

Pedanterie?

Ich wünschte Ihnen im Untertitel „Einleitung“ eine erkenntnisreiche und vor allem gewinnbringende Zeit durch meine Seiten. Für mich ist das Wort Gewinnbringend gleichbedeutend mit Erkenntnis. Denn nur durch Wissensaneignung und Erfahrungen kann ich gewinnbringend agieren.

Wer nun bis hierhin durch die, ich sage gezielt, „Bearbeitung“ meiner Seiten eine gewisse Erkenntnis erlangt hat, der wird keinen Zeitaufwand scheuen um durch die letzten Seiten noch mehr Erkenntnisse vor Allem über meine persönliche Meinung zu erlangen.

Wer die Seiten bis hierhin nur überflogen hat, dem wird auch der Rest nichts bringen. Warum ich diese Unterseite „Pedanterie“ genannt habe, wird dem Vorgenanntem im Laufe der nächsten Seiten bewusst.

Für den „Überflieger“ steht die Definition unter dem letzten Button.

Beratung:

„Versicherungsberater“ steht als gesetzlich geschützte Bezeichnung durch ein Urteil des OLG München vom 16.01.2006. Somit darf sich ein Versicherungsvertreter nicht als „Versicherungsberater“ bzw. „Vorsorge- und Versicherungsberater“ bezeichnen.

Dies soll vor allem der Abgrenzung der neutralen Beratung zur produktorientierten Beratung dienen.

Da aber meiner Meinung nach für den Endverbraucher bzw. Kunden der Unterschied keineswegs deutlich ist, möchte ich hierzu mal die einzelnen Begriffe Sinngemäß zerlegen.

Versicherung: Der Begriff beschreibt im Rechtssinn die Gemeinschaft gleichartig Gefährdeter (Gefahrgemeinschaft) mit selbständigen Rechtsansprüchen auf wechselseitige Bedarfsdeckung. Im wirtschaftlichen Sinn die Deckung eines im Einzelnen ungewissen, insgesamt geschätzten Mittelbedarfs auf der Grundlage des Risikoausgleichs im Kollektiv und in der Zeit.

Vertretung heißt, die Befugnis für einen anderen rechtsverbindliche Erklärungen abzugeben und/oder entgegenzunehmen.

Der Versicherungsvertreter, Makler usw. ist ein „Versicherungsverkäufer“ der auf Grund seiner vertraglichen Bindungen zu den Versicherungsgesellschaften immer auch dem Produktgeber gegenüber verpflichtet ist. Diese Verpflichtung ist wie gesagt, in welcher Form auch immer, durch ein Vertragsverhältnis zwischen dem „Versicherungsvertreter“ und der „Versicherungsgesellschaft“ geregelt und auch bindend.

Der Ausschließlichkeitsvertreter wirkt eigentlich niemals vertretend. Da der nur den Mittler zwischen seiner Versicherungsgesellschaft und dem Versicherungskunden anhand einer Antragsunterschrift darstellt.

Die Definition der Vertretung übt im weitläufigstem Sinn meist nur der Makler oder der Mehrfachagent aus. Dieser kann das mittels einer Vertretungsvollmacht ausüben und benötigt dazu nicht mehr die gesonderte Antragsunterschrift seiner Kunden.

Ziel des Verkäufers muss es egal in welcher Form, ob durch Vollmachts- oder Antragsunterschrift, durch seine Vertragliche Bindung zu seiner(nen) Gesellschaft(en) sein, Geschäft zu schreiben.

Somit erteilen sie also mit Ihrer Antragsunterschrift dem Ausschließlichkeitsverkäufer den Auftrag den Antrag bei der jeweiligen Gesellschaft einzureichen.

Dem Makler oder Mehrfachagenten erteilen sie durch ihre Unterschrift auf der Vollmacht die generelle Möglichkeit zum Kauf (Abschluss) und Verkauf (Kündigung) Ihrer Versicherungen!

