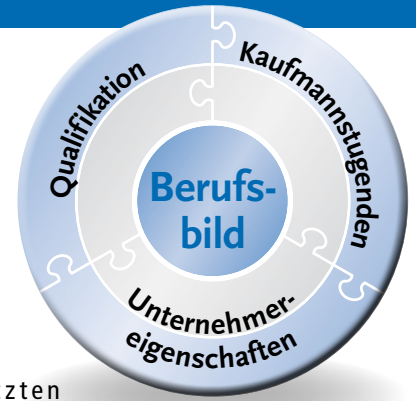


# Das neue Berufsbild des Versicherungsvermittlers



## Ausgangssituation

Das Berufsbild des Versicherungs- und Bausparvermittlers ist in den letzten Jahrzehnten umfangreichen und tiefgreifenden gesetzlichen Regulierungen unterzogen worden. Begründet wurde dies teilweise durch die Wirtschafts- und Finanzkrise, teilweise durch die Notwendigkeit der Bekämpfung einzelner abzulehnender Exzesse in der Branche.

Die Folgen sind für den Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK) als berufsständische Vertretung aller Vermittler nicht akzeptabel:

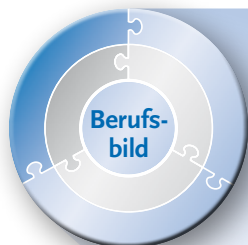
- Die eklatante Diskrepanz zwischen dem positiven Nahbild des Vermittlers bei seinen Kunden und dem negativen Ansehen des Berufsstandes in seiner Gesamtheit zeigt ein grundsätzliches Wahrnehmungsproblem in der Öffentlichkeit.
- Politik und Presse haben offensichtlich Schwierigkeiten, eine sehr heterogen strukturierte Vermittlerschaft nach Vermittlerstatus, Vertriebskanal und Vermittlungsschwerpunkt zu unterscheiden.

- Die selbständigen Vermittler stoßen aufgrund der aktuellen Entwicklungen an Grenzen der wirtschaftlichen Tragfähigkeit ihrer Existenz und erkennen aufgrund der negativen Reputation, verstärkt durch den demografischen Wandel, ein spürbares Mitarbeitergewinnungs- und Nachwuchs-Problem.
- Mit der Bedrohung des Berufsstandes der Vermittler mit ihrer unersetzlichen Leistung wird das gesamte Geschäftsmodell der deutschen Assekuranz bedroht. Das hat unmittelbare Folgen für einen der volkswirtschaftlich bedeutendsten Wirtschaftszweige und nicht zuletzt für das Versicherungs- und Vorsorgeniveau der deutschen Bevölkerung.

## Lösung

Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK) erkennt die Notwendigkeit eines Gegensteuerns und übernimmt mit

dem als Gegenmodell zum aktuellen Zustand formulierten neuen Berufsbild die Initiative und die Meinungsführerschaft.



### Qualifikation

- Grundlage des unternehmerischen Handelns des Versicherungsvermittlers ist eine grundlegende und weiterführende Qualifikation seiner Fach-, Methoden- und Sozialkompetenz.
- Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute BVK e.V. fordert den konsequenten und weitreichenden Ausbau dieser Grundvoraussetzung für die Berufsausübung, fördert und beteiligt sich aktiv an entsprechenden Brancheninitiativen:



Bildungsakademie



Besser. Weiter. Bilden.



Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute BVK e.V. hat sich immer konsequent für eine Erfüllung der gesetzlich vorgegebenen Mindest-Qualifikationsstandards eingesetzt und eine weit darüber hinausgehende Qualifikation als eine der Grundvoraussetzungen für eine verbraucherfreundliche Kundenberatung erkannt. Er wird sich auch in Zukunft vehement für den jeweils höchstmöglichen Standard engagieren.

Dies geschieht durch eine inhaltlich führende und politisch treibende Arbeit in den zuständigen Branchengremien, öffentlichen und privatwirtschaftlichen Initiativen.

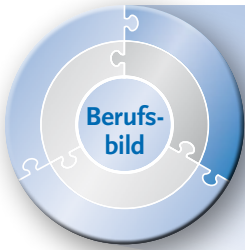
Für den BVK ist das Selbstverständnis einer hervorragenden Basisausbildung und einer Weiterbildung auf ständig aktuellem

Niveau ein nicht verhandelbarer Grundbaustein des neuen Berufsbilds des Vermittlers.

Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute BVK e.V. hat mit seinem Leitbild des Ehrbaren Kaufmanns, das auf den selbstverständlichen kaufmännischen Tugenden aufbaut, einen weithin anerkannten Standard definiert. Dieses Leitbild greift die identitätsstiftende Klammer aller Kaufleute auf, deren Handeln seit Jahrhunderten eine verlässliche Basis für den Wohlstand unseres Landes darstellt.

