



BVK-Unternehmer-Beratung

Beratungsstandards

Beratungsstandards

Die folgenden Standards gelten für alle unternehmensberatenden Dienstleistungen des BVK. Sie enthalten konkrete Anforderungen und Verpflichtungen für BVK-Berater, sind darüber hinaus aber auch analog Grundlage für die Zusammenarbeit mit Kooperationspartnern, die nicht als Unternehmensberater auftreten.

1 Formale Anforderungen an BVK-Unternehmerberater

- 1.1 Unternehmensberater, die über den BVK empfohlen werden („BVK-Unternehmerberater“) verpflichten sich vollumfänglich den hier aufgeführten Beratungsstandards des BVK und folgen im Zweifelsfall den Auslegungen durch den BVK. Sie vermeiden alle Tätigkeiten, Abhängigkeiten und Verpflichtungen, die die Einhaltung der Beratungsstandards gefährden.
- 1.2 BVK-Unternehmerberater sind grundsätzlich selbständig tätig. Sie weisen bei Aufnahme in den Beraterpool die entsprechende Meldung beim zuständigen Finanzamt oder eine Gewerbeanmeldung nach. Mitglieder verkammerter Berufe weisen ihre Kammerzugehörigkeit nach.
- 1.3 BVK-Unternehmerberater verfügen entweder über eine Funktionenspezialisierung oder eine Branchenspezialisierung und können diese auch glaubwürdig nachweisen. Sie verfügen entweder in der Funktion oder in der Versicherungsbranche über ausreichende Kenntnisse, Fähigkeiten und Erfahrungen und können diese auch nachweisen. Diese Anforderungen sind Grundvoraussetzung für die Aufnahme in den Beraterpool des BVK.
- 1.4 BVK-Unternehmerberater verfügen über eine ausreichende Vermögensschadenshaftpflichtversicherung oder den Nachweis einer Haftungsfreistellung.

2 Ethik

2.1 BVK-Unternehmerberater verpflichten sich freiwillig den Grundsätzen einer ethischer Berufsausübung nach den folgenden Grundstandards. Im Falle der Zuwiderhandlung kann der BVK den Berater sanktionieren.

2.2 Die berufsethischen Grundstandards sind:

- **Fachliche Kompetenz**

Ein BVK-Unternehmerberater übernimmt nur solche Beratungen, die er nach dem aktuellen Stand der Wissenschaft, der Branche und den Bedürfnissen seiner Klienten entsprechend durchführen kann. Aufträge, für deren Bearbeitung er nicht die notwendigen Kenntnisse, Fähigkeiten, Erfahrungen und Ressourcen besitzt, lehnt er ab.

- **Weiterentwicklung**

Ein BVK-Unternehmerberater sieht es als unverzichtbare Notwendigkeit an, sich sowohl in den Funktionen als auch in den branchenspezifischen Wissensgebieten kontinuierlich weiterzuentwickeln. Er weist auf Anfrage nach, dass er entsprechende Qualifizierungen in Anspruch nimmt. Er nimmt insbesondere die entsprechenden Angebote des BVK wahr.

- **Transfer**

Die wichtigste Funktion des BVK-Unternehmerberaters für seinen Klienten ist der Wissenstransfer. Er stellt sein Wissen und sein Können seinem Klienten im Rahmen des Beratungsauftrages jederzeit vollumfänglich und uneingeschränkt zur Verfügung.

- **Nutzen**

Der Nutzen, den der Klient aus einem Beratungsprojekt generiert, steht für den BVK-Unternehmerberater im Mittelpunkt seiner Bemühungen. Der BVK empfiehlt Berater nur dann, wenn er der Überzeugung ist, dass der Berater dem Klienten einen deutlichen und wirkungsvollen Vorteil generieren kann.

- **Seriösität**

Der BVK-Unternehmerberater gibt realistische Leistungs-, Termin- und Kostenschätzungen ab. Ein Nichteinhalten dieser Schätzungen bleibt die absolute Ausnahme und wird dementsprechend begründet und nachgewiesen. Eine

Überschreitung des Kostenrahmens ist nur nach vorheriger Zustimmung des Klienten möglich.

- **Zusammenarbeit**

Die Zusammenarbeit zwischen Berater und Klient ist von Respekt getragen. Der BVK-Unternehmerberater bemüht sich jederzeit um eine harmonische Arbeitsatmosphäre und eine Art der Kommunikation, die eine effektive und effiziente Zusammenarbeit unterstützt. Berater und Klient arbeiten nur so lange zusammen, bis der Klient das Ziel des Beratungsprojektes als erreicht einschätzt. Der Berater vermeidet das Entstehen von Abhängigkeiten des Klienten. Er sieht daher die Befähigung des Klienten, das Problem nach beendetem Beratungsprojekt selbst zu lösen, als das Ziel seiner Tätigkeit.

- **Treuepflicht gegenüber dem BVK**

BVK-Unternehmerberater vermeiden eine willkürliche Schädigung des BVK. Folgeaufträge gelten als vom BVK vermittelte Aufträge.

