



ARBEITSKREIS

Beratungsprozesse

20 JAHRE

Beratung, die bewegt

20 JAHRE

Grußwort Dr. Hans-Georg Jenssen

„Es gibt nichts Gutes, außer: Man tut es.“ (Erich Kästner)



Ins Handeln kommen, Initiative ergreifen und nicht auf andere warten – das zeichnet Unternehmer aus. Und wenn die Aufgabe für einen allein zu groß ist, setzt man auf einen Zusammenschluss unter Gleichen. Kommt Ihnen die Geschichte bekannt vor?

Vor gut 20 Jahren beschlossen engagierte Versicherungsmakler, gemeinsam Lösungen zu entwickeln, mit denen die neuen EU-Vorschriften zur Vermittlerregulierung für sie handhabbar würden. Denn der Gesetzgeber hatte ihnen zahlreiche Pflichten auferlegt. Was jedoch fehlte, waren präzise Vorgaben, wie diese im Alltag umzusetzen sind. Sollte man dies Verbraucherschützern oder Gerichten allein überlassen? Makler fanden einen besseren Weg – von Maklern für Makler und im besten Kundeninteresse.

Dieser Weg lieferte die Initialzündung für den „Arbeitskreis EU-Vermittlerrichtlinie Dokumentation“. Getragen von den Maklerverbänden CHARTA, germanBroker.net und dem Verband der Fairsicherungsmakler, war und ist diese Brancheninitiative unabhängig und dem Wohl von Vermittlern und Verbrauchern verpflichtet. Im Laufe der Zeit kamen viele Gleichgesinnte hinzu. Namhafte Versicherungsjuristen und Verbraucherschutzinitiativen wie der vzbv und die Stiftung Warentest brachten ihr Fachwissen ein. Die Verbände BDVM (vormals VDVM) und BVK engagierten sich ebenfalls. In dieser Zeit habe ich die Akteure kennen und schätzen gelernt.

2009 war die To-Do-Liste rund um die EU-Vermittlerrichtlinie abgearbeitet. Vermittler und deren Kunden profitieren seitdem von praktischen Arbeitshilfen und Mustertexten für Erstinformation, Maklerauftrag, Maklervollmacht und Dokumentation. Ein Branchenstandard wurde gesetzt, auf den alle Mitwirkenden stolz sein können. Seit dem Relaunch als „Arbeitskreis Beratungsprozesse“ im Jahr 2010 stehen haftungssichere Beratungsprozesse und reproduzierbare Beratungsqualität im Mittelpunkt. Wie strukturiert man als Makler seine Beratung? Was fragt man den Kunden, um seinen Bedarf zu ermitteln? Wie wird man den Anforderungen der DSGVO gerecht? Der Arbeitskreis liefert die Antworten. Aus einer Selbsthilfegruppe ist ein bundesweites Netzwerk erwachsen, dessen Lösungen unabhängig und anerkannt sind. Auch 20 Jahre nach dem ersten Impuls entwickeln alle Beteiligten Praxishilfen und Arbeitsmittel für kundenorientierte Vermittlerinnen und Vermittler. Darauf kann die gesamte Branche stolz sein! Weiter so!

Ich danke allen Beteiligten für die jahrzehntelange gute Zusammenarbeit und wünsche weiterhin viel Erfolg und stets ein glückliches Händchen. Herausforderungen gibt es für Vermittlerinnen und Vermittler schließlich genug, ob Kleinanleger-Strategie, KI-unterstützte Geschäftsprozesse oder Probleme rund um die Schadenregulierung. Da bleibt auch morgen noch manches zu erledigen.

Es gibt viel Gutes: Der Arbeitskreis tut es.

Euer

Inhalt

01 „ES GIBTS NICHT GUTES, AUßER MAN TUT ES“

03 VON DER FREUNDSCHAFT

05 DER ARBEITSKREIS UND DER MANN MIT DER FACKEL

06 WIE ALLES BEGANN

08 WIR FÖRDERN DEN ARBEITSKREIS, WEIL ...

12 ERFOLGSMODELL WEB-STAMMTISCHE

13 BERLINER VERTRIEBSRECHTS-TAGE 2025

15 MAKLER TREFFEN SICH IM BROKERS CLUB

18 DIE SECHS TRÄGER DES ARBEITSKREISES

20 NACHGEFRAGT: 7 FRAGEN AN...

26 WIE DIE ZEIT VERGEHT

30 DIESE PROJEKTE GESTALTEN DIE ZUKUNFT DER BERATUNG

32 VORHANG AUF FÜR DIE NEUE

34 EINE IDEE, EIN TEAM, EIN ZIEL

36 WIR SIND DER ARBEITSKREIS

45 VIELE GUTE GRÜNDE FÜR EINE PARTNERSCHAFT

47 EIN HERZLICHES DANKESCHÖN AN UNSERE PARTNER

48 IM ROUTE 66

Auf ein Wort

Von der Freundschaft

Unsere Gesellschaft ist zunehmend fragmentiert. Individualismus hat es ganz nach oben auf der Werteskala geschafft. Es geht darum, sich als besonders, einzigartig, singulär in Szene zu setzen. Die individuelle Performance wird an Likes, Shares und der Zahl der Follower gemessen. Und für „Personalpronomen mit drei Buchstaben“ lautet das Lösungswort in der Regel: ICH.

Doch nicht zuletzt die Fußball-Europameisterschaft hat uns wieder einmal gezeigt: Das WIR lebt. Für Spitzenleistungen braucht es das gesamte Team. Hier bringen alle

Einzeltalente ihre vielfältigen Fähigkeiten ein, hier verfolgen alle ein gemeinsames Ziel. Nicht umsonst heißt es: Elf Freunde müsst ihr sein. Und hinter einer Mannschaft stehen viele weitere Akteure, die den Erfolg der Spieler auf dem Platz erst möglich machen.

Der Arbeitskreis Beratungsprozesse betreibt ebenfalls Mannschaftssport. Ob Makler, Juristin, Finanzanlagenvermittler, IT-Fachmann, Dienstleister oder Kommunikationsexpertin – unser Team kennt nur ein Ziel: unabhängige Beratung zukunftsfähig machen. Dafür

bringt jede und jeder mit, was er oder sie am besten kann, vertrauensvoll und in aller Freundschaft. Wir profilieren uns nicht durch Einzelleistungen, wir dulden keine Diven und pflegen keine Eitelkeiten. Allein das Gesamtergebnis zählt für uns. Und das kann sich sehen lassen.

Im Arbeitskreis können WIR alle zusammen stolz sein auf das Erreichte. WIR sind gespannt auf viele weitere Projekte, die WIR gemeinsam schultern werden. Und WIR sind dankbar für alle, die uns auf diesem Weg begleitet haben und begleiten werden. Bleiben Sie dem Arbeitskreis Beratungsprozesse gewogen.

Ihre
Michael Franke
Sabine Brunotte
Friedel Rohde

PS: WIR im Vorstand sind dankbar für das Vertrauen, das uns entgegengebracht wird und stolz darauf, dass auch unsere Zusammenarbeit von Freundschaft geprägt ist.



SdV e.V. - der Berufsverband für unabhängige Vermittler

Wir bringen Interessen zusammen und entwickeln Lösungen für die tägliche Arbeit unserer Mitglieder!

SdV Mitglieder haben's leichter!

www.sdv-online.de



IHR STARKER PARTNER IN
KFZ UND RECHTSSCHUTZ!



» Vertriebspartnerschaft mit der Itzehoer: Das Mehr an Service, Leistung und Qualität!

Die Itzehoer ist nicht nur in Kfz, sondern auch in der Rechtsschutz-Sparte ein starker Partner für eine nachhaltige Vertriebspartnerschaft auf Augenhöhe. Mit dem Mehr an Service, Leistung und Qualität der Itzehoer können Sie Ihre Kundinnen und Kunden nachhaltig begeistern - so bringen Kfz- und Rechtsschutz-Beratungen dann auch richtig Spaß!

Gemeinsam ist einfach besser: Jetzt mit den Itzehoer 1:1-Services gewinnen!

Sie legen Wert auf eine Vertriebspartnerschaft von Mensch zu Mensch? Dann sind Sie bei der Itzehoer genau richtig! In der Zusammenarbeit mit unseren Vertriebspartnerinnen und -partnern leben wir die Philosophie „Von Mensch zu Mensch“ mit dem Ziel einer langjährigen, stabilen sowie in vielerlei Hinsicht nachhaltigen Zusammenarbeit.

Das gesamte Itzehoer Team steht daher zu jeder Zeit für ein Mehr an Service, Leistung und Qualität. Diese Qualität ist für Sie durch unsere bewährte 1:1-Betreuung im Außen- wie auch im Innendienst persönlich und somit direkt spürbar. Erleben Sie uns als überdurchschnittlich serviceorientierten Partner. Persönlich. Ehrlich. Nah.

Rechtsschutz ist zu kompliziert, die Produkte eingestaubt und zu beratungsintensiv?

Nicht mit uns! Die Itzehoer ist auch in der Rechtsschutz-Sparte ein starker Partner auf Augenhöhe. Mit dem Mehr an Service, Leistung und Qualität der Itzehoer können Sie Ihre Kundinnen und Kunden nachhaltig begeistern - so bringen Rechtsschutz-Beratungen dann auch wieder richtig Spaß! Die Rechtsschutz-Produkte der Itzehoer passen mit den zwei

Produktlinien und dem Baukastenprinzip zu den individuellen Ansprüchen Ihrer Kundinnen und Kunden. Neben dem intelligenten SFR-System inkl. fallender Selbstbeteiligung runden zahlreiche kostenfreie, moderne Services die Rechtsschutzversicherung ab. So machen Sie Versicherungen für Ihre Kundinnen und Kunden erlebbar und begeistern sie nachhaltig.

Lust auf noch mehr Services? Wieder mehr Zeit für den eigentlichen Vertrieb!

Services werden bei uns groß geschrieben, daher versuchen wir stets Sie im Arbeitsalltag bestmöglich zu unterstützen und für Sie effiziente Prozesse zu gestalten. Entdecken Sie jetzt:

- + Unser Itzehoer Maklerweb mit umfassenden Funktionen für reibungslose Abläufe
- + Unsere ausgezeichneten Bipro-Services für Ihren Arbeitsalltag
- + Unser Kundenportal für einen digitalen 24/7-Service für unsere gemeinsamen Kundinnen und Kunden

 Mehr Infos zum Thema Rechtsschutz!
Jetzt Scannen!

Sie hätten gerne mehr Informationen rund um die Itzehoer Produkte, Prozesse sowie Ihre Ansprechpartner? Dann besuchen Sie das Team am Itzehoer Stand!



Hartmut Goebel über Friedel Rohde

Der Arbeitskreis und der Mann mit der Fackel



Hartmut Goebel
Vorstand germanBroker.net AG
und einer der Co-Gründer des
Arbeitskreis Beratungsprozesse

Gegründet im Jahr 2004 von Berufsverbänden und Maklerverbänden als Antwort auf europäischen Regulierungsdruck, feiert der Arbeitskreis Beratungsprozesse in diesem Jahr sein 20-jähriges „Dienstjubiläum“.

Getragen von dem Gedanken, die EU-Vermittlerrichtlinie als Chance für eine weitergehende Professionalisierung des Berufsstandes – insbesondere im Privatkundengeschäft – zu begreifen, gingen die Beteiligten zu Werke, unterstützt von namhaften Maklerversicherern. Voller Überzeugung, dass die besten Lösungen aus dem Berufsstand selbst entstehen, wuchs die Zahl der aktiven Teilnehmer rasch.

Viele engagierte Kollegen und Persönlichkeiten haben durch ihre Arbeit die Basis für den Erfolg gelegt und hätten Anspruch auf Erwähnung. Aber wie so oft gab es einen, der vorausgegangen ist und der die Fackel getragen hat, deren Feuer anderen bis heute Energie gibt. Friedel Rohde ist dieser Fackelträger. Seit der ersten Stunde spornt er die Gemeinschaft an und hält die Fäden in der Hand.

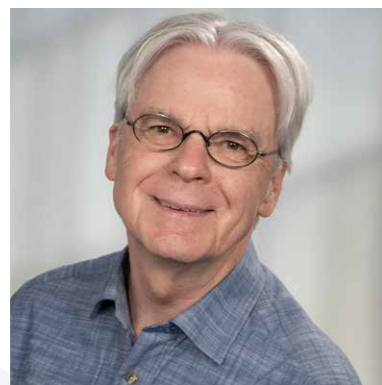
Als hartnäckiger Fundraiser hat er die „tiefen Taschen“ der Maklerversicherer fest im Blick – und findet Wege, sie für den guten Zweck zu öffnen. Dass es noch immer Vertriebsvorstände gibt, die den Wert einer Partnerschaft mit dem Arbeitskreis nicht erkennen, erfüllt ihn mit Unverständnis. Für Fehlentwicklungen in der Branche hat er ein feines Gespür. Und macht aus seiner Haltung kein Geheimnis. Neben dem großen Ganzen behält er auch Details fest im Blick. Kein Formular, keine Arbeitshilfe wurde in den vergangenen 20 Jahren veröffentlicht, ohne dass er ihnen den letzten Schliff verpasst hat. Legendarisch deshalb die Protokollnotiz „Friedel macht schön“.