Beratung heißt, Abgabe und Erörterung von Handlungsempfehlungen durch Sachverständige, wobei von den Zielsetzungen des zu Beratenden und von relevanten Theorien unter Einbeziehung der individuellen Entscheidungssituation des Auftraggebers auszugehen ist.

„Versicherungsberater“ oder „Rechtsberater im Versicherungswesen“ nach § 34 e Abs. 1 der GewO ist, wer gewerbsmäßig Dritte über Versicherungen berät, ohne von einem Versicherungsunternehmen einen wirtschaftlichen Vorteil zu erhalten oder von ihm in anderer Weise abhängig zu sein.

Um die Tätigkeit des Versicherungsberaters in Kurzform weiterhin zu verdeutlichen, wird der Versicherungsberatung noch das Wort „neutral“ vorangestellt.

Das Wort „Neutral“ kommt ursprünglich aus dem lateinischen und bedeutet wörtlich übersetzt „keines von beiden“ und im weiteren Sinne unparteiisch, geschlechtslos, ungeladen oder ausgewogen.

Der „neutrale Berater“ wäre also dann der geschlechtslose, völlig unparteiische Sachverständige der seine Handlungsempfehlungen ungeladen an sie abgibt und mit ihnen erörtert, um ihnen daraufhin ihre Entscheidungssituation in Anbetracht ihrer persönlichen Zielsetzung in Bezug zu den relevanten Theorien, vollkommen ausgewogen darstellt.

Wer jetzt nach den Absätzen zu den *Antrags- und Vollmachtsunterschriften* (auch erschrocken?), dem Gedanken „immer noch besser als der Verkäufer“ verfällt, den bitte ich den Abschnitt nochmals zu lesen.

Aber Spaß bei Seite. Natürlich nützte ihnen der wörtlich übersetzte „neutrale Berater“ auch nichts.

Deshalb gibt es für die Tätigkeit unseres Berufsstandes nur zwei bezeichnende Wörter die diese in Kurzform beschreiben.

„Loyal Partner“

„Loyalität“ kommt aus dem französischen und heißt übersetzt „Treue“. Es bezeichnet die innere Verbundenheit und deren Ausdruck im Verhalten gegenüber einer Person, Gruppe oder Gemeinschaft. Loyalität bedeutet, die Werte des anderen zu teilen und zu vertreten, bzw. diese auch dann zu vertreten, wenn man sie nicht voll umfänglich

teilt. Loyalität ist immer freiwillig und zeigt sich sowohl im Verhalten gegenüber demjenigen, dem man verbunden ist, als auch Dritten gegenüber.

Als Partner bezeichnet man meist zwei, aber auch mehr Personen, die zueinander in einer familiären, beruflichen oder sozialen und üblicherweise gleichberechtigten Beziehung der Partnerschaft stehen und gemeinsame Ziele verfolgen oder gemeinsam eine Tätigkeit ausüben. Da der Begriff positiv besetzt ist, kann er auch für asymmetrische Beziehungen, beispielsweise „Berater-Beratener“ verwendet werden.

Ziel und Pflicht des „Beraters“, ist es auf Grund der vertraglichen Bindung zu seinem Mandanten, diesen ausschließlich in seinem Interesse und zu seinem Vorteil, bedarfsgerecht zu beraten.

Fazit:

Der „Versicherungsvertreter“ **muss seine Produkte** nicht nur auf Grund der vertraglichen Bindungen zu den Versicherungsgesellschaften sondern auch aus reinem Selbsterhaltungstrieb **verkaufen**.

(Womit ich hierdurch keinem Vertreter einen persönlichen Vorwurf machen will)

Der „Versicherungsberater“ **muss seinen Mandanten** ausschließlich **in dessen Sinne erstklassig beraten**, nämlich auch und nicht zu letzt aus reinem Selbsterhaltungstrieb.

Eine loyale, partnerschaftliche Geschäftsbeziehung kann wie bereits erwähnt, nur auf freiwilliger und vertrauensvoller Basis aufgebaut werden!

Wem Sie künftig weiterhin ihr wertvolles Vertrauen schenken, bleibt somit vollkommen ihnen selbst überlassen!