



John-Vermittlerfortbildung: Haftung, Recht, Sicherheit und Erfolg im Fokus

Die John-Vermittlerfortbildung® hat sich über die vergangenen Jahre als eine feste Institution in der Versicherungsbranche etabliert. Bewusst abweichend zu den Vorjahren wurde sie aufgrund der nachhaltigen, gesetzlichen Änderungen nicht für den Herbst, sondern für das erste Quartal 2018 terminiert. Hierdurch hatten teilnehmende Vermittler bereits sehr früh im Jahr die Gelegenheit in Weiterbildung zu investieren.

Haftung, Recht und Sicherheit

Im Interview mit der experten Report Redaktion spricht Marc Hinrichsen, Geschäftsführer der Hans John Versicherungsmakler GmbH, über die Themenschwerpunkte der diesjährigen John-Vermittlerfortbildung®.

Herr Hinrichsen, die letzte Veranstaltung der John-Vermittlerfortbildung® fand am 22. März 2018 in Regensburg statt. Ein kurzer Blick zurück: Welches Fazit ziehen Sie?

Das Interesse an der diesjährigen John-Vermittlerfortbildung® hat unsere Erwartungen übertroffen. Mit durchschnittlich etwa 80 Teilnehmern pro Veranstaltungsort konnten wir die Teilnehmerzahlen der Veranstaltungsreihen der vergangenen Jahre recht deutlich steigern.

Das Feedback der Teilnehmer attestiert uns, dass insbesondere auch die grundsätzliche Vortragszusammenstellung rund um die hoch aktuellen

Themen IDD und DSGVO für Vermittler sehr interessant war und wichtige Impulse für die tägliche Praxis liefern konnte.

Die Neuregelung der VersVermV befindet sich nach wie vor in der Schwebe. Wie sind Sie mit dieser Situation – auch in Bezug auf die Änderungen in der VSH – umgegangen?

Unser Ziel als Hans John Versicherungsmakler GmbH ist es grundsätzlich – also auch mit unserer Veranstaltungsreihe John-Vermittlerfortbildung® – möglichst umfassend Transparenz und Klarheit für unsere Kunden und Vermittler im Allgemeinen zu schaffen, insbesondere im Hinblick auf die Anforderung der Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung.

In einer von Ihnen völlig zutreffend als „schwebend“ bezeichneten Zeit, ist leider regelmäßig festzustellen, dass die Art und Weise der Berichterstattung teilweise dazu führt, dass die allgemeine Verunsicherung in der Vermittlerschaft wächst.

Beispielsweise wurde erst kürzlich die Information verbreitet, dass die im Entwurf der VersVermV genannte Mindestversicherungssumme in Höhe von 1.290.000 Euro

mit Inkrafttreten der IDD am 23.02.2018 gilt und damit die Versicherungen angepasst werden müssen. Da die VersVermV jedoch gegenwärtig nur im Entwurf befindlich ist und vermutlich erst nach der parlamentarischen Sommerpause in Kraft tritt, handelt es sich um eine Fehlinformation. Nach der turnusmäßigen Anpassung am 15.01.2018 nach der geltenden VersVermV und der FinVermV gab es keine weitere Erhöhung der gesetzlichen Mindestversicherungssumme!

Wie Sie bereits erwähnten, gehören die neuen gesetzlichen Rahmenbedingungen zu den wichtigsten Themen für Vermittler. Wie gehen die Teilnehmer aus Ihrer Sicht mit diesen Themen um?

Eine gewisse Ermüdung und teilweise auch ein gewisser Frust über die anhaltende Regulierung sind in Einzelfällen spürbar gewesen. Erfreulicherweise teilten allerdings der weit überwiegende Teil der Vermittler unsere Auffassung, dass es nicht zielführend ist, „über Brüssel bzw. Berlin zu schimpfen“. Die Veränderungen sind da, also gilt es, sich den Herausforderungen zu stellen, diese anzunehmen, umzusetzen und nach vorne zu schauen.

Die Hans John Versicherungsmakler GmbH ist von den Anforderungen genauso betroffen wie alle unsere Kunden. Unser Ziel kann es nicht sein und ist es auch nicht, mit erhobenem Zeigefinger daherzukommen, sondern über Impulsvorträge und persönliche Gespräche Lösungsmöglichkeiten aufzuzeigen – die dankend angenommen wurden.

Stichwort DSGVO: Ab dem 25. Mai 2018 werden Verstöße deutlich empfindlicher geahndet als bisher. Was gilt es für die Vermittlerschaft zu beachten?

Die DSGVO kommt für die Vermittler wie auch die IDD nicht überraschend, da zum 25.05.2018 lediglich die Umsetzungsfrist des bereits vor zwei Jahren in Kraft getretenen Gesetzes abläuft. Durch Regulierungsfrust und Verunsicherung werden die notwendigen Veränderungen im Maklerunternehmen jedoch manches Mal auf die lange Bank geschoben. Bis zum 25.05.2018 ist nicht mehr viel Zeit.