Friedel Rohde setzt auf Gemeinschaft anstelle von Egotrips. Beim Aufbau und der Pflege seines riesigen Netzwerkes kommen ihm jungenhafter Charme, Beharrlichkeit, Fleiß und Zuverlässigkeit zugute. Seine stärkste Waffe heißt Freundlichkeit. Das weitgehend ehrenamtliche Engagement aller Beteiligten im Arbeitskreis würde ohne Friedel als „the man in the middle“ nicht stattfinden. Branche und Berufsstand haben ihm und seinem Feuer viel zu verdanken.



Wie alles begann

Keine erfolgreiche Firma oder Institution ohne Gründungsmythos: Wer etwas auf sich hält, dichtet sich die Vergangenheit meist spannender, als die Gegenwart vermuten lässt. Nur der Arbeitskreis Beratungsprozesse bleibt bei der Wahrheit. Friedel Rohde, Initiator, Motor und Seele des Arbeitskreises, blickt auf die Anfänge zurück.



Alles begann damit, dass Friedel Rohde im Jahr 2004 beim Verein zur Förderung der Versicherungswissenschaften in Berlin einen Vortrag von Professor Schwintowski zum Thema „Die neue EU-Vermittlerrichtlinie“ anhörte. Anschließend schlug er innerlich die Hände über dem Kopf zusammen und dachte, „Wie soll das der gemeine Versicherungsvermittler verstehen und auch noch umsetzen?“ So begann er darüber nachzudenken, wie die Richtlinie praxisnah in seinem Fairsicherungsbüro umgesetzt werden könnte.

„Eigentlich“, so gingen seine Gedanken weiter, „ist das kein spezifisches Thema für mein Fairsicherungsbüro, sondern eher für den Verband der Fairsicherungsmakler (dessen Vorstand er damals bereits war). Nein, eigentlich ist das ein Thema für alle Verbände und Verbände, denn alle müssen sich darum kümmern.“ Somit hingte er sich an die damals noch real existierende Telefonstrippe und rief seine Kollegen aus den anderen Verbänden und Verbänden an: Hans-Ludger Sandkühler, damals ivm, Werner Tewes von der CHARTA, Michael Heinz vom BVK und Hartmut Goebel von germanBroker.net und dem Vermittlerverband VVV.

Man kam überein, dass es sich um ein gemeinsames Problem handele, welches man auch gemeinsam angehen sollte und gründete einen Arbeitskreis. Dieser erhielt den eleganten Namen „Arbeitskreis EU-Vermittlerrichtlinie Dokumentation“ und kam nachweislich ohne Mitwirken eines Marketingspezialisten zustande. Machte auch nichts, es sollte ja kein Marketing gemacht werden, sondern man wollte pragmatische Arbeitshilfen für die Vermittler entwickeln – praxisnah und verbraucherfreundlich.

Nun gab es das nächste Problem. Verbände sind bekanntlich noch notleidender als Versicherungsunternehmen. Aber die Arbeit musste finanziert werden, ebenso wie Reisen und Organisation. Außerdem sollten diejenigen, die Arbeitshilfen entwickeln, eine Aufwandsentschädigung erhalten. Hier hatte man an unglaubliche 250 € pro Tag gedacht – schließlich sollten ja die besten Leute der Branche akquiriert werden. Am Rande sei vermerkt, dass die 250 € heute – nach 20 Jahren – immer noch Bestand haben.

Somit rief Friedel den Vertriebsvorstand der VHV, Lothar Herzog, an, der damals noch zu der mittlerweile weitgehend ausgestorbenen Spezies der Vertriebsvorstände gehörte, die nicht sofort fragen, was sie im nächsten halben Jahr davon haben, wenn sie Vermittler unterstützen. Lothar Herzog fragte einfach nur: „Wieviel brauchst du?“. Gleichzeitig bot er an, dass der Arbeitskreis in den Räumen der VHV tagen könne, denn die Verbände waren und sind über die Republik verstreut und Hannover ist für alle zentral gelegen.

Anfangs wurde eine Arbeitsgruppe zusammengestellt, die zunächst Kriterien für die Dokumentation definieren sollte. Da Professor Schwintowski schuld an der Sache war, fragte man ihn, ob er sich engagieren wolle, was er tat. Dann hatte Friedel Rohde die Idee, Verbraucherschützer vom Bundesverband Verbraucherzentrale (vzbv) anzusprechen. Dahinter steckte der Gedanke, dass die Verbraucherschützer vermutlich an den Arbeitsergebnissen herumkäkeln würden. Daher wäre es das Beste, sie machten gleich mit, dann könnten sie an ihrer eigenen Arbeit herumpfeifen. Er rief also den lei-

der viel zu früh verstorbenen Wolfgang Scholl vom vzbv an, der seinerzeit dort den Hut in Sachen Versicherungen aufhatte. Scholl war von dem Projekt begeistert und schickte den im vzbv aktiven Versicherungsmakler Helge Kühl, der bis heute dem Arbeitskreis treu geblieben ist.

Weitere Personen der erste Stunde waren neben anderen Ralph Meeners von der CHARTA sowie die Makler Michael Salzburg, Johannes Brück und Robert Gerlach. Auch sie scheuten sich nicht, für kein bis sehr wenig Geld viel Gutes für die Versicherungsbranche zu tun. Das beweist: Der Arbeitskreis ist eine Gruppe von verrückten Idealisten, denn normale Menschen lassen so etwas nicht mit sich machen. Und es sind tatsächlich die Besten mit unglaublichen Fähigkeiten und Fachwissen.

Mittlerweile gibt es im Arbeitskreis sieben Expertengruppen, in denen Beschäftigte von Versicherern, Verbänden, Verbänden sowie Vermittler und andere Expertinnen und Experten gemeinsam an einem Tisch sitzen. Freundschaften entstanden und unkompliziertes Networking ist selbstverständlich. Auf diese Weise erweitert sich der eigene Horizont menschlich wie auch fachlich. Insgesamt haben sich im Laufe der letzten 20 Jahre etwa 100 Personen und Persönlichkeiten in den Expertengruppen engagiert.

Ihr Einsatz zeigt: Es gibt glücklicherweise immer noch Menschen, die diese Branche besser machen und nicht einsehen wollen, dass einige wenige geldgierige Geier den Ruf unseres Berufszweigs durch den Schlamm ziehen. Denn die Menschen in der Branche sind besser als ihr Ruf. *fr*



HERZLICHEN GLÜCKWUNSCH ZUM 20-JÄHRIGEN JUBILÄUM!

Wir gratulieren dem Arbeitskreis Beratungsprozesse sehr herzlich und freuen uns auf eine weiterhin angenehme Zusammenarbeit.

VHV
VERSICHERUNGEN

Wir fördern den Arbeitskreis, weil...

Wir engagieren uns im AK Beratungsprozesse, weil qualifizierte, haftungssichere, unabhängige Beratung die Grundlage der Maklertätigkeit darstellt. Der AK Beratungsprozesse ist eine produktgeberunabhängige Brancheninitiative. Er bietet Vermittlern



werthaltige Unterstützung bei deren Beratung, indem er Antworten auf alle Fragen entlang der kompletten Beratungskette liefert, sei es durch Musterdokumente oder durch andere Arbeitshilfen.

Nicht nur Vermittler, sondern auch wir als Produktgeber und vor allem auch die Kundinnen und Kunden profitieren von einer fundierten, bedarfsgerechten Beratung. Zudem bietet der regelmäßige Austausch mit Vermittlern bzw. Kolleginnen und Kollegen aus den Vermittlerverbänden in den einzelnen themenspezifischen Expertengruppen die Möglichkeit, sich gegenseitig über aktuelle Entwicklungen am Markt zu informieren und gemeinsam an Lösungen für eine erfolgreiche Beratung zu arbeiten.

Michael Bastian

Leiter Zentrale Vertriebsförderung und -steuerung



Seit 20 Jahren gibt es den Arbeitskreis Beratungsprozesse. Anlässlich dieses Jubiläums gratuliere ich – auch im Namen meiner Vorstandskollegen – ganz herzlich und bedanke mich für die besondere Zusammenarbeit. Was mich im Laufe der Jahre begeistert hat, ist die



Tatsache, dass sich der Arbeitskreis unabhängig von Produktgebern und ausschließlich dem Wohl von Vermittlern und Kundinnen und Kunden verpflichtet fühlt. Tatsächlich hat sich inzwischen

aus einer „Selbsthilfegruppe“ ein bundesweites Netzwerk entwickelt, das branchenweit anerkannt ist und sich etabliert hat und sein Metier immer noch kostenlos betreibt. Ich freue mich auf die weitere Zusammenarbeit und viele spannende Diskussionen über Regulierung, Trends sowie Best-Practice in unserer Branche.

Frank Lamsfuß

Stellvertretender Vorstandsvorsitzender



Die persönlichen Entscheidungen zur Alters- und Risikoversorge haben eine enorme finanzielle Tragweite, die den Menschen möglicherweise nicht immer vollkommen bewusst ist. Den entsprechenden Versicherungsschutz auf Basis der individuellen Bedürfnisse zu ermitteln und ihn an die sich verändernden Lebenssituationen anzupassen, ist



ein kontinuierlicher Prozess. Um zu vermeiden, dass bei den eher unliebsamen Vorsorgethemen leichtfer-

tig ein „Haken dran“ gemacht wird, braucht es qualifizierte, unabhängige Beratung. Der Arbeitskreis Beratungsprozesse unterstützt genau diesen Qualitätsanspruch unserer Branche seit 20 Jahren. Dazu sagen wir als Canada Life „Alles Gute“ und „weiter so“! Unser Appell an alle Verbraucherinnen und Verbraucher lautet: „Lassen Sie sich beraten!“

André Meissner

Head of Sales



Wir engagieren uns für den Arbeitskreis Beratungsprozesse, um eine ganzheitliche sowie nachhaltige Service- und Beratungs-Qualität unserer Vertriebspartner/-innen zu fördern.



Unser Ziel ist es, Maklern die notwendige Unterstützung an die Hand zu geben, damit sie in einem veränderten Marktumfeld weiterhin unabhängig bestehen können.

Der Austausch mit Fachleuten aus der Branche ist für uns hierbei sehr wertvoll, da er uns ermöglicht, gemeinsam Herausforderungen zu meistern und innovative Lösungen zu entwickeln.

Die erarbeiteten, praxistaugliche Arbeitshilfen und Empfehlungen stellen nicht nur eine rechtssichere Beratung sicher, sondern unterstützen auch effiziente Prozesse in den Maklerhäusern.

Wir sind daher stolz darauf, seit vielen Jahren aktiv im Arbeitskreis Beratungsprozesse mitzuwirken und so ein Stück weit die Zukunft der Versicherungsberatung aktiv mitzugestalten.

Holger Iben, Leiter Maklervertrieb

Verena Rübekeil, Vertriebsdirektorin Key Account



...ein gemeinsames Verständnis von immer komplexer werdender Beratungstätigkeit im Finanz- und Versicherungsbereich für unsere Mitglieder und Kunden immer wichtiger wird.



Am besten gefällt mir am Arbeitskreis Beratungsprozesse ...

... der kollegiale Austausch, das Ringen um die beste Lösung.

Ich wünsche mir vom

Arbeitskreis Beratungsprozesse ...

dass dieser Arbeitskreis auch in Zukunft ein Gremium, eine Plattform ist, die Impulse setzt und dass das Engagement der Mitglieder nicht nachlässt!!!

Dirk Czaya

Geschäftsführender Vorstand



... wir seit Jahren mit dem Arbeitskreis Beratungsprozesse eng verbunden sind. Wir bei den VHV Versicherungen sind davon überzeugt, dass nur durch die richtige Unterstützung der freien Vermittlerinnen



und Vermittler in Beratung und Dokumentation die bedarfsgerechte Vermittlung von Versicherungsprodukten sichergestellt werden kann. Die Entwicklung des Arbeitskreis Beratungsprozesse über die vergangenen

20 Jahre unterstreicht genau diese Relevanz – zu diesem Erfolg möchten wir herzlich gratulieren!

Auch zukünftig stehen wir als VHV partnerschaftlich an der Seite des Arbeitskreis Beratungsprozesse und leisten somit einen wichtigen Beitrag in der Sicherstellung qualitativ hochwertiger und rechtssicherer Versicherungsvermittlung.

Dr. Angelo O. Rohlfs

Vorstand für Vertrieb und Marketing



In diesem Jahr feiert der Arbeitskreis Beratungsprozesse sein 20-jähriges Bestehen, dazu gratuliere ich sehr herzlich! Als Maklerversicherer unterstützen



wir die unabhängige Initiative aus Überzeugung. Mit umfangreichen Hilfestellungen erleichtert sie den Vermittlern ihre anspruchsvolle Tätigkeit und hilft ihnen dabei, ihre Kunden rechtssicher und qualitativvoll zu beraten.

