

FORSIKRINGSMÆGLEREN

FMF's nye efteruddannelse er en succes

FMF's nye efteruddannelse er en markant succes. Stor tilslutning og flotte tilbagemeldinger om efteruddannelsen kommer fremtidens lovkrav i forkøbet.

"Der har ikke tidligere været nogen formaliseret efteruddannelse for forsikringsmæglerne. Derfor er det banebrydende, når FMF i dag står som både udvikler og udbyder af en sådan efteruddannelse for mæglerne," fortæller formanden for FMF's Uddannelsesudvalg, Niels Caspersen. "FOAK (Forsikringsakademiet i Rungsted) har – som hidtil eneste udbyder – kun stået for den obligatoriske forsikringsmægleruddannelse.



Niels Caspersen

Al efteruddannelse har mæglerne selv måttet klare med hjælp fra selskaberne, hvis ikke de har kunnet tilmelde sig hele moduler hos FOAK.

Niels Caspersen lægger vægt på opdelingen mellem grunduddannelse, og så ad hoc-efteruddannelsen, som skal holde mægleren skarp og på omgangshøjde med de nyeste regler.

"Konkurrence er altid godt, fordi den øger kvaliteten, og derfor er det aldrig godt med monopoler," siger Anne Patricia Rehlsdorff, der er advokat, og som er en af underviserne på FMF's kurser.

"Selvfølgelig ville vi gerne have et selvstændigt Forsikringsmæglerakademi, men vi er både fagligt og økonomisk et for lille område til at kunne gennemføre det," erkender Anne Patricia Rehlsdorff.

"Når FMF's nye efteruddannelse er blevet så populær, så er det jo ikke mindst, fordi den er målrettet mæglerens behov og udbydes til en meget konkurrencedygtig pris. Det har været superpositivt at undervise i mæglerjura med god stemning og højt fagligt niveau."

E-learning er vejen frem

"Det er for dyrt at få uddannet en mægler, og det er helt skævt, når man kan være tvunget til at vente i årevis, fordi der ikke er nok deltagere til et hold. Der skal være mindst 4 deltagere på holdet for at kunne gennemføre uddannelse og eksamen," fortæller Anne Patricia Rehlsdorff.

Niels Caspersen er enig og forklarer: "Jeg har som medlem af Akademirådet været med til at sikre en garanti for gennemførelse, hvis der er minimum 4 deltagere – også selv om det slet ikke hænger økonomisk sammen for Akademiet med så få deltagere. Samtidig står vi over for det problem, at uddannelsen stadig er både for dyr og for tidskrævende at gennemføre, og særlig for små virksomheder, er det en barsk udfordring. Men vi arbejder konstant med at forbedre forholdene."

"FOAK bliver beskyldt for at være dyr, bl.a. fordi uddannelsen gennemføres som internatkurser. Derfor arbejder vi også med at omlægge en del af uddannelsen til e-learning.

Det vil give både tidsmæssige og økonomiske besparelser, og så er e-learning markant mere fleksibel, hvilket navnlig er en stor fordel for de mindre mæglerfirmaer.

Men al forandring tager tid, og der er stadig en del hurdler og skepsis, som vi skal overvinde. Men jeg er optimistisk, for Akademiet er faktisk temmelig langt med implementeringen af e-learning," siger Niels.



Anne Patricia Rehlsdorff

Fra mægler til specialmægler

"Alt for mange bliver mægler ved dispensation, fordi de har en kvalificerende baggrund," forklarer Niels og uddyber: "Det skyldes både det til tider meget langstrakte forløb i uddannelsen og FOAK's høje prisniveau. Men desværre er der også mæglervirksomheder, som vælger at søge dispensation, selv om de godt kunne have ladet den pågældende medarbejder gennemføre uddannelsen. Den cirkel skal vi have brudt, og her er jeg ikke tilfreds med Finanstilsynets afvisning af specialmægler," fortsætter Niels Caspersen.

