



## Bringt Makler weiter: Vorsorgeberatung und Weiterbildung

**Die Beratung zu Vorsorgethemen gewinnt für Makler und Vermittler weiter an Bedeutung. In ihrer Kundenberatung sprechen sie verstärkt Themen wie die Vorsorgeverfügungen, die Nachlassregelung und die finanzielle Vorsorge für den Trauerfall an. Gleichzeitig rückt die Weiterbildung zum Vorsorgeexperten in den Fokus – drei Viertel der Befragten haben bereits ein Weiterbildungskonto bei der Initiative „gut beraten“.**

### Vorsorgeberatung: Relevanz erkannt – Potenzial noch nicht ausgeschöpft

Für rund 80 Prozent der Befragten gehört die finanzielle Vorsorge für den Trauerfall zum festen Bestandteil ihrer Kundenberatung. Die ebenfalls in diesem Beratungsfeld angesiedelten Themen Patientenverfügung und Vorsorgevollmacht sprechen gut 75 Prozent der Makler und Vermittler aktiv im Gespräch mit ihren Kunden an. Deutlich weniger Berater befassen sich mit der Nachlassregelung (45 Prozent) und der Organisation von Bestattung und Trauerfeier (37 Prozent). Auch das gerade für junge Familien wichtige Thema Sorgerechtsverfügung ist mit 42 Prozent noch nicht vollständig in der Beratung angekommen. „Die aktuellen Ergebnisse zeigen, dass Maklern und Vermittlern die Relevanz dieser Vorsorgethemen für ihre Beratung bewusst ist. Dennoch bestehen in einzelnen Bereichen noch Lücken. Diese gilt es über eine gezielte Weiterbildung zu schließen, um das volle Potenzial dieser Beratungsthemen ausschöpfen zu können“, erklärt Kai Göttker, Direktor Makler- und Vermittlervertrieb bei der Monuta.

### Mediennutzung: Nur leichter Aufwärtstrend bei sozialen Netzwerken

Die Frage nach der Mediennutzung der Makler und Vermittler zeigt gegenüber dem Vorjahr nur leichte Veränderungen. Nach wie vor informiert sich der Großteil der Befragten bevorzugt bei den Online- (97 Prozent) und Print-Formaten (95 Prozent) sowie den Newslettern (95 Prozent) der Branchen- und Fachpublikationen. Hinsichtlich des Informationsverhaltens über soziale Netzwerke (u.a. Blogs, Twitter, Facebook) ist zwar insgesamt ein leichter Aufwärtstrend gegenüber dem Vorjahr zu erkennen – 65 Prozent nutzen aktuell diesen Informationskanal. Die regelmäßige Nutzung von Social Media zu Informationszwecken spielt aber mit 15 Prozent der Befragten immer noch eine eher untergeordnete Rolle. Im Vorjahr lag die Nutzerquote unter den Maklern und Vermittlern insgesamt noch bei rund 53 Prozent, davon informierten sich nur 13 Prozent regelmäßig in Social Media Formaten über Versicherungsthemen.

## Weiterbildung: Initiative „gut beraten“ hat sich etabliert

Die Weiterbildungsangebote der Branche werden von Maklern und Vermittlern aktiv genutzt. So hat sich das Angebot der Initiative „gut beraten“ weiter etabliert: 75 Prozent der Befragten haben aktuell ein Weiterbildungskonto – ein Anstieg von 15 Prozent im Vergleich zur Umfrage aus dem Vorjahr. „Die Vorsorgeberatung verlangt von Maklern und Vermittlern ein hohes Maß an fachlicher Kompetenz. Insofern erfährt die gezielte Fort- und Weiterbildung zunehmend mehr Zuspruch – das beobachten wir auch bei den Teilnehmerzahlen unserer eigenen Weiterbildungsangebote in diesem Bereich“, so Kai Göttker. Seit Februar dieses Jahres gehört der Trauerfall-Vorsorge Spezialist zu den Förderern der Deutschen Makler Akademie (DMA) und unterstützt diese beim Ausbau des Fort- und Weiterbildungsangebotes für die Vorsorgeberatung, insbesondere mit der neuen spezialisierten Generationenberater-Ausbildung.

## Vertriebsunterstützung: Weiterempfehlung auf höchstem Niveau

Zwei Drittel der befragten Makler und Vermittler nutzen aktiv den Vertriebspartner-Bereich auf der Webseite der Monuta. Dabei spricht auch das neue Design nach dem Relaunch der Monuta Webseite Makler und Vermittler an. Positiv hat sich auch der mobile Zugang auf den Vertriebspartner-Bereich über die Monuta-App entwickelt. Hier konnte die Bekanntheit des mobilen Angebots gegenüber dem Vorjahr (30 Prozent) auf nunmehr 75 Prozent der Befragten gesteigert werden.

Erstmals fragte die Monuta in diesem Jahr nach dem Net Promoter Score. 98 Prozent der Befragten gaben an, das Angebot an Beratungs- und Vertriebsunterstützung sowie Produkt und Services des Versicherers weiterzuempfehlen. „Ein wirklich tolles Ergebnis, das uns darin bestärkt, dass wir als Unternehmen auf dem richtigen Weg sind. Die Qualität von Produkt und Services stehen im Einklang mit einer anerkannten Beratungs- und Vertriebsunterstützung für unsere Vorsorgeexperten beim Kunden vor Ort“, so Walter Capellmann.

Bild: © alphaspirt / fotolia.com

Versicherungs- und Finanznachrichten

# expertenReport



<https://www.experten.de/id/4942383/bringt-makler-weiter-vorsorgeberatung-und-weiterbildung/>