

Der „Ehrbare Kaufmann“ – ein Projekt des BVK

Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute (BVK) gestaltet aktiv und zukunftsfest die Berufsethik.

Deshalb hat er das Projekt der „Ehrbare Kaufmann“ initiiert, das er in seinen Grundzügen erstmals am 26.10.2011 bei der DKM in Dortmund rd. 40 Fachjournalisten präsentiert hat.

Statt nach dem Gesetzgeber zu rufen wie andere Verbände, setzt der BVK auf die Eigenverantwortung seiner Mitglieder und des Berufsstandes. Er hat einen Kodex von zehn Kaufmannstugenden definiert, die der Vermittler, der dem Selbstverständnis des BVK entspricht, im täglichen Handeln lebt. Dabei ist das Bild des seit Jahrhunderten erfolgreichen „Ehrbaren Kaufmanns“ das Ziel der Bemühungen. Es ist untrennbar mit den drei Bausteinen Qualifikation, Kaufmanns-Eigenschaft und Ethik verbunden.“

Der BVK setzt mit der Herausstellung und Formulierung der Tugenden des „Ehrbaren Kaufmanns“ einen deutlichen Kontrapunkt zu den aktuellen und den geplanten zusätzlichen gesetzlichen Regulierungen und der pauschalen Kritik an den Angehörigen des Berufsstandes, deren Ursache in den Exzessen einiger weniger Vertriebe liegt.

Eine der Tugenden beschreibt die aktive und engagierte Übernahme von sozialer und politischer Verantwortung, indem Versicherungskaufleute über die Aufgabe allgemeiner Absicherung hinaus durch die Vermittlung von realen Produkten für eine solvente Altersvorsorge der Generationen sorgen. Unmittelbar damit verknüpft sieht der BVK ethisches Handeln, das in der Orientierung an nachhaltigen, das heißt auch in Zukunft tragenden Geschäftsabschlüssen zum Ausdruck kommt.

In diesem Sinne ist der „Ehrbare Kaufmann“ primär den Interessen seiner Kunden verpflichtet und versteht das ihm entgegengebrachte Vertrauen als Grundlage seines Handelns. Daraus resultiert auch ein Auftrag zur ständigen Weiterqualifizierung und Erweiterung der eigenen Kompetenzen, weil sich Versicherungsvermittler, die sich als ehrbare Kaufmänner und -frauen verstehen, nicht mit einmal erzielten Standards begnügen, sondern diese in einem selbstkritischen Prozess der Markt- und Produktentwicklung anpassen. Der „Ehrbare Kaufmann“ steht daher für Qualifikation und Kompetenz und erfüllt hohe Standards an Dienstleistung, Beratungsqualität und Kompetenz.

Die zehn Tugenden des „Ehrbaren Kaufmanns“ korrespondieren eng mit dem schon vor Jahren verabschiedeten Leitbild und Grundsatzprogramm des BVK, das einer verbraucherorientierten Berufsethik entspricht. Denn für die im BVK organisierten Versicherungsvermittler, die Einfirmenvertreter, Mehrfachagenten und Makler sind, hat die vertrauensvolle Absicherung ihrer Kunden höchste Priorität: Der „Ehrbare Kaufmann“ berät seine Kunden fair und an den individuellen Bedürfnissen ausgerichtet. Er erteilt den Kunden seinen Rat unabhängig von einem unmittelbaren Geschäftsabschluss.“

Die BVK-Initiative wird in einer Kooperation mit der Berliner "Stiftung Ehrbarer Kaufmann" durchgeführt, die auch in einem weiteren Schritt die individuelle Einhaltung der Kaufmannstugenden zertifizieren soll.

Das BVK-Projekt „Ehrbarer Kaufmann“ startet Anfang 2012 mit einer eigenen Homepage, auf der sich Vermittler den Kaufmannstugenden öffentlich verpflichten können. **Dadurch wird die BVK-Initiative in eine breite Öffentlichkeit getragen und schafft damit Vertrauen in einen Berufsstand, der eine überragende sozial- und wirtschaftspolitische Rolle spielt und für die Vorsorge und Risikoabsicherung der Bevölkerung unverzichtbar ist.**

Die zehn Tugenden finden Sie hier:

Der „Ehrbare Kaufmann“

Seit mehreren Jahrhunderten trägt der Versicherungsvermittler dazu bei, dass für den Einzelnen, aber auch für Unternehmen und staatliche Einrichtungen Risiken kalkulierbar sind, dass der Einzelne eine finanzielle Absicherung bei Krankheit, Berufsunfähigkeit und Alter erhält und die staatlich geförderte private Vermögensbildung erfolgreich ist.

Der Versicherungsvermittler handelt als Kaufmann, der durch feststehende und tradierte Tugenden eines ehrbaren Kaufmanns zunächst im Interesse seiner Kunden handelt, dessen Wohl er nicht aus den Augen verliert. Daher bringt der Kunde seinem Versicherungsvermittler ein hohes und auf Dauer angelegtes Vertrauen entgegen.