"Jeg forstår godt, at tilsynet vil beskytte forbrugernes tryghed, ved at en mægler er en mægler. Det er al ære værd, at tilsynet står vagt om mæglerbegrebet, men mæglerens fagområder bliver stadigt større og større, så vi i dag står i en situation, som minder om advokaternes, der – som be-

kendt – allerede for mange år siden blev tvunget til at specialisere sig for at kunne følge med og altid komme med den uvildige toprådgivning.

Derfor er der behov for, at vi kan uddanne og godkende specialmæglere, hvor vi sikrer en basisviden om mæglerjura og uafhængig kunderådgivning.

Basisuddannelsen skal desuden sætte mægleren i stand til at identificere problemområder og supplere med kolleger i specialtilfælde,” slutter Niels Caspersen.

Anne Patricia Rehlsdorph er enig: ”Lovgivningen på mæglerområdet er nu blevet så omfangsrig, at vi må indse og forklare omverdenen (læs: kunder og politikere), at en

specialisering er den eneste farbare vej for mæglerbranchen. Ingen magter i dag at kunne dække hele fagområdet: På pensionsområdet skal man jo nærmest være på aktuar- eller skatterådgiverniveau, og på skade er der konstant nye risici, og så er der ca. 4 gange så mange selskaber at holde øje med sammenlignet med pensionsområdet,” slutter hun.

En mægler med luft under vingerne – og meningerne

På FMF's nylige medlemsrundtur besøgte vi på en våd dag med lav sigtbarhed Forsikringsmæglerne på Roskilde Lufthavn.

Indenfor i varmen hos direktør Torben Lund Simonsen er der spidskompetence inden for risikoafdækning af alle flytyper fra svævefly til jets samt piloternes forsikringsbehov – herunder ”Loss of License”-forsikringer.

Forsikringsmæglerne på Roskilde Lufthavn har fokus på lønsumsafgiften.

”Det er helt uforståeligt, at forsikringsmæglerne bliver lønsumsbehandlet på lige



Torben Lund Simonsen

fod med de selskaber, som vi skal holde konkurrencemæssigt i ørerne.

Det må bero på en fejl,” udtaler Torben

Lund Simonsen og fortsætter:

”Forsikringsmæglere er ikke en del af den finansielle sektor, og vi har aldrig levet af udlånsforretning.

Det var jo bankernes medansvar for den finansielle krise, som motiverede regering og folketing til at beslutte en voldsom forhøjelse af lønsumsafgiften.

Hvordan vi som uafhængige rådgivere blev involveret i denne straffeaktion, skal jeg ikke kunne sige, men det kan kun gå for langsomt med at erkende fejlen, og derefter vende tilbage til normale tilstande igen,” slutter Torben Lund Simonsen.

Øget transparens ønskes!

Medlemsrundturen førte os også til Slagelse, hvor vi besøgte Carsten Palmer hos Mentor.

Vi besøgte Mentor på en travl dag, hvor en af deres kunder havde behov for at sikre to medarbejdere på vej til en opgave i Somalia. ”Det er helt afgørende, at forsikringsmel-

skaberne stiller med både netto- og bruttopriser, så mæglerbetjente kunder ikke betaler for det samme arbejde to gange,” siger Mentors direktør Carsten Palmer.

”Vi har i mange år haft et fint samarbejde med selskaberne, men det er vigtigt, at vi konstant arbejder for øget transparens og

sund konkurrence på forsikringsmarkedet.”



Carsten Palmer

MEDLEMSRUNDTUREN faldt i år i september, hvor Flemming Kosakewitsch og Lars Poulsen besøgte flg. medlemmer: Mercer, Dahlberg, Forsikringsmæglerne på Roskilde Lufthavn, AIE, Contea, First Brokers, Olsen & Partner, Mentor, Best Pension Consulting, Chami og Deloitte.

GENERALFORSAMLING i FMF afholdes i 2016 fredag den 29. april på Hotel Svendborg. Medlemsmødet finder sted dagen før, torsdag den 28. april. Mere information og indkaldelse følger senere.