So können sie sich trotz der vermehrten gesetzlichen Vorgaben auf das Wichtigste konzentrieren: die Versorgung ihrer Kunden mit dringend benötigtem Versicherungsschutz. Der Arbeitskreis Beratungsprozesse stärkt mit seinem Engagement die Zukunftsfähigkeit unserer Branche und leistet darüber hinaus einen wertvollen Beitrag zum Verbraucherschutz

Stefanie van Holt

Mitglied der Vorstände



Finden sich Verbraucherschützer, Wissenschaftler, Versicherer, Verbände und „Praktiker“ zusammen, um Regulatorik zu entziffern und Vertriebsprozesse sowie Dokumente für die Beratung zu gestalten, kann nur eines dabei herauskommen: etwas Gutes! In diesem Falle etwas Gutes für Vermittler. Zurich engagiert sich als Sponsor und durch die Mitarbeit in den verschiedenen Expertengruppen seit Jahren für diese Brancheninitiative. Wir sind überzeugt, dass die Umsetzung der Richtlinien und Verordnungen zur Regulierung von Vertriebstätigkeiten in den letzten Jahren bei vielen Vermittlern ohne die Hilfe des



Arbeitskreises sehr viel „holpriger“ verlaufen wäre. Die Ergebnisse des Arbeitskreises haben für viele Vermittler Orientierung und Rechtssicherheit gebracht. Wenn Vermittler heute wissen wollen, was der Standard in Sachen Dokumenta-

tion, Risikoanalyse oder zum Beispiel bei Informationspflichten ist, genügt der Besuch der Website des Arbeitskreises. Eine wahre und tolle Errungenschaft für die gesamte Branche.

Wir wünschen dem Arbeitskreis, dass er weiterhin so zielsicher die relevanten Branchenthemen erkennt, weiterhin so erfolgreich praxisnahe Lösungen dafür erarbeitet und somit weiterhin zu der hohen Beratungs- und Vermittlungsqualität in unserer Branche beiträgt.

Ullrich Christmann

Vorstand



Zeit gut investiert?

Ihre Zeit nutzen Sie sinnvoll: Die Steuererklärung macht eine App, den Reifenwechsel Ihre Werkstatt, ein unabhängiger Berater plant Ihre finanzielle Zukunft. Damit Sie sich um die Gartenarbeit kümmern können.

Oder wie machen Sie das?



LASSEN SIE SICH BERATEN.



SAVE THE DATE!

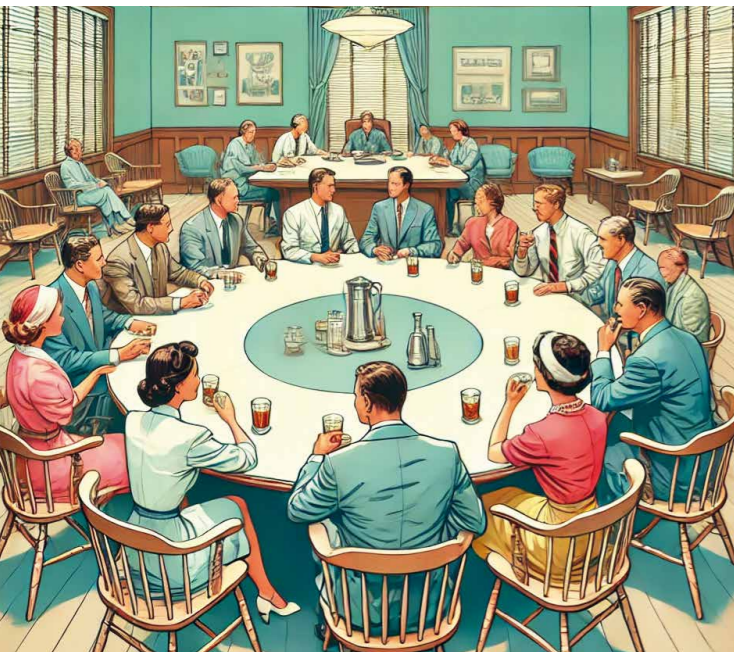
Vertriebsrechtstage 2025

Wann? 23.-24. September 2025 Wo? IDEAL Versicherung, Berlin

Referate von Top-Experten – Networking – kollegialer Austausch

Einmal im Monat ist Stammtisch-Zeit. Sehen wir uns?

Erfolgsmodell Web-Stammtisch



Die Web-Stammtische sind eine innovative Plattform, die Vermittlerinnen und Vermittlern eine einzigartige Gelegenheit bietet, sich regelmäßig zu vernetzen und auszutauschen. Jeden letzten Mittwoch im Monat treffen sich Teilnehmende aus ganz Deutschland und darüber hinaus, um aktuelle Themen aus dem Vermittleralltag zu diskutieren. Als Tagungstechnik hat sich GoToMeeting bislang bewährt. Unser erster Web-Stammtisch startete im August 2022 und war aus dem Stand erfolgreich. Die erste Veranstaltung zum Thema „Courtage ist nicht alles – Faire Vergütung dank Honorar- und Servicevereinbarung“ zog knapp 80 Interessierte an. Seitdem hat sich die Teilnehmerzahl kontinuierlich erhöht, mit Anmeldungen, die je nach Thema zwischen 80 und 250 variieren. Einige Vermittlerinnen und Vermittler bringen es bereits auf fünf oder mehr Stammtisch-Besuche. Als Referenten agieren erfahrene Kolleginnen und Kollegen aus dem Arbeitskreis, von den beteiligten Verbänden und Verbänden sowie weitere anerkannte Praktiker aus der Versicherungs- und Finanzwirtschaft

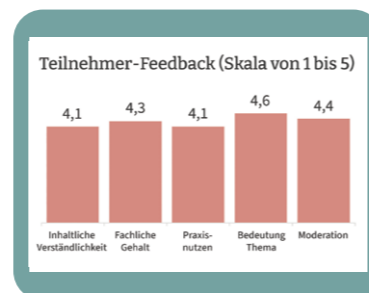
Themenvielfalt und praxisorientierte Inhalte

Die Themen der Web-Stammtische sind praxisnah und orientieren sich eng an den Bedürfnissen der Vermittler. Ob es um die richtige Dokumentation („Wer schreibt, der bleibt“),

Cyber-Beratung oder die Beratung zu erneuerbaren Energien geht – die Inhalte sind stets relevant und praxisbezogen. Themen wie Maklerverwaltungsprogramm, Honorar- und Servicevereinbarungen und Geldwäschegesetz stoßen auf reges Interesse. Selbstverständlich geht es auch um den Einsatz unserer Arbeitsmittel in der Praxis. Jeder Stammtisch beginnt mit einem kurzen Vortrag von 15 bis 20 Minuten, gefolgt von einem offenen Austausch, bei dem Fragen gestellt und Erfahrungen geteilt werden können.

Statt Frontbeschallung und Marketingsprech bieten wir Klarheit – von Kollegen für Kollegen. Die Veranstaltung endet, wenn alles gesagt ist – nicht früher, aber auch nicht später. Auch Sponsoren profitieren von den Web-Stammtischen. Sie haben die Chance, sich in einem glaubwürdigen und positiv besetzten Umfeld zu präsentieren und direktes Feedback von der Basis zu erhalten. Mit überschaubarem finanziellen und personellen Aufwand erreichen sie eine engagierte und interessierte Zielgruppe. Von dieser Möglichkeit haben bisher die VHV, die Itzehoer und die Hallesche Gebrauch gemacht. Im Herbst 2024 unterstützt die Alte Oldenburger einen Stammtisch. Ihnen geht es nicht um Produktpräsentationen, sondern um praxisrelevanten Input für Vermittelnde.

Nach jedem Stammtisch holen wir uns die Meinung der Teilnehmenden per Kurzumfrage ab. Hier geht es um Aspekte wie Praxisnutzen, fachlichen Gehalt und Kompetenz. Auf einer Skala von 1 bis 5 erreichen wir regelmäßig mehr als 4 Punkte. Als besonders wertvoll erweisen sich frei formulierte Kommentare und Anregungen für kommende Veranstaltungen.



Ein Blick in die Zukunft

Mit Themen wie „PKV-Beratung Vollversicherung Spezial“, die „Pool- und Dienstleisterlandschaft für Makler in Deutschland“ und „Digitale Signatur in der Praxis – Ein Erfahrungsbericht“ sind die kommenden Monate bereits gut gefüllt. Die Web-Stammtische sind nicht nur eine Plattform zum Lernen und Netzwerken, sondern auch ein Beweis dafür, dass kollegialer Austausch und praxisnahe Themen im digitalen Format hervorragend funktionieren.

Profitieren Sie von der Dynamik und dem Erfolg unserer Web-Stammtische und seien Sie dabei, wenn wir gemeinsam die Zukunft der Vermittlerbranche gestalten.

mf

Kommen Sie auch zum Klassentreffen der Vertriebsjuristen?

Berliner Vertriebsrechtstage 2025

Wenn sich Juristinnen und Juristen sowie leitende Vertriebsmitarbeiter am 23. und 24. September 2025 im Hause der IDEAL Versicherung in Berlin treffen, setzen sie auf kollegialen Austausch und ein bewährtes Veranstaltungskonzept. Die Beschäftigung mit Rechtsfragen rund um die Vermittlung von Versicherungen ist fest verankert in der DNA des Arbeitskreis Beratungsprozesse. Schließlich war es die bevorstehende Umsetzung der EU-Vermittlerrichtlinie, die Makler im Jahr 2004 auf die Idee gebracht hatte, gemeinsame Lösungen für diese juristische Herausforderung zu erarbeiten. Aus der zunächst projektorientierten Zusammenarbeit ging 2010 die Expertengruppe Recht hervor. Der kollegiale Austausch zwischen Maklern und Juristen so unterschiedlicher Herkunft hat sich bewährt: Justiziere lernen die Maklerperspektive kennen und tragen sie in ihre Unternehmen hinein, während Makler und Verbandsvertreter:innen die Pain Points von Versicherungsjuristen entdecken.

In der Expertengruppe entstand die Idee eines branchenweiten Forums für Vertriebsjuristen. Ende 2012 war es so weit: Rund 50 Fachjuristen diskutierten beim 1. Berliner Juristentag Fragen zu Beratung, Haftung, IMD2, betrieblicher Altersversorgung und Datenschutz. Im Laufe der Jahre wandelte

sich der Berliner Juristentag zu den Berliner Vertriebsrechtstagen. Am Nachmittag des ersten Tages stimmen Impulsreferate auf die Veranstaltung ein. Erklärtes Ziel ist, den Horizont zu weiten für spannende Trends und Zukunftsfragen. Abendliches Netzwerken und Austausch in entspannter Runde liefern einen willkommenen Zusatznutzen dieser hochkarätigen Veranstaltung.

Mittlerweile sind die Vertriebsrechtstage als Klassentreffen für Vertriebsjuristen der Versicherungswirtschaft etabliert. Auf die Agenda kommen Themen wie Datenschutz, DORA-Verordnung, NIS2-Richtlinie und Cyber Resilience Act, EU-Vorschriften zum Umgang mit Künstlicher Intelligenz, ESG, Kleinanlegerstrategie oder Rechtsfragen rund um Maklerpools und Dienstleister. Zielgruppe sind Vorstände, Vertriebsjuristen und Vertriebsverantwortliche von Versicherungsgesellschaften und Finanzinstituten, Vertrieben, Maklerpools und großen Maklerhäusern. Partner des Arbeitskreises profitieren von Sonderkonditionen.

Die 12. Vertriebsrechtstage sind für den 23. und 24. September 2025 terminiert. Gastgeber wird, wie schon 2024, unser Silber-Partner IDEAL Versicherung in Berlin sein. Dafür sagen wir „herzlichen Dank“!

sb



ALTE OLDENBURGER
Private Krankenversicherung

Mit Sicherheit ein Grund zum Feiern

Herzlichen Glückwunsch

zum 20-jährigen Jubiläum!

www.alte-oldenburger.de

HERZLICH ZUM JUBILÄUM GRATULIEREN UND ORDENTLICH ZUSAMMEN FEIERN.

#MachenWirGern

Die Barmenia gratuliert dem Arbeitskreis Beratungsprozesse zu seinem 20-jährigen Jubiläum und bedankt sich für das hohe Engagement, Maklern verlässliche Standards und Sicherheit in der Beratung an die Hand zu geben!



Barmenia
Barmenia-Allee 1 | 42119 Wuppertal
vertriebsservice@barmenia.de | www.barmenia.de | 0202 438 3030

Immer in guter Gesellschaft

Makler treffen sich im Brokers Club

Der enge Kontakt zu Maklern war für den Arbeitskreis vom ersten Tag an Taktgeber und Know-how-Quelle in einem. Zwar unterstützen uns schon seit vielen Jahren rund 150 Makler durch eine moderate Zuwendung in unserer Arbeit, aber es war uns wichtig, für Vermittlerinnen und Vermittler eine Plattform zum noch engeren Austausch zu schaffen.

So entstand der Brokers Club, eine stetig wachsende, exklusive Community aus Maklern, die von attraktiven Services profitieren können. Ihr Status als Fördermitglieder ist konsequenterweise in der Satzung unseres Vereins verankert. Beispielsweise informieren wir die Kollegen priorisiert über aktualisiertes Arbeitsmaterial, versorgen sie mit Bescheinigungen über Weiterbildungszeiten, wenn sie an einer unserer vielen Veranstaltungen teilnehmen und bieten ihnen exklusives, gestaltetes Arbeits- und Informationsmaterial – kostenlos und personalisierbar.

Ebenfalls exklusiv für Brokers Club-Mitglieder ist der Zugriff auf Präsentationen unserer Referentinnen und Referenten beim monatlichen Web-Stammtisch.

