



Die VermittlerAKADEMIE begrüßte die eintausendste Teilnehmerin und verstärkt ihr Angebot im Bereich gesetzlicher Weiterbildung.

# Tausendmal bewährt

**E**in besonders Jubiläum feierte dieser Tage die VermittlerAKADEMIE, der Spezialist für firmenspezifisches Vertriebs- und Verkaufstraining. Die eintausendste Teilnehmerin wurde begrüßt. Mag. Lore Tinhofer, Versicherungsmaklerin und Vermögensberaterin in Wien nahm zur Gratulation einen Gutschein für ein Wellnesshotel entgegen. risControl war dabei und sprach mit Johannes Muschik, dem geschäftsführenden Gesellschafter der Akademie.

**risControl:** Was ist das Besondere an der VermittlerAKADEMIE?

**Muschik:** Wir sind spezialisiert auf die Finanz- und Versicherungsbranche, vor allem aber sind wir fir-

menspezifisch. Jede Ausbildung wird auf die Vertriebsstrategie des Kunden ausgerichtet, sozusagen maßgeschneidert. Die Teilnehmer sind von Anfang an aktiv eingebunden, die Kunden erzielen mehr Umsatz und Gewinn - ganz im Sinne ihrer Vertriebsziele.



Mag. Lore Tinhofer, Versicherungsmaklerin und Vermögensberaterin in Wien und Johannes Muschik, Obmann von AFPA und geschäftsführender Gesellschafter der Vermittlerakademie

**risControl:** Wer genau sind Ihre Teilnehmer?

**Muschik:** Es sind gewerbliche Versicherungsvermittler und Vermögensberater, in letzter Zeit auch Angestellte von Versicherungen. Tendenziell haben unsere Teilnehmer bereits mehrere Jahre Berufserfahrung und wollen sich gezielt weiterbilden. Der Bezug zur eigenen beruflichen Praxis steht ganz klar im Vordergrund.

**risControl:** Bieten Sie auch offene Seminare an?

**Muschik:** Nein, Kunden buchen uns exklusiv für ihre Mitarbeiter und Vertriebspartner, die „unter sich“ bleiben. Im Training geht es ja um die Umsetzung ihrer firmenspezifischen Vertriebsstrategie.



Verständlich, dass Mitbewerber da außen vor sind.

**risControl:** Wird Aus- und Weiterbildung künftig verstärkt gesetzlich vorgeschrieben?

**Muschik:** Vermögensberatung machte den Anfang. Die kommende EU Richtlinie für Versicherungsvermittlung sieht 200 Stunden Weiterbildung innerhalb fünf Jahren vor. 2016 ist es wohl soweit. Verpflichtungen existieren aber bereits heute, etwa die Ausbildung zur Prävention von Geldwäsche. Oder: Versicherungen müssen seit heuer ein Beschwerdemanagement haben. Das schließt die laufende Information ihrer Mitarbeiter ein. Compliance wird die Weiterbildung der kommenden Jahre dominieren, auch weil Behörden immer strenger kontrollieren.



**MICHAEL VEIT,**

Prokurist des Wertpapierunternehmens FinanzAdmin setzt bei gesetzlicher Weiterbildung auf die VermittlerAKADEMIE

**risControl:** Weiterbildung ist für Vermögensberater zwingend. Wie sind Ihre Erfahrungen?

**Veit:** Der gesetzliche Auftrag zur Weiterbildung wird von uns begrüßt. Die Branche verändert sich rasend schnell. Profis brauchen laufende Qualifizierung. Das erste Seminar war innerhalb weniger Tage ausgebucht. Aktuell führen wir Wartelisten und bereiten weitere Schulungen vor.

**risControl:** Wie reagieren Sie auf diesen Trend?

**Muschik:** Die firmenspezifische Weiterbildung für Vermögensberater bauen wir heuer

Bildungsbedarf, erstellen firmenspezifische Weiterbildungspläne und sorgen für die



**MAG. LORE TINHOFER,**

Versicherungsmaklerin und Vermögensberaterin in Wien ist die eintausendste Teilnehmerin der VermittlerAKADEMIE.

**risControl:** Sie sind auch Magister der Wirtschaftswissenschaften, Mediatorin und Master of Science im Finanzbereich. Welche Rolle hat Bildung für Sie?

**Tinhofer:** In den letzten Jahren sind Seminare und Kurse für mich enorm wichtig geworden. Alte Strategien und Konzepte funktionieren in der Finanzdienstleistung nicht mehr. Weiterlernen hilft, anpassungsfähig und flexibel zu bleiben.

**risControl:** Liegt Wissensdrang bei Ihnen in der Familie?

**Tinhofer:** Ich war schon immer sehr neugierig, wollte den Dingen auf den

Grund gehen. Das betrifft berufliche Themen und alles was mit Menschen, ihrem Wesen und ihren Beweggründen zu tun hat. Als Kontrast dazu lerne ich singen und Motorrad fahren, eben weil es nichts mit meiner Arbeit zu tun hat. Den eigenen Horizont zu erweitern finde ich spannend.

**risControl:** Wie sehen Sie die Zukunft für Versicherungs- und Finanzberater?

**Tinhofer:** Weg zum Produkt, hin zum Bedarf – das ist wahrscheinlich in fast allen Berufen ein sinnvoller Weg. Und laufend weiterlernen, denn: wer nichts weiß muss alles glauben.

aus. Für Versicherungsvermittler starten wir mit Prävention von Geldwäsche. Neu sind auch unsere „Bildungsmandate“.

**risControl:** Was sind Bildungsmandate und wer ist die Zielgruppe?

**Muschik:** Größere Maklerunternehmen, Pools und Haftungsdächer lagern ihre Personalentwicklung an die VermittlerAKADEMIE aus. Unsere Experten analysieren den

laufende Qualifizierung. Hier sehen wir einen interessanten Markt. Spezialisten für Aus- und Weiterbildung sind im Versicherungs- und Finanzbereich dünn gesät. Gleichzeitig steigen die Bildungsanforderungen für alle Marktteilnehmer ständig an. Die IT hat man bereits in vielen Unternehmen an Spezialisten ausgelagert, mit der Ausbildung wird es in einigen Jahren genau so sein.

**risControl:** Wir danken für das Gespräch.

**risControl:** Sie kooperieren mit der VermittlerAKADEMIE, warum?

**Veit:** Uns gefällt der firmenspezifische Ansatz. Ausbildungen werden auf unsere Bedürfnisse maßgeschneidert. Das Angebot ist exklusiv den eigenen Partnern und Mitarbeitern vorbehalten. Die Teilnehmer arbeiten in kleinen, homogenen Gruppen und immer mit erstklassigen Vortragenden. Besser und effizienter als offene Seminare bei vergleichbaren Kosten, das hat uns überzeugt.

**risControl:** Kostet Ihre Partner die gesetzliche Weiterbildung etwas?

**Veit:** Die Kosten sind für Berater ein Thema, darum fördern wir zusammen mit Qualitätspartnern den Kursbesuch. Qualitätspartner sind Fondsgesellschaften und Depotlagerstellen. Auch sie wollen, dass ihre Produkte nur durch bestens ausgebildete Berater empfohlen werden. Gemeinsam bieten wir Ausbildungsmodule so an, dass Teilnehmer nur noch einen geringen Selbstbehalt tragen.