Die Tugenden eines ehrbaren Kaufmanns sind Grundlage der Unternehmenstätigkeit der selbständigen Versicherungskaufleute und werden von den Mitgliedern des Bundesverbandes Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK) durch Anerkennung des BVK-Leitbildes und der Berufsregeln verpflichtend gelebt. Der „Ehrbare Kaufmann“, geprägt durch Kompetenz, Unternehmertum und ethische Grundlage seines Handelns

Tugend 1: Der „Ehrbare Kaufmann“ ist sich seiner politischen und sozialen Verantwortung bewusst

Er bekennt sich zur freiheitlich demokratischen Grundordnung, zur Achtung der berechtigten Interessen des Einzelnen, zur Chancengleichheit und zur Teilhabe an Sicherheit und Versorgung. Er setzt sich für Gerechtigkeit, Solidarität, Toleranz und Wohlstand ein.

Tugend 2: Der „Ehrbare Kaufmann“ nimmt seine sozialpolitische Aufgabe aktiv und verantwortlich an

Seine wichtigste Aufgabe ist neben der Absicherung der allgemeinen Lebensrisiken die Ergänzung der sozialen Sicherungssysteme einschließlich der staatlichen Fürsorge. Daraus erwächst ihm die Verpflichtung, sich aktiv in sozial- und wirtschaftspolitischen Fragen gegenüber seinen Kunden, Geschäftspartnern und der Öffentlichkeit zu positionieren. Er stellt so die Leistung und Bedeutung seines Berufsstandes für die Gesellschaft unter Beweis.

Tugend 3: Der „Ehrbare Kaufmann“ bekennt sich zu ethischem Handeln

Sein Leben und seine Arbeit orientiert er an den Regeln der guten Sitten und des Anstandes, die nicht geprägt sind von Gier, Neid, Manipulation und Korruption. Er bekämpft aktiv Marktteilnehmer und Wettbewerber, deren Handeln von unethischen Motiven geprägt ist.

Tugend 4: Der „Ehrbare Kaufmann“ handelt nachhaltig

Er versteht sich als Teil der Gesellschaft, der Wirtschaft und der natürlichen Umwelt und sorgt nach dem Prinzip der Nachhaltigkeit für einen Ausgleich. Er hinterfragt gegenüber Partnern und Kunden Produkte und Lösungen auch auf ihre Nachhaltigkeit.

Er orientiert sich nicht an kurzfristigen und riskanten Produkten, sondern bietet seinen Kunden nachhaltige Lösungen für die jetzige und für künftige Generationen an.

Tugend 5: Der „Ehrbare Kaufmann“ steht für Identifikation und bürgerschaftliches Engagement

Er identifiziert sich mit seinen Berufskollegen und seinem Berufsstand sowie deren Organisation. Er weiß um die Stärke der Solidarität und Gemeinsamkeit, in der er sich engagiert. Als Vorbild übernimmt er freiwillig gesellschaftliche Aufgaben.

Tugend 6: Der „Ehrbare Kaufmann“ verpflichtet sich dem Interesse seines Kunden

Er berät seine Kunden fair und an den individuellen Bedürfnissen ausgerichtet. Vertriebssteuerungen lehnt er ab. Er erteilt den Kunden seinen Rat unabhängig von einem unmittelbaren Geschäftsabschluss.

Tugend 7: Der „Ehrbare Kaufmann“ versteht Vertrauen als Grundlage seines Handelns

Zuverlässigkeit und Glaubwürdigkeit, fairer Umgang miteinander, pünktliches Leisten, korrektes Abrechnen, Loyalität und das Handeln nach dem Prinzip von Treu und Glauben begründen ein auf Dauer angelegtes Vertrauen seines Kunden.

Tugend 8: Der „Ehrbare Kaufmann“ setzt seine Wertestandards und sein Handeln ständig einer kritischen Selbstreflexion aus

Die von den Grundtugenden abgeleiteten Wertestandards bedürfen der ständigen Überprüfung. Der ehrbare Kaufmann stellt sich offen der Diskussion um seinen Berufsstand und sucht aktiv den Kontakt mit allen gesellschaftlichen Gruppen. Er überprüft und reflektiert sein Handeln in ständigem Austausch mit seinen Kunden, Kollegen und Mitarbeitern.

Tugend 9: Der „Ehrbare Kaufmann“ erfüllt hohe Standards im Umgang mit seinen Mitarbeitern

Offenheit, Fairness, Respekt, Transparenz des unternehmerischen Handelns, Dialog- und Kritikbereitschaft, Verantwortung, Vertrauen und vorbildliche Führung sind selbstverständliche Werte für den Umgang mit seinen Mitarbeitern und fördern zugleich deren Motivation und Identifikation mit den Unternehmenszielen.

Tugend 10: Der „Ehrbare Kaufmann“ steht für Qualifikation und Kompetenz

Ständige Weiterentwicklung der fachlichen und sozialen Kompetenzen und der Kundenorientierung sind eine weitere unersetzliche Basis und Voraussetzung für den wirtschaftlichen Erfolg des Versicherungsvermittlers.

Quelle: <http://www.bvk.de/oeffentlich/positionen-des-bvk/positionen/der-ehrbare-kaufmann-ein-projekt-des-bvk.html> (24.01.2012; 10:30h)