Mit dem Relaunch unseres Internetauftrittes werden wir weitere Informationskanäle und Komfortfunktionen für die tägliche Arbeit mit unserem Material etablieren. Auch in Zukunft bleibt der Brokers Club für den Arbeitskreis ein strategisch und in- haltlich gleichermaßen bedeutsames Element.
mf



Die sechs Träger des Arbeitskreis Beratungsprozesse e. V.

Im Arbeitskreis Beratungsprozesse e. V. kooperieren die wichtigsten Vermittlerverbände unserer Branche. Hier entwickeln die Berufsverbände AfW, BDVM, BVK und der Verband der Fairsicherungsmakler sowie die Verbände CHARTA Börse für Versicherungen AG und germanBroker.net AG gemeinsam Praxishilfen für den Vermittleralltag – gleichberechtigt und verbandsübergreifend.

Als Vereinsmitglieder bilden diese Verbände und Verbände das Rückgrat unserer Arbeit. Sie eint das Ziel, unabhängige Beratung und Vermittlung von Versicherungen und Finanzanlagen zukunftsfest zu machen. Die praktische Arbeit findet im Lenkungsausschuss und in den Expertengruppen statt. Rivalität hat hier keinen Platz.

Unsere Träger profitieren ebenfalls von ihrem Engagement im Arbeitskreis. Im gemeinsamen Austausch entstehen belastbare Branchenstandards und Arbeitshilfen, die ihren Mitgliedern zu Gute kommen. Das hält ihnen den Rücken frei für ihre Kernaufgaben.

Die folgenden Seiten bieten eine seltene Gelegenheit, die Protagonisten und ihre Motivation besser kennenzulernen. Also Vorhang auf und ein freundlicher Applaus für unsere Träger!

20 Jahre
Arbeitskreis Beratungsprozesse

20 Jahre
praxistaugliche
Empfehlungen und
Materialien für die
Versicherungs- und
Finanzberatung.

20 Jahre
Systematik,
Effizienz und
Rechtssicherheit.

20 Jahre
wichtige
Arbeit für die
Versicherungs-
branche.

20 Jahre
tolle Menschen
und schöne
Freundschaften.

germanBroker.net
Gemeinsam mehr bewegen

gBnet gratuliert ganz herzlich zum Jubiläum!

Wir als Maklerverein sind gerne Teil des Vereins und freuen uns schon jetzt auf die nächsten Jahre – so werden wir auch zukünftig „Gemeinsam mehr bewegen“.

Glückwünsche
zum 20. Jubiläum
des Arbeitskreises Beratungsprozesse

Bundesverband
Deutscher
Versicherungsmakler e.V.

Herzlichen Glückwunsch zum 20-jährigen Jubiläum!

Vielen Dank für 20 Jahre Engagement für Versicherungsmakler.
Wir sind stolz darauf, Teil dieser besonderen Initiative zu sein.
Sie hat die Branche nachhaltig geprägt und wesentlich zur
Professionalisierung beigetragen.



VERBAND DER
FAIRSICHERUNGSMAKLER e.v.

Wir gratulieren!

*Gemeinsam aus der Branche
für die Branche*



20

JAHRE ARBEITSKREIS
BERATUNGSPROZESSE

DER BUNDESVERBAND DEUTSCHER
VERSICHERUNGSKAUFLEUTE E.V.
GRATULIERT HERZLICHST

zu 20 Jahren praxistauglichem
Dialog auf Augenhöhe.



Herzlichen Glückwunsch

Gemeinsam erfolgreich:
20 Jahre im Arbeitskreis Beratungsprozesse



Nachgefragt: **7** Fragen an

Dr. Bernhard Gause



Dr. Bernhard Gause
Geschäftsführender Vorstand



Der BDVM wurde 1918 als „Verein Hamburger Versicherungsmakler“ gegründet. Heute vertritt er über 750 Versicherungsmaklerunternehmen mit mehr als 12.000 Beschäftigten. Der BDVM setzt sich für die beruflichen und gewerblichen Interessen seiner Mitglieder ein und fördert die Anerkennung des Berufsbildes des qualifizierten Versicherungsmaklers. 2018 fusionierte der BDVM mit dem Bundesverband mittelständischer Versicherungs- und Finanzmakler (BMVF). Der BDVM bewertet als Interessenverband der deutschen Versicherungsmakler regelmäßig Gesetzesentwürfe auf europäischer und nationaler Ebene. Auf seinem jährlichen Symposium/Fachtag diskutieren die Mitglieder mit der Politik und Fachexperten.

Sitz des BDVM ist Hamburg. Sieben bundesweite Regionalkreise sorgen zudem für einen Informations- und Erfahrungsaustausch in den Regionen.

1. Warum engagieren Sie sich im Arbeitskreis Beratungsprozesse und seit wann?

Seit 2004 sind wir sehr gerne dabei, weil „Hands-on“ rechtliche Rahmenbedingungen aus Sicht der Praxis offen und ergebnisorientiert diskutiert werden.

2. Was wünschen Sie sich zum 20. Geburtstag des Arbeitskreises?

Weiter so!

3. Sind Sie bestechlich, und wenn ja, womit?

Nein (Beamtensohn).

4. Was ist Ihr Traum vom Glück?

Mozart Klavierkonzert Nr. 23, 2. Satz – und die Chaconne von Bach.

5. Welche Fehler entschuldigen Sie am ehesten?

Flüchtigkeitsfehler.

6. Wer oder was hätten Sie in einem anderen Leben gern sein mögen?

Ein Vogel. Oder ein Maler.

7. Ihr Lebensmotto

Per aspera ad astra.

Nachgefragt: **7** Fragen an

Andreas Vollmer



Andreas Vollmer
Vize Präsident



Der BVK zählt rund 14.000 selbständige und hauptberufliche Versicherungsvertreter und -makler sowie Bausparkaufleute als Mitgliedsbetriebe. Er vertritt über die Organmitgliedschaften der Vertretervereinigungen der deutschen Versicherungsunternehmen an die 40.000 Versicherungsvermittler und ist damit der größte deutsche berufsständische Vermittlerverband. Im Jahr 2021 jährte sich das hundertzwanzigjährige Bestehen des BVK. Der BVK setzt sich für die wirtschaftlichen, rechtlichen und politischen Rahmenbedingungen von Agenturen und Maklern in Deutschland ein.

1. Warum engagieren Sie sich im Arbeitskreis Beratungsprozesse und seit wann?

Unser Verband, der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK) engagiert sich seit knapp 20 Jahren im Arbeitskreis Beratungsprozesse durch Mitarbeit von Mitgliedern unseres Fachteams in den Expertengruppen. Seit 2021 engagiere ich mich als BVK-Präsidiumsmitglied mit Ressortzuständigkeit für die Makler im Lenkungsausschuss und somit der strategischen Steuerung des nunmehr als Verein auftretenden Arbeitskreises Beratungsprozesse e.V.

2. Was wünschen Sie sich zum 20. Geburtstag des Arbeitskreises?

Ich wünsche mir eine hohe Zustimmung von Maklern, Agenten und vor allem von Versicherern zu den pragmatischen Arbeitsergebnissen und -erfolgen, die der Arbeitskreis heute und in der Vergangenheit erzielt hat. Es gibt eine klare Abgrenzung zu den Stoßrichtungen der Berufsverbände in der Vermittlerlandschaft, die sich mehr um die wirtschaftlichen, politischen und rechtlichen Rahmenbedingungen kümmern. Der Arbeitskreis versteht sich zurecht als DIE Institution, die sich mit ganz pragmatischen und praktischen Arbeitshilfen bei den Vermittlern in Deutschland meldet und sie damit in ihrer täglichen Arbeit unterstützt.

3. Sind Sie bestechlich, und wenn ja, womit?

Die Compliance-Antwort dazu lautet natürlich: nein, ich bin selbstverständlich nicht bestechlich. Die ehrliche Antwort lautet: einem leckeren Essen oder einem guten Glas Wein kann ich auch nicht immer widerstehen.

4. Was ist Ihr Traum vom Glück?

Glück ist, wenn man eine intakte Familie als Basis für alle anderen Lebensbereiche hinter sich weiß. Dann gelingt auch ein erfülltes Berufs- und Privatleben.

5. Welche Fehler entschuldigen Sie am ehesten?

Fehler, die jemand selbst erkennt und eine Analyse, wie der Fehler zustande gekommen ist, kann ich sofort entschuldigen. Im Idealfall weiß man, wie man den Fehler verhindern kann. Es wird problematisch, wenn ein Fehler mehrfach vorkommt, weil man selbst oder andere nicht aus Fehlern gelernt hat.

6. Wer oder was hätten Sie in einem anderen Leben gern sein mögen?

Nur ich selbst. Ich strebe nicht nach anderer Leute Glück.

7. Ihr Lebensmotto

Carpe diem.

Nachgefragt: **7** Fragen an

Ralph Meeners



Ralph Meeners
Leiter Versicherungen



Vor 30 Jahren wurde CHARTA als Verbund unabhängiger Versicherungsmakler gegründet. Heute sind mehr als 300 Maklerunternehmen gleichzeitig Aktionäre und somit Eigentümer der CHARTA AG. Die Rechtsform garantiert angeschlossenen Partnerinnen und Partnern Unabhängigkeit sowie umfangreiche Gestaltungs- und Mitspracherechte. Interessierte Kollegen engagieren sich zudem in Beiräten oder organisieren als Repräsentanten die CHARTA-Regionaltreffen („Stammtische“).

CHARTA zählt zu den Gründungsmitgliedern des Arbeitskreis Beratungsprozesse.

1. Warum engagieren Sie sich im Arbeitskreis Beratungsprozesse und seit wann?

Weil es in der Genetik der CHARTA (und in meiner) steckt, Maklern qualitativ hochwertige Beratung so einfach wie möglich zu machen. Und die Idee einer Branchenlösung ist unverändert faszinierend.

2. Was wünschen Sie sich zum 20. Geburtstag des Arbeitskreises?

Dass wir es schaffen, auch junge Kolleginnen und Kollegen für die Idee des Arbeitskreises zu begeistern – sowohl in Bezug auf die Nutzung unserer bereitgestellten Beratungshilfen, als auch zur Mitarbeit im Arbeitskreis selbst. Damit dem 20. Geburtstag noch viele weitere folgen mögen.

3. Sind Sie bestechlich, und wenn ja, womit?

Natürlich bin ich bestechlich. Mit Komplimenten, einem guten Essen, vielleicht auch Geld. Die Frage ist nur, was mir dafür abverlangt wird. Da gibt es sicher Grenzen, Verrat an einer guten Sache zum Beispiel schließe ich aus.

4. Was ist Ihr Traum vom Glück?

Frieden, Harmonie, völlige Entspannung.

5. Welche Fehler entschuldigen Sie am ehesten?

Solche Fehler, die ich früher selbst einmal begangen habe oder vor denen ich rechtzeitig von guten Freunden bewahrt wurde. Dieses Glück hat nicht jeder.

6. Wer oder was hätten Sie in einem anderen Leben gern sein mögen?

Ich habe früher immer davon geträumt, ein absolutes Sport-Ass zu werden / sein, möglichst im Rampenlicht der Öffentlichkeit. Allerdings fehlte mir neben Ehrgeiz, Disziplin und Fleiß vor allem eines: das nötige Talent. Außerdem stand und steht der Genussmensch in mir mächtig im Weg.

7. Ihr Lebensmotto

„Es geht nicht darum, dem Leben mehr Tage zu geben, sondern den Tagen mehr Leben.“ (Cicely Saunders)

Nachgefragt: **7** Fragen an

Friedel Rohde



Friedel Rohde
Initiator und Vorstand



Der Verband der Fairsicherungsmakler e. V. vertritt die Interessen seiner Mitglieder, die sich durch hohe Beratungsqualität, Transparenz und Unabhängigkeit auszeichnen. Sie erarbeiten individuelle Versicherungslösungen, beraten ohne Provisionsdruck und betreuen ihre Kunden langfristig. Mitglieder des Verbandes verpflichten sich auf einen internen Verhaltenskodex und bieten umfassende Unterstützung im Schadensfall.

1. Warum engagieren Sie sich im Arbeitskreis Beratungsprozesse und seit wann?

Viele Vermittler wollen korrekt beraten, sind aber oft auf sich allein gestellt und daher überfordert. In Sachen Regulatorik kommt keiner mehr hinterher und insgesamt sind die Versicherungsthemen zu umfangreich, um sie allein bewältigen zu können. Daher benötigen viele Vermittler, insbesondere die Einhandsegler, Unterstützung bei ihrer Arbeit.

Außerdem macht es keinen Sinn, wenn jeder Verband / Verbund seine eigenen Hilfen redundant zur Verfügung stellt. Lieber etwas gemeinsam entwickeln – das bündelt die Kräfte, macht jeden Einzelnen und die gesamte Branche stärker.

2. Was wünschen Sie sich zum 20. Geburtstag des Arbeitskreises?

Dass sich viele junge Kollegen finden, die unsere Arbeit im Arbeitskreis weiterführen.

3. Sind Sie bestechlich, und wenn ja, womit?

Sage nie, du bist nicht korrupt, solange du deinen Preis nicht kennst. Mein mir nicht bekannter Preis wurde noch nicht überboten.

4. Was ist Ihr Traum vom Glück?

Wieso Traum? Ich hatte großes Glück mit dem, was ich in meinem Leben tun durfte und den Menschen, mit denen ich lebe, die ich liebe und mit denen ich arbeite.

