

Deutsche Versicherungsakademie (DVA) im Interview mit Trainerin Ulrike Götz zum Thema "Wissen, richtig eingesetzt, kann für den Kunden sehr wertvoll sein."

Die neuen Vorbereitungskurse auf die IHK Prüfungen für Finanzanlagen- und Immobiliendarlehensvermittlung folgen einem modernen Blended-Learning Konzept. Was sich dahinter verbirgt, haben wir Ulrike Götz gefragt. Sie ist u.a. Trainerin und Fachbuchautorin und hat das Konzept mitentwickelt.

München, 17.04.2024

Frau Götz, Sie trainieren Trainer:innen, bieten individuelles Coaching, schreiben Fachbücher zu Finanzanlagen und Immobiliendarlehensvermittlung. Sie entwickeln gemeinsam mit Unternehmen Lernpfade und Lernmedien und noch vieles mehr. Lernen Sie selbst auch?

Götz: Absolut und zwar sehr gerne. Für mich ist Lernen eine lebenslange Aufgabe, die ich mit Neugier angehe. Ich beschäftige mich zum einen mit Fachthemen, bei denen wir es zum Beispiel mit Gesetzesänderungen zu tun haben. Da muss man am Ball bleiben. Dann bin ich aber auch Lernmedien-Entwicklerin und Trainingsdesignerin. Also muss ich auch schauen, wie ich Lernkonzepte modern halte. Ich finde es immer wieder spannend, mit welchen Erkenntnissen die Neurowissenschaft dazu beiträgt, uns das Lernen leichter zu machen aber auch uns Lehrende dabei unterstützt, das Wissen nachhaltig abrufbar in den Gehirnen zu verankern.

Sie arbeiten seit langem als Trainerin im Bereich Sachkunde Finanzanlagen. An ihren Publikationen zu 34f und 34i führt kein Weg vorbei. Was ist Ihnen als Trainerin wichtig in diesem Bereich? Was geben Sie Ihren Trainees, den Teilnehmenden mit?

Götz: Ich komme ursprünglich aus dem Banksegment, habe also in der Branche gearbeitet, Immobilien verkauft und finanziert, kenne demnach die Finanzanlage- und Immobilienthemen aus der Praxis. Ich möchte die Teilnehmenden in meinen Schulungen begeistern durch meine Praxiserfahrung und durch viel Praxisbezug. Nachhaltig lernen bedeutet verstehen. Die Teilnehmenden sollten also nicht nur Wissen für eine IHK Prüfung auswendig lernen, sondern auch erkennen, welchen Mehrwert sie ihren Kund:innen damit bieten und sich dafür begeistern. Praxisbezug, Begeisterung für die Themen und wirkliches Verstehen – das versuche ich zu vermitteln.

Wir leben in einer schnelllebigen Zeit mit dynamischen Märkten, Trends kommen und gehen. Auch im Bereich Finanzanlagen und Immobilien. Welche Schwerpunkte aber auch Entwicklungen sehen Sie aktuell?

Götz: Das ist sehr vielschichtig. Bei den Märkten haben wir das Thema, wo geht die Reise bei den Zinsen hin, wo gehen die Börsenkurse hin, wie entwickeln sich die Immobilienpreise? Wer bauen will schaut auf die Kosten für Material und Handwerker. Aber es geht nicht nur darum, ob die Dinge teurer werden, die Preise steigen. Eine Immobilienfinanzierung ist ein langfristiges Thema. Geldanlage, private Altersvorsorge ebenso. Die Frage ist also, wie gehe ich mit diesen verschiedenen Bewegungen um? Niemand von uns hat eine Kristallkugel, und gerade bei Immobilien sind die Kunden mit viel Emotionen unterwegs. Wenn man da Wissen mitbringt in die Beratung, den Kunden zur Seite stehen und Möglichkeiten durchspielen kann, auch die Risiken betrachtet, ist das sehr wichtig. Wir tragen eine Verantwortung, nicht einfach nur ein Geschäft abzuschließen. Wenn wir Wissen richtig einsetzen, kann das für den Kunden sehr wertvoll sein.

Wie kann Ihrer Meinung nach unser neues Konzept der 34f- und 34i-Ausbildung die Teilnehmenden dabei unterstützen, von diesen Trends zu profitieren? Und warum sind gerade unsere Lehrgänge so geeignet dafür?