Vielfach besteht der Wunsch, sich vor den Sanktionsmöglichkeiten zu (ver-)sichern. Eine Versicherung, die die Sanktionen, die gegen das eigene Unternehmen aufgrund datenschutzrechtlicher Verstöße verhängt werden, übernimmt, gibt es nicht. Für Vermögensschäden sowie Verfahrenskosten gegen den Vermittler aufgrund von Ansprüchen auf Auskunft, Löschung, Berichtigung und

Sperrung gibt es jedoch Versicherungsschutz über entsprechende Versicherungsprodukte.

Datenschutz und Digitalisierung gehen Hand in Hand: Ein Maklerbüro zu digitalisieren, bedeutet vor allem auch Zeit- und Veränderungsmanagement im Unternehmen. Von Zeitfressern über die rechtlich einwandfreie Homepage bis hin zur Optimierung der Prozesse. Welche Erkenntnisse lieferte hierbei die Roadshow?

Veränderungen beginnen im Kopf. Ein „weiter so“ bzw. „das mach ich seit 30 Jahren so“ kann und wird es in dieser Form nicht mehr geben können. Die DSGVO fordert ein Datenschutzmanagementsystem mit einem Pflichtenkatalog, der die Einhaltung datenschutzrechtlicher Anforderungen frühzeitig, effektiv und schnell gewährleisten soll.

Dieses System muss der Vermittler proaktiv für sein Unternehmen umsetzen. Die Veränderungen bieten dem Vermittler gleichzeitig eine Chance, relevante Geschäftsprozesse auf den Prüfstand zu stellen und im Sinne einer datenschutzkonformen Weise prozessökonomisch(er) tätig zu werden. So können einfache Arbeitsabläufe optimiert sowie komplexe Automatisierungslösungen im Unternehmen implementiert werden. Deshalb haben wir den Teilnehmern über den auf Maklerunternehmen spezialisierten Unternehmensberater Dr. Peter Schmidt zahlreiche Impulse für ein effektiveres Zeitmanagement geben lassen, die Makler in die Lage versetzen mehr Zeit für strategische Planungen und auch eine Prozessoptimierung in Sachen Datenaufnahme, Datenschutz und Datensicherheit zu gewinnen.

Auch digitale Kundenerlebnisse werden immer wichtiger, denn durch die digitale Vernetzung verändert sich eben auch die Reise des Kunden. Wie wurde die Vermittlerfortbildung diesem Thema gerecht?

Die Themen rund um die Digitalisierung wird die Vermittlerschaft auch in den kommenden Jahren beschäftigen müssen. Der Grund dafür ist sicherlich auch, dass sich Kundenbedürfnisse verändern. An diesen Kundenbedürfnissen müssen sich alle Vermittler orientieren. Sie sollten somit in der Lage sein, Ihre Prozesse an diese Bedürfnisse anzupassen. Dabei unterstützen die Netzwerkpartner der Hans John Versicherungsmakler GmbH im Rahmen der John-Vermittlerfortbildung®.

Mit Hilfe eines solchen mehrwertebietenden Netzwerkes können die Vermittler sicherstellen, dass sie nicht allein sind und die Herausforderungen nicht auf sich selbst gestellt stemmen müssen. Nur durch ein gutes und sinnvolles

Netzwerken kann das eigentliche Ziel der Digitalisierung erreicht werden, nämlich wieder mehr Zeit für den Kunden und die Beratung zu haben.

Ebenso standen innovative Deckungskonzepte von FINAS und eventAssec auf der Agenda: Auf welche Weise kann mit den richtigen Deckungskonzepten die Haftung und der Arbeitsaufwand eines Vermittlers minimiert werden?

Ziel der Vermittlerfortbildung ist neben den klassischen Themen „Haftung, Recht, Sicherheit“ in diesem Jahr das Thema „Erfolg“. Erfolgreich sein kann ein Vermittler nur dann, wenn er sich auch im Hinblick auf seine Produktpartner für die Zukunft aufstellt.

Neben den digitalen Veränderungen erfordert dies den Wandel im Versicherungsvertrieb vom Makler mit „Bauchladen“ zur eigenen Spezialisierung bzw. Kooperation mit Spezialisten. Das Problem des Bauchladens ist, dass man sich schnell „verzetteln“ kann und dem Kunden – ggf. aufgrund fehlenden Know-Hows – nicht den passenden Versicherungsschutz vermittelt. Im schlimmsten Fall kostet die Einarbeitung in komplexe Fachthemen viel wertvolle Zeit und verursacht dennoch einen Vermögensschaden.

Vorteilhaft und haftungsärmer ist es, wenn der Vermittler die eigene Zielgruppe klar definiert und er diese zielgerichtet beraten kann. Fällt ein Kunde und/oder ein Risiko nicht in die Zielgruppe bzw. den Zielmarkt, kann er sich mittels Kooperationen gleichwohl – im Kundeninteresse – entsprechend um seinen Kunden kümmern.

Herr Hinrichsen, vielen Dank für das Gespräch.

Bild: © sdecoret / fotolia.com

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4944580/john-vermittlerfortbildung-haftung-recht-sicherheit-und-erfolg-im-fokus/>