5. Welche Fehler entschuldigen Sie am ehesten?

Fehler sind „männlich“, daher können sie passieren. Denselben Fehler sollte man aber möglichst nicht zweimal, schon gar nicht dreimal machen. Was ich übrigens sehr schade finde, ist die oft beobachtete Angstkultur bei den Versicherern, was Fehler betrifft. Es könnte so viel Positives passieren, wenn die Menschen dort mutiger wären. Aber aus Angst, Fehler zu machen, werden immer wieder wichtige und notwendige Innovationen ausgebremst.

6. Wer oder was hätten Sie in einem anderen Leben gern sein mögen?

Im nächsten Leben werde ich Notar (in der Hoffnung, dass ich dann ein besseres Gedächtnis habe) oder ich gründe ein Telekommunikationsunternehmen. Dann verdiene ich ganz viel Geld. Das Problem ist nur, deswegen werde ich nicht glücklicher sein.

7. Ihr Lebensmotto

Ach, davon habe ich einige. Ein wesentliches ist, möglichst an das Gute im Menschen zu glauben und positiv nach vorne zu denken.

Nachgefragt: **7** Fragen an

Norman Wirth



Norman Wirth
Geschäftsführender Vorstand

DER BUNDESVERBAND 
Finanzdienstleistung e.V.

Der Bundesverband Finanzdienstleistung AfW, gegründet 1992, vertritt die Interessen von rund 40.000 Versicherungsmaklern, Finanzanlagen- und Immobiliendarlehensvermittlern.

Der Verband engagiert sich für die beruflichen und rechtlichen Belange seiner Mitglieder und setzt sich für hohe Qualitätsstandards in der Finanzdienstleistungsbranche ein.

Zu den Hauptaufgaben gehören die politische Interessenvertretung, die Bereitstellung von Fachinformationen und die Unterstützung der Mitglieder bei regulatorischen Anforderungen.

1. Warum engagieren Sie sich im Arbeitskreis Beratungsprozesse und seit wann?

Seit 2017 ist der AfW - Bundesverband Finanzdienstleistung im Arbeitskreis dabei. Für den AfW bin insbesondere ich in Person aktiv und das im Lenkungsausschuss und den Expertengruppen Recht, Nachhaltigkeit, Schaden und Alternative Vergütungsmodelle. Warum wir das für unsere Mitglieder und die Branche tun, ist evident: Die Arbeit des Arbeitskreises ist für die Branche mehr denn je relevant. Wir erhalten von unseren Mitgliedern sehr häufig Fragen zu genau den Themen, die im Arbeitskreis regelmäßig thematisiert und praxisrelevant gelöst werden. Insofern sahen und sehen wir uns in der Pflicht, auch unsererseits Know-how einzubringen. Schließlich wollen wir weder das Fahrrad neu erfinden, noch nur von den Ergebnissen des Arbeitskreises profitieren. Getreu dem Motto: Gemeinsam aus der Branche für die Branche.

2. Was wünschen Sie sich zum 20. Geburtstag des Arbeitskreises?

Eine angemessene Jubiläumsfeier! Und toll wären natürlich noch mehr Unterstützung, noch mehr Engagement von Fachleuten, Praktikern und Unternehmen der Branche.

3. Sind Sie bestechlich, und wenn ja, womit?

Bestechlich? Absolut nicht, es sei denn, es werden Weltfrieden und ewiger Wohlstand für alle geboten – dann lass' ich mit mir reden.

4. Was ist Ihr Traum vom Glück?

Noch mehr Zeit beim Arbeitskreis Beratungsprozesse verbringen. ☺

5. Welche Fehler entschuldigen Sie am ehesten?

Die meiner Kinder. Und ansonsten Fehler, welche nicht wiederholt werden. Aus denen gelernt wird. Die auch mit einer gehörigen Portion von Anstrengung und Engagement schwer vermeidbar gewesen wären.

6. Wer oder was hätten Sie in einem anderen Leben gern sein mögen?

Ich bin glücklich mit meinem jetzigen Leben, meiner Familie und dem, was ich tue. Ich kann und will mir kein anderes Leben vorstellen. Aber spontan dann doch: Der Mörder von John Lennon, um danebenzuschießen. Oder Stauffenberg, um es besser zu machen. Oder ein Hamster.

7. Ihr Lebensmotto

„Bei aller Arbeit vergiss das Leben nicht.“ Das steht in altdeutscher Schrift in einem kleinen Bilderrahmen, der früher im Hausflur bei meiner Oma hing – und jetzt in meinem Arbeitszimmer.

Nachgefragt: **7** Fragen an

Hartmut Goebel



Hartmut Goebel
Vorstand


germanBroker.net
Gemeinsam mehr bewegen

germanBroker.net, gegründet 2001, ist ein führender Maklerverbund. Der Verbund bietet über 1000 Partnerunternehmen umfassende Dienstleistungen und Produkte in den Bereichen Komposit-, Personen- und Kapitalanlageversicherungen. Als Assekuradeur entwickelt gBnet eigene Deckungskonzepte und stellt diese exklusiv für seine Partner bereit. Unter dem Credo „Gemeinsam mehr bewegen“ setzt gBnet auf den persönlichen Austausch in einem leistungsstarken und kooperativen Netzwerk.

1. Warum engagieren Sie sich im Arbeitskreis Beratungsprozesse und seit wann?

Ich engagiere mich seit Gründung. Ein Leuchtturmprojekt für unseren Berufsstand. Wir müssen als Makler die Kraft haben, zentrale Fragen unserer Arbeit aus eigener Kompetenz zu klären, sonst tun es andere für uns.

2. Was wünschen Sie sich zum 20. Geburtstag des Arbeitskreises?

Dass sich engagierte Menschen finden, die diese tolle Arbeit in die Zukunft fortschreiben.

3. Sind Sie bestechlich, und wenn ja, womit?

Mit einem Lächeln, es ist so einfach.

4. Was ist Ihr Traum vom Glück?

„Keine Termine und leicht einen im Tee“. (H. Juhnke)

5. Welche Fehler entschuldigen Sie am ehesten?

Übergroßen Wagemut.

6. Wer oder was hätten Sie in einem anderen Leben gern sein mögen?

Berufsclown.

7. Ihr Lebensmotto

Carpe Diem.

Wie die Zeit vergeht ...

Wir laden Sie ein auf eine Zeitreise durch 20 Jahre Arbeitskreis Beratungsprozesse. In diesen zwei Jahrzehnten haben wir gemeinsam Höhen und Tiefen durchlebt, Veränderungen beobachtet und aktiv mitgestaltet. Unsere kleine Chronik gibt Ihnen einen kompakten Überblick über wichtige Ereignisse und Stationen auf unserem Weg. Dabei ist die Auswahl, wie könnte es anders sein, subjektiv. Lehnen Sie sich zurück und lassen Sie die letzten 20 Jahre vorüberziehen. Viel Spaß beim Lesen und Erinnern!

Arbeitskreis VERMITTLERRICHTLINIE DOKUMENTATION

Als Antwort auf die geplante EU-Vermittlerrichtlinie gründen Friedel Rohde (Verband der Fairversicherungsmakler), Werner Tewes (CHARTA Börse für Versicherungen), Hans-Ludger Sandkühler (IVM, später BDVM) und Hartmut Goebel (germanBroker.net) den Arbeitskreis EU-Vermittlerrichtlinie Dokumentation. Sie wollen praxisnahe Arbeitshilfen für Berater und Vermittler entwickeln, die als Branchenstandard eine einheitliche Dokumentierungspraxis und damit mehr Rechtssicherheit schaffen sollen.



Im September 2006 organisiert der Arbeitskreis in München, Mannheim, Hamburg, Dortmund und Berlin Workshops mit jeweils 60 - 80 Teilnehmenden. Hier werden erste Lösungen präsentiert.

2004 2005 2006 2008

Nach einer Initialförderung durch die VHV kommen weitere Förderer hinzu: Alte Oldenburger, LV1871, Volkswohlbund Leben, Standard Life, IDEAL Lebensversicherung, Stuttgarter, Gerling E&L, Alte Leipziger Leben, Neue Leben, Barmenia, SDK und Swiss Life Deutschland. Die Vermittlerverbände VDVM (heute BDVM) und BVK unterstützen die Ziele der Initiative.

In den neuen Expertengruppen entstehen **Muster-texte** für vertragliche Grundlagen wie Erstinformation, Maklervertrag, Maklervollmacht, Datenschutzerklärung, Kommunikationserklärung und Tippgebervertrag. Die innovativen Risikoanalysebögen helfen Vermittler:innen, im Kundengespräch sämtliche Risiken systematisch zu erfassen. Das Besondere dabei: Sie sind ergebnisoffen und unabhängig von Produktgebern. Alle Arbeitshilfen sind so konzipiert, dass sie zugleich zur Dokumentation der Beratung dienen.

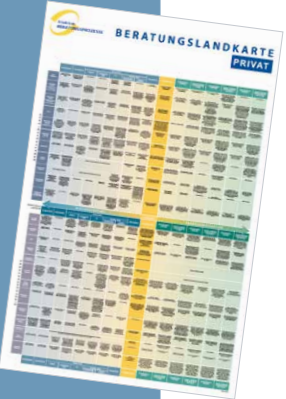


Der Arbeitskreis EU-Vermittlerrichtlinie hat seine ToDo-Liste abgearbeitet. Wie es weitergehen soll, diskutieren wir mit Branchenexperten beim „Runden Tisch“ in der Berliner Humboldt Universität. Mit dabei sind neben anderen Verbraucherschutz- sowie Bundeswirtschaftsministerium, VZBV Verbraucherzentrale Bundesverband, die Professoren Dr. Helmut Schirmer und Dr. Hans-Peter Schwintowski, das Beratungshaus Evers/Jung (heute: Everest) sowie führende Maklerversicherer. Das einhellige Votum: „Weitermachen!“. Die Teilnehmer sprechen sich dafür aus, spartenübergreifende Bedarfsfelder zu definieren und für diese Versicherungs- und möglicherweise auch Finanzlösungen zu entwickeln.

2009 2010 2012 2014

Der Arbeitskreis 2.0 wird auf einer Veranstaltung in Berlin aus der Taufe gehoben. Dabei ist der neue Name „Arbeitskreis Beratungsprozesse“ Programm. Ab sofort sollen ganzheitliche Beratungsprozesse beschrieben werden, die Wechselwirkungen von Versicherungen und Finanzen berücksichtigen. Schließlich kann jeder Euro nur einmal ausgegeben werden. Auf der Agenda steht die Entwicklung von Beratungsstandards ebenso wie die Definition von Bedarfsfeldern und Bedarfs-situationen. Dazu müssen relevante Einflussfaktoren und Beratungsaspekte definiert werden – eine Pionierarbeit für die Branche. Die EG Recht, besetzt mit Juristen der beteiligten Verbände/Verbünde, Justiziarern von Versicherern, Prof. Dr. Schirmer und Maklern wird ins Leben gerufen. Ziel ist, die Arbeitsergebnisse des AKB möglichst rechtssicher zu machen und neue Hilfen zur Verfügung zu stellen.

2012 ist ein besonders produktives Jahr mit Grundlagenarbeit und neuen Arbeitshilfen. Es entstehen Risikoanalysebögen für Handel, Handwerk und Bürobetriebe, Allgemeine Leitsätze zur Versicherungs- und Finanzberatung für private Haushalte sowie die „Grundlagen des Beratungsprozesses“. Ein weiterer Meilenstein ist die neue **Beratungslandkarte (Privat)**. Diese Matrix setzt Beratungsanlässe und Einflussfaktoren in Beziehung – und das parallel für Versicherungen und Kapitalanlagen. Sie arbeitet Abhängigkeiten heraus und hilft bei der Priorisierung des Bedarfs. Ein Erfolgsmodell geht an den Start: Der Arbeitskreis Beratungsprozesse veranstaltet seinen 1. Berliner Juristentag (heute: Berliner Vertriebsrechtstage) als Treffpunkt für Vertriebsjuristen der Versicherungswirtschaft.



Der Arbeitskreis engagiert sich im Normungsausschuss zur DIN-Norm 77230 „Basis-Finanzanalyse für Privathaushalte“. Sein Ziel: Empfehlungen und Werkzeuge des Arbeitskreises in eine formale Norm einbringen. Damit sollen parallel existierende Standards und Empfehlungen weitgehend vermieden werden. Bei strahlendem Sonnenschein feiern Kolleginnen und Kollegen im August bei Friedel und Debby Rohde 10 Jahre Arbeitskreis Beratungsprozesse. Sechs neue Risikoanalysebögen werden veröffentlicht.



Arbeitskreis BERATUNGSPROZESSE

Wie die Zeit vergeht ...

Der Arbeitskreis beteiligt sich an der Erarbeitung der „Standardisierten Vermögens- und Risikoanalyse“ DIN SPEC 77223. (2019 wird diese von den Initiatoren zugunsten einer neuen DIN-Norm zurückgezogen.)

Auf der Lenkungsklausur in Fleesensee beschließt der Arbeitskreis die Grundzüge für ein neues **Partnerprogramm**.

Ein weiteres Ergebnis ist der Relaunch unseres Internetauftritts.

Bei der DKM veranstaltet der Arbeitskreis mit Unterstützung der Itzehoer Versicherung den Kongress „Prozessoptimierung – Die Beratung des Maklers in Zeiten der Digitalisierung“. Die neue Expertengruppe (EG) Krankenversicherung nimmt ihre Arbeit auf.