Götz: Wir haben uns für ein modernes Blended Learning Konzept entschieden. Was heißt das? Wir haben Lernvideos, wir haben Workbooks und einen Musteraufgabenpool, die das relevante Basiswissen basierend auf dem IHK-Rahmenplan enthalten und Lernimpulse mit Praxisbezug, die das Selbstlernen erleichtern...Angebote also für unterschiedliche Lerntypen. Diese effiziente Mischung bei den Selbstlernunterlagen ist gehirngerecht und optimiert die Merkfähigkeit für das Gelernte. Wir lassen aber unsere Teilnehmer nicht alleine und auch das Thema Lerntransfer liegt mir sehr am Herzen. In den Selbstlernphasen treffen wir uns immer wieder mal für eine Stunde im Transfercafe. Wir haben ein Forum zum laufenden schriftlichen Austausch und Live-Online-Workshops, in denen wir zusammen das Wissen sichern und vertiefen und durch Prüfungssimulationen abrunden. Ich habe viele Jahre im Aufgabenentwicklungsbereich mitgearbeitet und weiß daher sehr genau, wie die IHK Prüfungen gestrickt sind. Dieses Wissen teile ich hier natürlich auch. Aber damit sind wir wieder bei dem Punkt, dass nicht das reine Auswendiglernen zählt, sondern das Verstehen. Ich glaube, dieser Mix, der uns da jetzt gelungen ist, der macht es spannend, auch wenn wir mal ein nicht so spannendes Thema wie Rechtsgrundlagen dabei haben. Das haben wir dann so leicht wie möglich lernbar. Fokussiert auf die IHK-Prüfung und mit Qualität für die spätere Praxis dafür steht das neue Konzept.

Faktenbasiertes Wissen ist das Eine. Kompetenter Umgang damit das Andere. Haben Sie ein Beispiel, wie die bei uns erworbenen Kompetenzen in Bezug auf Finanzanlagen und Immobiliendarlehen am besten in der Praxis umgesetzt werden?

Götz: Ich habe die Lernimpulse angesprochen, die auf die Praxis ausgerichtet sind, also zum Beispiel im Immobiliendarlehensbereich. Da gibt es so ein Produktinformations-Merkblatt, das ist ein juristisches Ding, mehrere Seiten an denen der Kunde verzweifeln kann. Für den Berater ist es deshalb umso wichtiger und ein Aha-Erlebnis, wenn der Teilnehmer nach dem Lehrgang in dieses Merkblatt hineinschaut und versteht, was und warum da drin steht und warum das auch dem Verbraucherschutz dient und damit dem Kunden zugute kommt. So etwas machen wir mit den Lernimpulsen immer wieder. Wir nehmen die Theorie, verbinden sie mit der Praxis, machen das Thema erlebbar und laden dazu ein, sich darauf einzulassen, unabhängig von der Ausrichtung auf die Prüfung.

Vielen Dank für das Gespräch.

Die Deutsche Vertriebsakademie (DVA) bietet maßgeschneiderte Inhouse-Vorbereitungskurse auf die IHK-Prüfungen für Finanzanlagen- und Immobiliendarlehensvermittlung an. Diese Kurse werden von der erfahrenen Trainerin Frau Götz geleitet und bieten eine professionelle Vorbereitung auf die Prüfungen.

Bildmaterial



Über die DVA

Die Deutsche Versicherungsakademie (DVA) GmbH wurde von den drei Branchenverbänden (Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. (GDV), Arbeitgeberverband der Versicherungsunternehmen in Deutschland e.V. (AGV) und Berufsbildungswerk der Deutschen Versicherungswirtschaft (BWV) e.V.) gegründet und bündelt deren überbetriebliche Bildungsangebote. Sie versteht sich als branchenspezifischer Dienstleister für Versicherungs- und Finanzdienstleistungsunternehmen und ihre Partner.

Sie ist Partner im sogenannten Bildungsnetzwerk Versicherungswirtschaft. Hierzu gehören neben der DVA das Berufsbildungswerk der Deutschen Versicherungswirtschaft (BWV) e.V. und die regionalen Berufsbildungswerke der Deutschen Versicherungswirtschaft. Das Bildungsangebot der DVA umfasst Studiengänge, Seminare und Tagungen für Einzelpersonen und maßgefertigt für Unternehmen. Dabei bietet sie qualitätsgesicherte Abschlüsse und Bildungskonzepte und setzt innovative Lernmethoden ein (u.a. E-Learning).

Ausgewählte DVA-Zahlen:

- jährlich rund: 21.000 Teilnehmer
- 900 Absolventen bei Lehr- und Studiengängen mit DVA Abschluss
- 300 Veranstaltungstermine für offen angebotene Bildungsangebote
- 350 maßgefertigte Inhouse-Projekte für Unternehmen

Pressekontakt

Claudia Schröder
Deutsche Versicherungsakademie (DVA) GmbH
Tel. 089 455547-751
claudia.schroeder@versicherungsakademie.de