15 Stunden, die die IDD vorsieht. Nicht zuletzt wegen des umfangreichen Weiterbildungsangebots ist MLP für Branchenerfahrene und Neueinsteiger attraktiv – das zeigt auch die zunehmende Dynamik bei der Beratergewinnung. ■



Von Jan Berg,
Bereichsleiter Corporate University/Corporate
Communications der MLP Finanzberatung SE