DIN-Norm 77230

Die neue **DIN-Norm 77230** „Basis-Finanzanalyse für Privathaushalte“ geht in die Qualitätssicherung. Sie trägt an den entscheidenden Stellen die Handschrift des Arbeitskreises. Der Aufwand war immens.

Auf der Habenseite verbucht der Arbeitskreis den Risikoanalysebogen bKV, eine Zielmarktdefinition, erste Beratungsleitfäden Gewerbe, DSGVO-Empfehlungen der EG Datenschutz und die Beratungslandkarte Gewerbe. Nach dem Vorbild der Beratungslandkarte Privat systematisiert sie die Gewerbeberatung und gibt Vermittlern Orientierung. Das Workshop-Angebot zur DIN 77230 stößt auf großen Zuspruch.

Seit 2020 bereitet der Lenkungsausschuss die Umwandlung des Arbeitskreises zum Verein vor. Auf diese Weise soll die Zukunftsfähigkeit auf eine sichere Basis gestellt werden. Die Gewbenorm DIN 77235 wird verabschiedet und wird 2022 in Kraft treten. Die EG Gewerbe überarbeitet zahlreiche Unterlagen. Die **EG Alternative Vergütungsmodelle** veröffentlicht Vertragsmuster für Servicevereinbarungen mit Privat- sowie Gewerbekunden. Ende 2021 startet die neue EG Nachhaltigkeit.



Wir veröffentlichen einen Wegweiser zur Maklerkommunikation, der Kommunikationswege von Versicherungsmaklern nach rechtlichen Aspekten bewertet. Die EG Recht veranstaltet die 10. Vertriebsrechtstage in Berlin. Die EG Krankenversicherung veröffentlicht neue Mindeststandards. Die monatlichen Web-Stammtische entwickeln sich zum Vorzeigeprojekt.



2015

2017

2018

2019

2021

2022

2023

2024

Als vierter Vermittlerverband engagiert sich jetzt auch der AfW im Arbeitskreis. Die EGN IDD, Honorarberatung (neu: Alternative Vergütungsmodelle) und Datenschutz nehmen ihre Arbeit auf. Insbesondere Datenschutz erweist sich als komplexes und arbeitsintensives Thema. Zahlreiche Empfehlungen für Vermittler werden im Internetauftritt publiziert.

Der Arbeitskreis veröffentlicht „**Leitsätze zur Beratungsdokumentation**“ und stellt eine Risikoanalyse für gewerbliche Cyber-Versicherungen bereit.



Die DIN 77230 tritt in Kraft. Wir erarbeiten zahlreiche Dokumente, unter anderem zu Erstinformation und Honorarberatung/-vermittlung ebenso wie Kommunikationserklärung, Neuerungen zum Maklervertrag und Tippgebervereinbarung. Der Arbeitskreis feiert sein **15-jähriges** Bestehen im artloft.berlin, das in einer ehemaligen Eisenschmiede im Wedding residiert. Wir beteiligen uns an der DIN SPEC 77232 „Standardisierte Finanzanalyse für Freiberufler, Gewerbetreibende, Selbstständige und KMUs“ (spätere DIN 77235).

15 JAHRE
Arbeitskreis
BERATUNGSPROZESSE

Mitarbeit am „Nachhaltigkeitsmodul“ zur DIN 77230. Nach intensiver Vorbereitung hat sich der Arbeitskreis Beratungsprozesse im Frühjahr 2022 als Verein neu aufgestellt. Neu im Angebot ist die Vergütungsvereinbarung, auch Honorarvereinbarung genannt. Diese gilt für vergütungsfreies Geschäft. Die Risikoanalyse für die Gewerbehauptpflichtversicherung wird grundlegend überarbeitet. Neu sind eine **Gesamt-Risikoanalyse** für alle Wagnisse im Standardgeschäft sowie eine Risikoanalyse zur Maschinenversicherung plus Maschinenverzeichnis. Die EG Nachhaltigkeit legt Arbeitsmaterial zum Thema Nachhaltigkeit bei Versicherungsanlageprodukten vor. Start der neuen Web-Stammtische für Vermittler.



Der Arbeitskreis feiert sein 20-jähriges Jubiläum. Der Relaunch der Webseite geht nach langer Konzeptionszeit endlich online. Wir freuen uns auf die Zukunft und spannende Projekte ...

ARBEITSKREIS
Beratungsprozesse

20
JAHRE

Diese Projekte gestalten die Zukunft der Beratung

Der Arbeitskreis bewirtschaftet mittlerweile eine Materialsammlung, deren Umfang sich der magischen Zahl von 100 nähert: Fast so viele Unterlagen haben wir in den zwanzig Jahren unseres Bestehens geschaffen – und pflegen wir kontinuierlich, regelmäßig und sorgfältig.

Das alles hält uns nicht davon ab, noch weitere Prozesse und Aspekte aus dem Tagesgeschäft des Vermittlers aufzugreifen – und sogar zu ganz neuen Ufern aufzubrechen.

Wegweiser für rechtssichere Kommunikation

In den zurückliegenden Jahrzehnten hat sich die Landschaft der Kommunikationswege deutlich verändert. Kaum jemand kann sich heute daran erinnern, dass mal ausschließlich Briefe geschrieben und Telefongespräche geführt wurden! Kündigungen wurden auf der Maschine getippt,

Anträge mit Durchschlag ausgefüllt und alles am Ende des Arbeitstages eingetütet, frankiert und zum Briefkasten getragen. Steinzeit, angesichts der Kommunikationsvielfalt der heutigen Zeit – und nur unverbesserliche Nostalgiker trauern der Ära ineffizienter, aufwendiger, aber überschaubarer und beherrschbarer Kommunikationswege nach.

Die Klassiker „Einfacher Brief“, „Einschreiben“ und „Telefongespräch“ haben zwischenzeitlich Gesellschaft bekommen in Gestalt von E-Mail, zahllosen Maklerportalen, Messengern und Video-Meetings. Das Zeitalter „Telefax“ war vergleichsweise kurz und – wie böse Zungen behaupten – schon wieder beendet, noch bevor der letzte Versicherer diese bahnbrechende Technologie eingeführt hatte.

Der Arbeitskreis jedenfalls bringt Durchblick ins Dickicht und hat die verschiedenen Kommunikationswege untersucht, mit zum Teil durchaus überraschenden Erkenntnissen. Resultat ist eine Matrix mit allen gängigen Kommunikationsmitteln und deren wesentlichen Eigenschaften in der täglichen Arbeit zwischen Vermittler und Produktgeber und Kunde. Wie sicher ist ein eingeschriebener Brief wirklich? Wann und unter welchen Bedingungen gilt eine E-Mail als zugestellt? Eignen sich Messenger wie WhatsApp für die Zurückweisung einer Kündigung?

Fragen, die Vermittler bestenfalls nach lückenhafter und aufwändiger Recherche beantworten konnten, finden sich nun in einer glasklaren tabellarischen Übersicht für den täglichen oder gelegentlichen Gebrauch wieder. Nebst Antworten, versteht sich.

Fernabsatz

Kaum jemand kauft Versicherungen noch am Wohnzimmerisch. Und das ist auch gut so. Längst ist die klassische feierabendliche Beratung auf dem Sofa um zeitgemäßere Methoden ergänzt worden. Insbesondere die Digitalisierung öffnet Vermittlerinnen und Vermittlern neue Wege zum Kunden und spart Geld und Zeit. Findet aber eine Beratung nicht analog und in Präsenz statt, greifen oft die Regeln zum Fernabsatz – zusätzlich zu üblichen Vorschriften und Haftungsfragen.

Das ist mit besonderen Anforderungen an die Vermittlung verbunden. Was also müssen Vermittlerinnen und Vermittler beim Fernabsatz beachten?

Das Projekt läuft aktuell; der Arbeitskreis erarbeitet derzeit praxisnahe Handlungsempfehlungen und Checklisten.

Beratung im Schadenfall

Genetisch bedingt drehten sich alle Projekte des Arbeitskreises und das daraus entstandene Arbeitsmaterial ausschließlich um den Absatzprozess. Wie „onboarden“ ich neue Mandate? Was muss ich beachten, um meinen Kunden bedarfsgerecht und rechtssicher zu beraten? Was muss ich erfragen und wie schreibe ich ein Beratungsprotokoll? Das waren die bis dato zentralen Fragestellungen fast aller Projekte in unserem Arbeitskreis.

Tatsächlich besteht der Beratungsalltag des Vermittlers aber aus mehr als nur Vertrieb! Auch im Schadenfall etwa arbeitet der Vermittler im Interesse seines Kunden und lehnt sich mit Unterstützung und Empfehlungen aus dem Fenster. Aber was genau ist eigentlich seine Aufgabe? VVG und Rechtsprechung geben hier den Rahmen vor. Gleichwohl ist denkbar, gewisse Tätigkeiten vertraglich auszuschließen. Aber mit welchen denkbaren Dienstleistungen rund um die Regulierung begibt sich der Makler unweigerlich auf ein Terrain, das eigentlich im Rechtsdienstleistungsgesetz verankert und Rechtsanwälten vorbehalten ist?

Hinzu kommt die nicht ganz unwesentliche Frage, welche Tätig-

keiten im Zweifel auch von der Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung gedeckt sind: Erste Gespräche mit Risikoträgern haben ergeben, dass auch auf der anderen Seite des Tisches nicht jeder Partner gleichermaßen trittsicher in der Beurteilung der Gegebenheiten ist.

Beim Projekt „Schaden“ geht es also um nicht weniger als die Erarbeitung einer belast-

baren Empfehlung, die das „Mindestens“ und das „Höchstens“ enthält. Sie entsteht auf der Basis dessen, was Gesetzgeber und Gerichte vorschreiben, der Kunde erwarten darf und der Makler riskieren kann. Echtes Neuland für uns alle.

In unseren Experten- und Projektgruppen arbeiten Makler:innen mit Fachleuten aus den Häusern unserer Partner. Sie wollen sich ebenfalls im Arbeitskreis engagieren und einen Beitrag zur Zukunft der Beratung leisten? Dann wenden Sie sich gern an uns.

mf



Wir gratulieren dem Arbeitskreis Beratungsprozess zum 20-jährigen Jubiläum.

Weiterhin viel Erfolg und auf eine gemeinsame Zukunft.

Schleswiger Versicherungsverein a.G.



Seinen 20. Geburtstag feiert der Arbeitskreis mit einem neuen Internetauftritt.

Vorhang auf für die Neue

Sie hatte über Jahre hinweg treu ihren Dienst getan und uns zuverlässig begleitet. Doch im August 2024, rechtzeitig zum 20. Jubiläum, war es höchste Zeit für eine neue.

Nicht nur Menschen werden älter. Auch digitale Angebote entwickeln sich weiter, ebenso wie die Ansprüche und Erwartungen von Nutzern. Die alte Webseite des Arbeitskreis Beratungsprozesse war in die Jahre gekommen und wurde diesen Anforderungen nicht länger gerecht. Die Baustellen der alten Webseite waren schnell skizziert:

- Veraltete Technik mit langen Ladezeiten und eingeschränkter Nutzerfreundlichkeit.
- Unzureichende Performance auf mobilen Geräten
- Statischer Auftritt mit begrenzten Angeboten zur Interaktion
- Unübersichtliche Navigation
- Textlastigkeit oder zu viele Buchstaben auf zu wenig Raum
- Mangelnde Nutzerorientierung
- Veraltetes Design

Alles zusammen waren dies gute Gründe, uns und dem Arbeitskreis Beratungsprozesse mit einem neuen Internetauftritt ein ganz besonderes Geschenk zum 20. Geburtstag zu machen.

Die Profis an unserer Seite

Wer den Arbeitskreis und seine Akteure kennt, wird es bestätigen: An Kreativität mangelt es uns nicht. Doch für die neue Webseite war digitale Professionalität gefragt. Die bringen zwei Experten ein, die uns auf unserer Reise begleitet haben. Da ist zum einen Harald Gasper, Fachmann für digitale Kommunikation. Er setzt auf Webseiten, die Geschichten erzählen – mit Intelligenz, Stil und Gefühl. Harald Gasper hat uns ermuntert, unsere Story zu entwickeln, die sich wie ein roter Faden durch unseren Webauftritt zieht.

Matthias Marsen, Webdesigner durch und durch, hat das Projekt vom Kopf auf die Füße gestellt. Dank seiner Erfahrung, Geduld und Akribie wurden Ideen zu Seiten und Texte zu attraktivem Content.