Der BVK unterstützt und fördert die Aktivitäten des von ihm initiierten Vereins Ehrbare Versicherungskaufleute e.V. (VEVK)





### 10 Tugenden des Ehrbaren Kaufmanns

- Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute BVK e.V. formuliert die ethischen Leitlinien für die Vermittler in Deutschland als Mindeststandard.
- Um Vermittlern die Möglichkeit zu geben, sich öffentlich zu den Tugenden des Ehrbaren Kaufmanns zu bekennen, hat der BVK den Verein Ehrbarer Versicherungskaufleute VEVK e.V. initiiert.

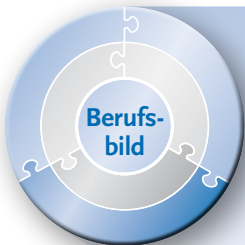


### Die 10 Tugenden

1. Der Ehrbare Kaufmann ist sich seiner politischen und sozialen Verantwortung bewusst.
2. Der Ehrbare Kaufmann nimmt seine sozialpolitische Aufgabe aktiv und verantwortlich an.
3. Der Ehrbare Kaufmann bekennt sich zu ethischem Handeln.
4. Der Ehrbare Kaufmann handelt nachhaltig.
5. Der Ehrbare Kaufmann steht für Identifikation und bürgerschaftliches Engagement.
6. Der Ehrbare Kaufmann verpflichtet sich dem Interesse seines Kunden.
7. Der Ehrbare Kaufmann versteht Vertrauen als Grundlage seines Handelns.
8. Der Ehrbare Kaufmann setzt seine Wertestandards und sein Handeln ständig einer kritischen Selbstreflexion aus.
9. Der Ehrbare Kaufmann erfüllt hohe Standards im Umgang mit seinen Mitarbeitern.
10. Der Ehrbare Kaufmann steht für Qualifikation und Kompetenz.

Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute BVK e.V. sieht neben der Qualifikation und den Tugenden des Ehrbaren Kaufmanns die Eigenschaft des Vermittlers als Unternehmer als dritten Baustein für ein neues Berufsbild. Er tut dies aus der Grundüberzeugung heraus, dass nur der Vermittler, der aus dem Selbstverständnis

eines freien Unternehmers heraus denkt und handelt, zukunftsfähig ist. Diese innere Grundhaltung ist sinn- und existenzstiftend und ermöglicht das selbstbewusste Auftreten als wirtschafts- und sozialpolitisch wichtiger, kundenorientierter Akteur, der seinen Berufsstand mit dem ihm zukommenden positiven Image versieht.



### 10 Eigenschaften des Vermittlers als Unternehmer

- Vermittler denken, handeln und entscheiden aus ihrem Selbstverständnis als freie Unternehmer und bekennen sich zum Leistungsprinzip.
- Sie treten ihrer gesamtwirtschaftlichen Bedeutung entsprechend selbstbewusst und mit einem klar erkennbaren Unternehmerprofil am Markt auf.
- Sie übernehmen Verantwortung für die Führung ihres Unternehmens und ihrer Mitarbeiter.
- Sie pflegen ihr privates, soziales und wirtschaftliches Umfeld und engagieren sich solidarisch für ihre Berufsstandsinteressen.

### Die 10 Eigenschaften

1. Der Versicherungsvermittler denkt, entscheidet und handelt als selbständiger Unternehmer.
2. Der Versicherungsvermittler führt sein Unternehmen nach betriebswirtschaftlichen Grundsätzen.
3. Der Versicherungsvermittler bekennt sich als Unternehmer zum Leistungsprinzip.
4. Der Versicherungsvermittler ist als Unternehmer Träger und Treiber von Innovationen seiner Dienstleistung.
5. Der Versicherungsvermittler tritt mit einem klaren und wiedererkennbaren Unternehmerprofil am Markt auf.
6. Der Versicherungsvermittler begibt sich bei der Finanzierung seiner unternehmerischen Tätigkeit nicht in Abhängigkeiten von seinen Produktgebern.
7. Der Versicherungsvermittler stellt sich der Verantwortung, sein Unternehmen und seine Mitarbeiter zu führen und sorgt rechtzeitig für eine Agenturnachfolge.
8. Der Versicherungsvermittler tritt seiner wirtschafts- und sozialpolitischen Bedeutung angemessen selbstbewusst auf und handelt auch so.
9. Der Versicherungsvermittler pflegt sein persönliches, unternehmerisches und gesellschaftliches Umfeld und positioniert sich dort bewusst und gezielt.
10. Der Versicherungsvermittler bekennt sich zur berufsständischen Interessenvertretung.