

FUTURE READY

So werden Maklerinnen und Makler fit für die Zukunft

Das Fortbildungsprogramm Future Ready von Standard Life ging mit einem optimierten Konzept in eine neue Runde. Dabei setzten sich Makler und Maklerbetreuer mit den Themen Langlebigkeit, KI und Mehrwert der Beratung auseinander und erarbeiteten individuelle Anwendungen für die Beratungspraxis.

👤 Oliver Lepold | 📅 17. April 2026 | 🕒 08:04 Uhr |

📌 Im Fokus: Assekuranz der Zukunft(<https://www.pfefferminzia.de/im-fokus/assekuranz-der-zukunft/>)



© Oliver Lepold

Future Ready 2026: Eva Tittmann und Matthias Pendl von Standard Life begrüßten die Teilnehmenden.

Rund 30 Vertriebspartner der Standard Life aus dem ganzen Bundesgebiet besuchten Ende März gemeinsam mit ihren Maklerbetreuern die praxisorientierte Bildungsreihe Future Ready. „Die Zukunft ist länger, digitaler und auch menschlicher als viele von uns denken“, sagte Matthias Pendl, Head of Sales von Standard Life, zu Beginn des zweitägigen Workshops in Frankfurt am Main.

Dieser Leitspruch charakterisierte Future Ready bereits im vergangenen Jahr (<https://www.pfefferminzia.de/top-thema-assekuranz-der-zukunft/future-ready-weiterbildung-von-standard-life-wir-schliessen-wissensluecken-und-vernetzen-makler/>), denn die zukunftsrelevanten Fragen haben sich nicht geändert. Aus zehn vorgeschlagenen Themen suchten sich die Makler im Vorfeld erneut die steigende Lebenserwartung in Zusammenhang mit der Ruhestandsplanung, den Wert der Beratung für die Kunden und die Anwendung von künstlicher Intelligenz (KI) für Makler heraus.

„Wir möchten die Makler dabei unterstützen, sich mit der Zukunft ihres Betriebs und unserer Branche (<https://www.pfefferminzia.de/im-fokus/assekuranz-der-zukunft/>) auseinanderzusetzen. Unsere Veranstaltung vermittelt Impulse, die ihnen helfen, die richtigen Entscheidungen zu treffen, um sich erfolgreich für die Zukunft zu positionieren“, so Pendl zur Zielsetzung von Future Ready.

Frischer Input zu Longevity, KI und Mehrwert der Beratung

Wie im vergangenen Jahr erhielten die Teilnehmer zunächst fachliche Expertise zu den drei Themen. Erfolgte damals der Zugang eher über den Stand der Wissenschaft, stand in diesem Jahr die Sicht der Branche im Mittelpunkt. So sprachen Martin Stenger (Franklin Templeton) und Peter Schwark (Deutsches Institut für Altersvorsorge) über aktuelle Lösungsideen aus dem politischen Berlin zum Thema Vorsorge (<https://www.tagesschau.de/inland/innenpolitik/riesterrente-nachfolge-100.html>).

Während Schwark die jüngsten Pläne der Bundesregierung zum Altersvorsorgedepot kommentierte (<https://www.pfefferminzia.de/vorsorge/wir-brauchen-eine-faire-marktgerechte-ausschreibung-fuer-den-staatsfonds/>) und sich auf die Auswirkungen auf die Ruhestandsplanung konzentrierte, beleuchtete Stenger die Langlebigkeit aus der Investmentperspektive. KI-Expertin Nele Wollert (Muffintech) schilderte, wie konkrete KI-Anwendungen einen Maklerbetrieb beschleunigen können. Und Mark Kubat (Vanguard) ging darauf ein, wie sich Vertrauen als Erfolgsfaktor in einer Kundenbeziehung messen lässt – mit einem gefühlten Renditevorteil aus Kundensicht von 6,4 Prozent, zeigt eine aktuelle Studie.

Teilnehmer brachten sich aktiv ein

Nach diesem Input stellten Makler und Maklerbetreuer den Experten Fragen. Am zweiten Tag der Veranstaltung ging es in die Umsetzung. In kleinen Gruppen arbeiteten die Makler direkt mit den Experten, um die Lösungsansätze in ihre individuelle Maklerpraxis umzusetzen und sich im Kollegenkreis dazu auszutauschen.

„Mit Future Ready haben wir eine Community geschaffen, die sich untereinander austauscht und unterstützt. Im Nachgang zum vergangenen Jahr kam es nicht nur zu vielen Kundenveranstaltungen, sondern auch zu mehreren direkten Kooperationen zwischen Maklern mit unterschiedlicher Positionierung“, erläuterte Pendl. Von Konkurrenzdenken dabei keine Spur.

Rund die Hälfte der aktuellen Teilnehmer hatte bereits einen früheren Future-Ready-Kurs belegt und sich aufgrund positiver Erfahrungen erneut angemeldet. Der heterogene Teilnehmerkreis (Alter 25 bis 60) wurde von Standard Life nicht nach Erfahrung oder Umsatz zusammengestellt, sondern nach Wachstums- und Zukunftspotenzial.

Über die konkreten Effekte hatte Pfefferminzia bereits 2025 mit den Maklern Burkard Neidert („Ich konnte den Umsatz verdreifachen (<https://www.pfefferminzia.de/top-thema-assekuranz-der-zukunft/future-ready-von-standard-life-ich-konnte-den-umsatz-verdreifachen/>)“) und David Meyhöfer („Es ist heute für unsere Berater ein viel einfacheres Arbeiten (<https://www.pfefferminzia.de/top-thema-assekuranz-der-zukunft/future-ready-weiterbildung-fuer-makler-es-ist-heute-fuer-unsere-berater-ein-viel-einfacheres-arbeiten/>)“) gesprochen. Auch in diesem Jahr sind vertiefende Folgeveranstaltungen von Standard Life geplant.

Was die Future Ready Teilnehmer sagen:

René H. Krauß, Spessart Finanz, Kleinwallstadt: *„Ich bin zum ersten Mal bei Future Ready. Mein Kundenklientel geht nun langsam in die Rente. Ich erhoffe mir noch mehr Impulse für die Ruhestandsplanung und bessere Ansätze mit der Langlebigkeit umzugehen.“*

Marvin Schmitz, MS-Finanzwelt, Euskirchen: *„Ich möchte Mehrwert mitnehmen und bin offen für Anregungen. Die aktuellen Entscheidungen in Berlin zur Altersvorsorge und die KI-Anwendungen zur Effizienzsteigerung finde ich besonders spannend. Ich lasse bereits die Dokumentation über ein eigenes datenschutzkonformes KI-Modell laufen und interessiere mich für KI-unterstützte Prozessoptimierungen.“*

Burkard Neidert, Finanzkonzept Fulda: *„Ich freue mich auf den Gedankenaustausch mit den Kollegen und neuen fachlichen Input. Ich war schon 2025 dabei und kann noch hinzulernen. Zum Beispiel, wie ich KI noch besser für den täglichen Beratungsprozess nutzen und wie ich dort Langlebigkeits-Argumentationen noch besser einbauen kann.“*



Rund 30 Makler und Maklerbetreuer nahmen an der Future Ready Auftaktveranstaltung 2026 in Frankfurt/Main teil.



Nele Wollert vom Softwareentwickler Muffintech erklärte, mit welchen KI-Anwendungen Makler viel Zeit in ihrem Beratungsalltag sparen können.