Überzeugende Inhalte neu verpackt

Schon im alten Webauftritt bildete das Downloadcenter den Kern unseres Angebotes. Vermittlerinnen und Vermittler finden hier sämtliche Arbeitshilfen, Fragebögen, Formulare und Vertragsmuster. Nun sollte die Nutzung noch intuitiver und schlanker werden. Das ist gelungen:

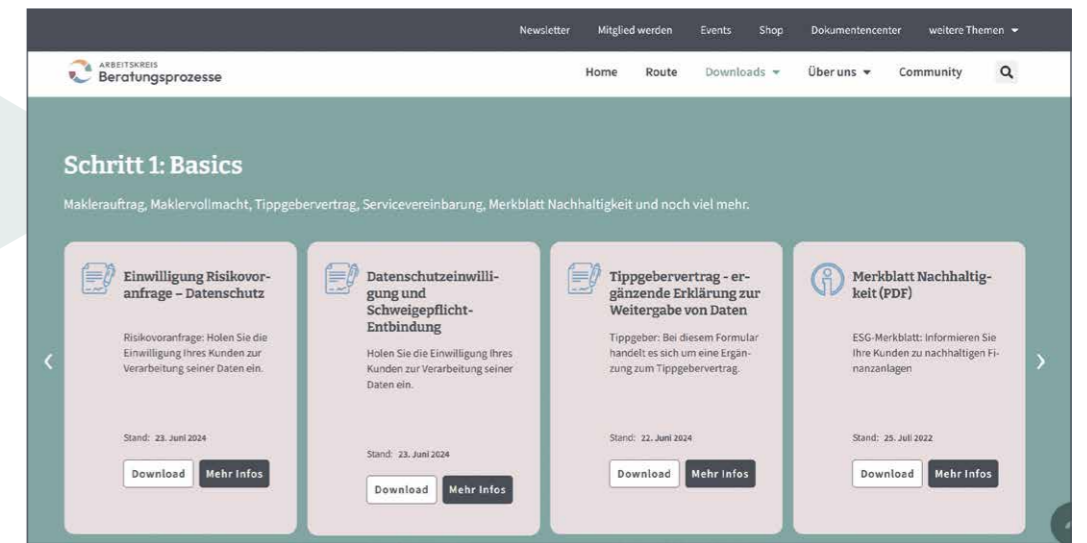


Das Material kann jetzt mit wenigen Klicks heruntergeladen werden. Eine übersichtliche Struktur ordnet alle Dokumente der jeweiligen Beratungsphase zu. Dynamische Slider und Bildkarussells präsentieren nützliche Informationen und Highlights aus dem vielfältigen Angebot des Arbeitskreises.

Design, das Spaß macht

Das Layout folgt einem modernen und klar strukturierten Designprinzip. Es ermöglicht eine intuitive Navigation und ein angenehmes Benutzererlebnis. Die Seiten sind jetzt übersichtlich gegliedert; Inhalte werden klar abgegrenzt und in Abschnitten präsentiert.

Exklusive Grafiken geben dem Arbeitskreis und seinen Akteuren ein unverwechselbares Gesicht. Entwickelt hat sie die freie Infografikerin und Illustratorin Pia Bublies. Im Zentrum steht unsere Beratungssystematik in Form einer stilisierten Landkarte. Sie zeigt alle Stationen auf dem Weg zu erfolgreicher und haftungssicherer Beratung und Vermittlung.



Eine besondere Bedeutung kommt dem neuen Farbschema zu. Statt harter Kontraste setzt es auf freundliche Farben, die perfekt harmonisieren. Der besondere Kniff: Jede Farbe ist einer Phase im Beratungsprozess zugeordnet – von den vertraglichen Grundlagen bis hin zur Dokumentation. Das lockert auf und bietet Orientierung.

Das neue Logo

Mit der neuen Farbgebung ging ein Abschied vom alten Logo einher. Doch statt einer Revolution haben wir uns für



Evolution entschieden. Die beiden schwungvollen Halbkreise, liebevoll Swoosh genannt, erscheinen jetzt im neuen Farbschema. Sie wirken ebenso freundlich wie dyna-

misch. Die Wortmarke ist jetzt noch prägnanter und bildet eine perfekte Liaison mit dem Swoosh 2.0. Das Logo findet sich auf der Webseite und in allen Dokumenten wieder. Webdesign, Farbschema und das neue Logo hat die Grafikerin Nadine Simoner für uns entwickelt.

Weit gekommen, aber nicht am Ziel

Mit aktueller Technik, modernem Design und einer optimierten Struktur bietet die neue Webseite eine erheblich bessere Funktionalität und mehr Benutzerfreundlichkeit. Für die Zukunft sind weitere Features geplant, darunter ein geschlossener Bereich mit Angeboten exklusiv für Mitglieder unseres Brokers Club.

Die Arbeit am neuen Webauftritt hat uns gezeigt: Solange es den Arbeitskreis Beratungsprozesse gibt, wird die Internetpräsenz „Work in Progress“ sein. Und damit ebenso lebendig, bunt und vielfältig wie unsere Gemeinschaft.

sb



Eine Idee, ein Team, ein Ziel

Von Anfang stand fest: Die Herausforderungen der Vermittlerlinie konnte ein Makler allein nicht bewältigen. Dafür brauchte es ein ganzes Team von engagierten Maklerinnen und Maklern, Juristen und Vertriebsexperten, die

Der Weg von der Idee bis zum 20. Jubiläum war anstrengend, manchmal beschwerlich und mit viel Arbeit gepflastert. Aber wir haben unser Ziel nie aus den Augen verloren.

Wissen und Erfahrungen einbringen. Fachleute von Versicherern, IT-Spezialisten und Kommunikationsexperten kamen hinzu. Sie alle versammelten sich hinter einem gemeinsamen Ziel: Unabhängige Vermittlung zukunftsfähig machen.

Vorfahrt für Vermittler

Mit diesem Ziel fest im Blick haben die Expertengruppen im Laufe der Jahre Formulare, Checklisten, Verträge, Vorlagen und vieles mehr erarbeitet. Nicht immer war der Weg dorthin konfliktfrei. Dafür sind Positionen und Manpower zwischen den Rechtsabteilungen großer Versicherer und kleiner Vermittlerbüros zu ungleich verteilt. Bei unterschiedlichen Ansichten greift eine goldene Regel: Wenn mehr als eine Position fehlerfrei belegbar ist, setzt sich immer die für Vermittler vorteilhafte (ste) Lösung durch.

Werte und Werkzeuge

Unsere Arbeitshilfen entstehen nach einem klaren Konzept. Sie gründen auf der Überzeugung, dass unabhängige Beratung der beste Verbraucherschutz ist. Deshalb stärken wir Vermittlerinnen und Vermittler.

- Bedarfsanalyse, Beratung sowie die Vermittlung von Versicherungen und Finanzanlagen sind bei Maklern und unabhängigen Finanzanlagenvermittlern in besten Händen.

- Wir wollen Vermittelnden die Arbeit erleichtern und setzen uns dafür ein, dass sie auch in Zukunft unabhängig von Produktgebern und Vertriebsorganisationen bleiben.
- Wir fördern die Beratungsqualität – und damit zugleich die Verbraucherorientierung. Dafür entwickeln wir geeignete Verfahren, Richtlinien, Werkzeuge und Arbeitsmaterial.
- Standardisierte Prozesse steigern die Beratungsqualität, schaffen reproduzierbare Ergebnisse, sorgen für Transparenz, senken den Aufwand und verringern Haftungsrisiken.
- Der Einsatz unseres Materials dient Kunden und Vermittelnden gleichermaßen. Deshalb stellen wir es Vermittelnden kostenlos bereit. Produktgeber, Dienstleister und Softwareunternehmen dürfen das Material gegen Kostenbeteiligung nutzen.
- Unsere Brancheninitiative ist unabhängig von Produktgebern und Dienstleistern. Sie wird von maßgeblichen Vermittlerverbänden und Verbänden getragen.
- Wir engagieren uns für bedarfsgerechte Beratung und Vermittlung. Das schützt Kundinnen und Kunden vor unnötigen Ausgaben und verhindert Lücken in der Absicherung.
- Wir fördern unabhängigen Austausch und Weiterbildung digital und analog mit Veranstaltungen, Seminaren und Webinaren.
- Vermittelnde, Produktgeber und Dienstleister können unabhängige Beratung fördern, indem sie unsere Arbeit mit einer Partnerschaft oder als Mitglied unterstützen.

Unser 20. Jubiläum bietet die perfekte Gelegenheit, allen Danke zu sagen, die unsere Werte teilen und uns durch Höhen und Tiefen begleitet haben.

sb

Expertengruppen im Arbeitskreis Beratungsprozesse

Unsere Expertengruppen. Sie sind das fachliche Herzstück des Arbeitskreises. Hier entstehen die Materialien, die wir den Vermittlern zur Verfügung stellen – nach einer, je nach Thema, mehr oder weniger ausgedehnten Phase der Recherche und Diskussion.

Rund 50 Menschen sind dabei. Bei der personellen Ausstattung der Gruppen achten wir darauf, dass neben rein fachlich orientierten Kollegen stets auch Vermittler mit an Bord sind. Die Spezialisten, meist Ressort- oder Abteilungsleiter von Versicherern, Service Providern oder Verbänden, steuern ihre inhaltliche Expertise bei, während Vermittler gewährleisten, dass die Arbeitsergebnisse für die Zielgruppe verständlich und einsetzbar sind. Bei letzterem geht es keineswegs nur um Wortwahl oder Praxistauglichkeit – ab und an gilt es auch, ganz prinzipielle Überlegungen zur Sachwalterrolle des Maklers im Blick zu behalten.

Ein Sonderfall der Expertengruppe ist die „Projektgruppe“ oder „Task Force“. Solche Teams werden kurzfristig gebildet, wenn ein Ausschnitt- oder Spezialthema innerhalb eines



Ressorts zu bearbeiten ist. Wie im Falle der Projektgruppe „Schadenbearbeitung“, die sich um die Frage kümmert, in welchem Umfang ein Makler überhaupt verpflichtet und be-

rechtigt ist, Schadenfälle zu begleiten und wie er dabei am besten vorgeht. Task Forces haben daher meist eine begrenzte Lebensdauer: Ist das Material erarbeitet, übernimmt eine übergeordnete Expertengruppe die Pflege, in diesem Beispiel die „EG Recht“.

A propos Pflege: Mit dem Erarbeiten von Dokumenten ist es nicht getan. Gerade hier ist nichts so beständig wie der Wandel. Die Expertengruppen sind nämlich auch dafür verantwortlich, das früher einmal erarbeitete Material regelmäßig zu überprüfen und ständig zu aktualisieren. Bei nahezu 100 Dokumenten, die wir mittlerweile vorhalten, kommt jedenfalls keine Langeweile auf.

Und: Wir suchen ständig Verstärkung für unsere Expertengruppen. Immer wieder begrüßen wir Kollegen, oft aus Häusern, die sich bisher noch nicht an der fachlichen Arbeit beteiligt haben. Eine prima Sache, denn diese moderate Erneuerung sorgt für stets frische Aspekte und Betrachtungsweisen.

Hätten Sie Lust, sich in einer Expertengruppe einzubringen? Dann kontaktieren Sie uns jederzeit!

mf



Wir sind der Arbeitskreis



Man kann sich seine Gesellschaft nicht immer aussuchen. Schon gar nicht in unserer Branche. Umso wertvoller ist der Austausch mit Kolleginnen und Kollegen, die dieselben Werte teilen. Die ihren Beruf verantwortungsvoll und mit Leidenschaft ausüben. Und verlässlich an der Seite ihrer Kunden stehen. Diese Menschen treffen sich im Arbeitskreis Beratungsprozesse.

Hier arbeiten Berufskollegen gemeinsam für bessere Beratung. Sie setzen auf Fachwissen, Qualität und die Kraft der Gemeinschaft. Mehr als 100 Menschen haben im Lauf der letzten 20 Jahre Wissen, Erfahrung und vor allem viel Herzblut eingebracht. Machen Sie sich ein Bild: Diese Kolleginnen und Kollegen engagieren sich aktuell in den Expertengruppen und weiteren Gremien des Arbeitskreises.



EG Versorgung

Matthias Altenähr

Dipl.-Betriebswirt (BA) und Führungskraft mit umfangreicher Expertise im Maklervertrieb. Versiert in der Analyse von Wettbewerbsdaten und Produkteinführungen sowie in Ratingverfahren für VU. Er leitet bei Swiss Life AG die Abteilung „Markt und Konzeption“ und ist verantwortlich für Produktkonzeption, -entwicklung und -pflege der Privatkunden- und bAV-Produkte.



EG Nachhaltigkeit

Gottfried Baer

Seit 2010 Gründer und Inhaber der MehrWert GmbH für Finanzberatung und Vermittlung. Das Haus berät Privatkunden, Stiftungen, kirchliche Einrichtungen und Unternehmen ausschließlich in Fragen von nachhaltigen Geldanlagen, nachhaltigen Vermögensverwaltungsstrategien und sinnstiftenden privaten wie betrieblichen Altersvorsorgelösungen.



EG Recht

Dr. Frank Baumann

Fachanwalt für Versicherungsrecht, Master of Insurance Law und seit 1998 Partner bei Wolter – Hoppenberg PartGmbH. Von ihm liegen zahlreiche Veröffentlichungen zum Versicherungsrecht und Versicherungsvertriebsrecht vor.



EG Nachhaltigkeit

Timo Biskop

Der Versicherungsbetriebswirt wirkte viele Jahre im Team der V.E.R.S. Leipzig und war Co-Founder des German Sustainability Network (GSN). Nach einer Station beim liechtensteinischen Versicherer PrismaLife ist Timo Biskop jetzt im Strategie-Team von Accenture tätig.



EG Recht

Niklas Boslak

Rechtsanwalt/Syndikusrechtsanwalt. Leitet im Bereich Recht die Abteilung Legal Distribution & Competition in der Zurich Gruppe Deutschland. Er berät die Zurich Gruppe und andere Niederlassungen europaweit und ist Autor diverser Aufsätze sowie Mitkommentator des VAG-Kommentars Brandt/Baroch Castellvi.