- **Neutralität**

BVK-Unternehmerberater sind grundsätzlich eigenverantwortlich tätig. Sie akzeptieren die Beratungsstandards und Anforderungen des BVK, arbeiten aber niemals unter Einschränkungen ihrer Tätigkeiten durch Dritte, insbesondere Produktgeber. Sie nehmen keine Provisionen für die Vermittlung von Produkten oder Dienstleistungen Dritter und verhalten sich diesen gegenüber neutral. Ist der Kauf eines Produktes oder einer Dienstleistung für die Lösung des Problems notwendig, informiert der Berater den Klient neutral über alle Optionen und Angebote und überlässt diesem die Entscheidung.

- **Objektivität**

BVK-Unternehmerberater führen die Beratung unvoreingenommen und objektiv durch. Sie sind in der Analyse, der Diagnose und der Empfehlung von Maßnahmen auch dann transparent und ehrlich, wenn diese für den Klienten unangenehm sind.

- **Vertraulichkeit**

BVK-Unternehmerberater behandeln alle klientenbezogenen Informationen und Unterlagen streng vertraulich. Ist es notwendig, zum Zwecke der Auftragserfüllung Informationen oder Unterlagen an Dritte weiterzugeben, geschieht dies nur nach ausdrücklicher und schriftlicher Zustimmung des Klienten.

- **Konkurrenz und Wettbewerb**

Dem allgemeinen Usus der Beraterbranche folgend, wird kein genereller Konkurrenzausschluss ausgesprochen. Möchte der Berater den Klienten als Referenz aufführen, kann er dies nur nach ausdrücklicher und schriftlicher Zustimmung des Klienten tun.

- **Honorare**

BVK-Unternehmerberater rechnen ausschließlich die dem Klienten vereinbarten Honorare ab. Dabei werden die Honorare zugrunde gelegt, die der Berater beim Eintrag in den Berater-Pool des BVK angegeben hat.

3 Beratungsziele

Die Ziele einer unternehmensberatenden Dienstleistung durch den BVK ergeben sich aus dessen berufsständischen Zielen. Die Leitlinien und Umsetzungen des vom BVK definierten und verfolgten Berufsbilds des Vermittlers sind auch identitätsstiftend für alle unternehmensberatenden Dienstleistungen.

Diese Beratungsziele sind verbindliche Grundlage einer jeglichen durch den BVK vermittelten unternehmensberatenden Dienstleistung.

1. Eigenschaften des Vermittlers als Unternehmer

- Der Versicherungsvermittler denkt, entscheidet und handelt als selbständiger Unternehmer.
- Der Versicherungsvermittler verfolgt seine eigenen wirtschaftlichen Interessen.
- Der Versicherungsvermittler bekennt sich als Unternehmer zum Leistungsprinzip.
- Der Versicherungsvermittler ist als Unternehmer Träger und Treiber von Innovationen seiner Dienstleistung.
- Der Versicherungsvermittler tritt mit einem klaren und wiedererkennbaren Unternehmerprofil am Markt auf.
- Der Versicherungsvermittler begibt sich bei der Finanzierung seiner unternehmerischen Tätigkeit nicht in Abhängigkeiten von seinen Produktgebern.
- Der Versicherungsvermittler stellt sich der Verantwortung, sein Unternehmen und seine Mitarbeiter zu führen.

- Der Versicherungsvermittler tritt seiner wirtschafts- und sozialpolitischen Bedeutung angemessen selbstbewusst auf und handelt auch so.
- Der Versicherungsvermittler pflegt sein persönliches, unternehmerisches und gesellschaftliches Umfeld und positioniert sich dort bewusst und gezielt
- Der Versicherungsvermittler bekennt sich zur berufsständischen Interessenvertretung.

2. Qualifikation

Der Vermittler, der dem neuen Berufsbild des BVK entspricht, sieht eine ständige Weiterentwicklung seiner Kenntnisse, Fähigkeiten und seiner Persönlichkeit als selbstverständliche Verpflichtung. Er erkennt damit an, dass nur eine über den durchschnittlichen Anforderungen liegende Qualifikation die Interessenwahrung seiner Klienten sichern kann.

3. Ethik „Ehrbarer Versicherungskaufleute“

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

4 Beratungsgegenstände

4.1 Wissens- und Fähigkeitstransfer

alle Fragestellungen, die die Performance der Agentur erhöhen

4.2 Leadership

alle Fragestellungen der Führung

4.3 Unternehmerischer Mindset

alle Fragestellungen der grundsätzlichen persönlichen Einstellung als Unternehmer

5. Strukturiertes Beratungsgespräch

Nach dem Erstkontakt des Vermittlers mit dem BVK hat der Vermittler einen standardisierten Auskunftsbogen auszufüllen.

Der BVK-Unternehmensberater berücksichtigt die Ergebnisse des strukturierten Beratungsgesprächs und der Empfehlung durch den Empfungsausschuss der Dienstleistungsgesellschaft des BVK.