EG Private Kompositversicherungen, EG Nachhaltigkeit

Johannes Brück

Studierte Wirtschaftswissenschaften mit dem Schwerpunkt Versicherung. Er schloss sein Studium mit der Diplomarbeit zum Thema „Versicherungstechnische Möglichkeiten die Haftung von Software-Unternehmen zu begrenzen“ ab. Seit 1997 trägt er die Verantwortung in der 1903 von seinem Großvater gegründeten Versicherungsmakler Hubert Brück KG.



Vorstand, Lenkungsausschuss, EG Nachhaltigkeit

Sabine Brunotte

Berät Unternehmen und Unternehmer aus der Versicherungs- und Finanzwirtschaft. Ihr Schwerpunkt liegt auf wirkungsvoller Vertriebskommunikation. Seit 2008 setzt Sabine ihr Wissen und ihre Erfahrungen aus Fach- und Führungsaufgaben in der Assekuranz für den Arbeitskreis ein. Im Vorstand verantwortet sie den Bereich Kommunikation und Messen.



EG PKV

Katharina Cichon

Versicherungskauffrau (IHK) und seit 1994 im Fairsicherungsladen Hannover und dort Büroleiterin. Tätig in den Bereichen private Kranken- und Pflegeversicherung, Berufsunfähigkeit, Risikoversorge. Bis 1994 war sie bei der LKH tätig.



EG Private Kompositversicherungen

Lukas Erdhütter

Nach seinem Masterabschluss im Studiengang Wirtschaftsmathematik nahm er seine Tätigkeit bei germanBroker.net auf. Gleichzeitig erfolgte die Ausbildung zum Aktuar, welche er 2022 abgeschlossen hat. Nach anfänglichen Stationen im Fachbereich Digitale Prozesse/IT und einer einjährigen Tätigkeit in der Vorstandsassistenz ist er seit dem 01.01.2022 als Leiter des Kompetenzzentrums Komposit Privat aktiv.



Vorstand, Lenkungsausschuss, EG Recht, weitere div. Expertengruppen

Michael Franke

Versicherungskaufmann und Spezialist für IT-gestützte Beratungsprozesse und Maklersysteme. Nach seiner Tätigkeit als Versicherungsmakler war er bei der CHARTA Börse für Versicherungen AG über 18 Jahre im Vorstand tätig. Zudem engagiert er sich in zahlreichen Branchenforen und -gremien.



*Lenkungsausschuss,
EG Versorgung*

Robert Gerlach

Arbeitete bei der R+V Versicherung AG in verschiedenen Positionen. 1995 gründete er die Gerlach & Partner GmbH. Er war ehrenamtlich beim IVM bis 2008 tätig und ist Beiratsmitglied bei germanBroker.net. Seit Anfang an ist er im Arbeitskreis Beratungsprozesse aktiv.



EG Nachhaltigkeit

Volkmar Haegele

Finanzanlagenvermittler und Versicherungsmakler aus Bremen - Inhaber des mehrfach ausgezeichneten Maklerbüros grün vorsorgen. Ferner ist er Mitglied im Nachhaltigkeitsbeirat der Bayerischen und seit 2021 Vorstandsvorsitzender der CLIMAVIVA eG.



*EG Versorgung,
EG Nachhaltigkeit*

Dr. rer. pol. Anja Hiller

Diplom-Betriebswirtin. Seit 2001 bei der Allianz Lebensversicherungs-AG in unterschiedlichen Funktionen tätig. Seit 2006 unterstützt sie den Maklervertrieb, zunächst als Produktspezialistin für die bAV. Seit 2014 ist sie die Expertin für das Thema Nachhaltigkeit im Maklervertrieb. Ferner ist Frau Dr. Hiller als Hochschul-Dozentin aktiv.



EG Recht

Judith John

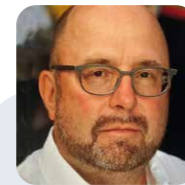
Rechtsanwältin und seit 2002 in der Geschäftsführung des BVK und als Referatsleiterin für Wettbewerbsrecht und Ausgleichsanspruch tätig. Darüber hinaus ist sie Mitglied im Arbeitskreis Selbständigkeit im Vertrieb und Referentin der Brancheninitiative „gut beraten“.



EG Gewerbe

Björn Kamin

Versicherungsbetriebswirt (DVA) und ab 1991 als Versicherungsmakler selbständig. Seit 2000 ist er als Dozent an der HWR (vormals Berufsakademie) tätig.



EG Recht

Dr. Andre Kempf

Referatsleiter Maklerrecht und -vergütung bei der Allianz Lebensversicherungs-AG sowie Rechtsanwalt. Ist spezialisiert auf Vermittlerrecht und die Rechtsbeziehungen ungebundener Vermittler zu Versicherern. Er verknüpft Vermittlerrecht mit anderen Rechtsgebieten. Zudem ist er Fachreferent, Hochschuldozent und Autor.



EG Recht

Christian König

Gelernter Kfm. im Groß- und Außenhandel, Diplom Jurist und TÜV-zertifizierter Datenschutzbeauftragter. Zuletzt war er für die Mitglieder des Bundesverband Deutscher Versicherungsmakler e.V. als Justiziar tätig. Seit Juli 2024 berät er als Senior Consultant bei der disphere interactive GmbH die Kunden zu Compliance Themen wie DSGVO, DORA, ISMS und GwG.



*Lenkungsausschuss,
EG PKV, EG Private Komposit-
versicherungen*

Helge Kühl

Selbständiger Versicherungs- und Finanzmakler und betreut seit 1994 die Mitglieder im Deutschen Journalistenverband. Seit 1992 arbeitet der Dipl.-Versicherungsbetriebswirt (FH) für Verbraucherzentralen und den vzbv. Er ist Mitverfasser von DIN-Normen und als Dozent und Autor aktiv.



EG Versorgung

Ralf Lampe

Gesellschafter-Geschäftsführer im Fairsicherungsladen Hannover. Hat als gelernter Versicherungskaufmann erfolgreich das Studium zum Dipl.-Betriebswirt Informatik absolviert. Seit 2021 ist er im Vorstand des „Verband der Fairsicherungsmakler e.V.“.



EG PKV

Gerd Langer

Seit über 30 Jahren für die ALTE OLDENBURGER Krankenversicherung AG tätig. Ab 2009 ist er Prokurist und Bereichsleiter ORGA/Vertrieb sowohl für die ALTE OLDENBURGER als auch für die Provinzial Krankenversicherung Hannover AG.



EG Schaden

Christian Lübben

Prokurist der Hans John Versicherungsmakler GmbH. Entwickelt dort Deckungskonzepte für Vermögensschaden-Haftpflichtversicherungen. Als Volljurist mit Schwerpunkten im Versicherungs- und Bankrecht unterstützt er auch die Schadenabteilung bei komplexen deckungsrechtlichen Fragen.



EG Recht

Heide Christiane Lukas

Rechtsanwältin und Syndikusanwältin im Konzern ALTE LEIPZIGER - HALLESCHER. Sie beschäftigt sich seit vielen Jahren spartenübergreifend mit vermittlerrechtlichen Fragestellungen. Darüber hinaus ist sie ausgebildete Versicherungskauffrau mit Berufserfahrung im Bereich der Großschadenbearbeitung.

Ihr Engagement

zeichnet uns aus

Mit Herz und Verstand



EG Recht, EG Alternative Vergütungsmodelle, EG Schaden, EG Nachhaltigkeit

Roberto Mangone

Rechtsanwalt und Syndikusrechtsanwalt bei der CHARTA Börse für Versicherungen AG. War elf Jahre in eigener Kanzlei tätig, bevor er 2007 zu CHARTA wechselte. Er beschäftigt sich mit Rechtsproblemen im Versicherungs-, Versicherungsvertriebs- und Maklerrecht. Mangones Schwerpunkte liegen in der Konzeptentwicklung für Gesetzesänderungen und Vorträgen zu maklerrechtlichen Themen.



Lenkungsausschuss, EG Private Kompositversicherungen

Ralph Meeners

Der Dipl.-Vers.-Betriebswirt (FH) begann seine Karriere bei der UAP in Bonn und wechselte später in die Direktion nach Saarbrücken. Seit 2000 arbeitet er bei CHARTA Börse für Versicherungen AG in Düsseldorf. Zunächst Leiter Schadenversicherung, ist er nun Gesamtverantwortlicher für den Versicherungsbereich und Teil des Management-Teams.



EG Recht, EG Schaden

Georg Niederreiter

Volljurist bei der Swiss Life AG. War bis 2007 in verschiedenen Funktionen bei der Aachen Münchener Gruppe tätig. Seit 2007 bei Swiss Life, leitete er die Abteilung Vertriebsorganisation und ist seit 2015 Referent in der Rechtsabteilung. Seine Schwerpunkte liegen im Vertriebs-/Vermittlerrecht, Regulatorik und Vertragsrecht.



Administration

Marita Öztürk-Kussin

Für die deutsche-versicherungsboerse.de tätig und dort Assistentin der Geschäftsleitung. Diese Tätigkeit übt die Ökonomin ebenfalls für den Verband der Fairsicherungsmakler e.V. aus. Im Arbeitskreis ist sie seit Anfang an für den gesamten administrativen Bereich zuständig, wie Backoffice, Organisation und Assistenz des Vorstands.



EG IT

Henning Plagemann

Versicherungsbetriebswirt und Geschäftsführer der deutsche-versicherungsboerse.de. Hat Erfahrung in Versicherungen und Beratungsunternehmen. Seine Schwerpunkte sind Maklerprozesse, Vertriebssteuerung und Serviceoptimierung. Er bringt umfassende fachliche und methodische Erfahrungen aus Projekten mit Versicherern ein.



Vorstand, Lenkungsausschuss, EG Recht, weitere div. Expertengruppen

Friedel Rohde

Ist Versicherungsfachwirt und war nach seinen Tätigkeiten bei der Concordia und HDI rund 20 Jahre als Versicherungsmakler tätig. Bis 2022 Geschäftsführer der deutsche-versicherungsboerse.de. Ferner ist er Vorstand im „Verband der Fairsicherungsmakler“ und der Brancheninitiative „Easy Login“.



EG Private Kompositversicherungen

Verena Rübekiel

Seit ihrer Ausbildung in 1992 bei den Itzehoer Versicherungen. Ab 2000 hat sie den Maklervertrieb bei der Itzehoer mit aufbauen dürfen und ist seit 2021 Vertriebsdirektorin der Maklerdirektion Key Account.



LA, EG Private Kompositversicherungen, Recht, Gewerbe, Schaden, Alt. Vergütungsmodelle

Michael Salzburg

Versicherungskaufmann. Tätigkeit bei der Victoria und der Albingia VAG, zuletzt als Abteilungsleiter für das Privatkundengeschäft. Danach GF bei der Mehrfachagentur Otto Jass Versicherungen GmbH. Jetzt geschäftsführender Gesellschafter der Maklerfirma Fairsicherungsbüro Berlin Versicherungsmakler GmbH.



EG Nachhaltigkeit

Simon Schäfer

Wirtschaftsingenieur (M. Sc.). Ist Gesellschafter-Geschäftsführer des Fairsicherungsladens in Frankfurt. Dort neben der Kundenberatung im Bereich Gewerbe/Industrie Komposit verantwortlich für die administrativen und technischen Aufgaben. Seit 2021 Vorstand im Verband der Fairsicherungsmakler e.V.



EG Gewerbe

Wolfgang Schäfer

War von 1990 bis Dezember 2022 als geschäftsführender Gesellschafter bei der Fairsicherungsladen Frankfurt GmbH tätig. Zum Januar 2023 hat er die Firma an seine Söhne übergeben und ist seitdem als Senior-Kundenberater für die Betreuung der Unternehmenskunden im Bereich der betrieblichen Sach- und Haftpflichtversicherungen tätig.



EG PKV

Arnela Spahic

Ausbildung bei der Feuersozietät Berlin. Seit 2009 Bachelor of Arts (FA Versicherungen). Ab 2011 ist sie im Fairsicherungsbüro Berlin tätig. Als Prokuristin umfassen ihre Aufgaben die Kundenberatung sowie die Leitung der Administration und der Personenversicherung.



EG Gewerbe

Frank Steidinger

Versicherungskaufmann. Ist seit 1988 als Versicherungsmakler selbständig. Von 1982 bis 1988 war er bei der Albingia tätig, zuletzt als Leiter der Maklerbetreuungsabteilung. Mitglied im Regionalkreisprecherteam des BDVM e.V. und Vorstandsmitglied im Assekuranz Partner Netzwerk e.V.

Leidenschaft und Kompetenz



EG Versorgung

Wolfgang Stockey

Gesellschafter-Geschäftsführer beim Fairsicherungsladen Münster. Ausbildung zum Versicherungskaufmann bei der Westf. Provinzial. 11 Jahre in Führungspositionen, zuletzt als Filialdirektor bei der Swiss Life AG. Spezialist bAV und Referent / Dozent.



Julia Voeste *EG Nachhaltigkeit*

Fachfrau für Versicherungsvermittlung und Absolventin der Betriebswirtschaftslehre. In ihrer Bachelorthesis beschäftigte sie sich mit Nachhaltigkeit und ihren wirtschaftlichen Folgen. Nachhaltigkeitsbeauftragte bei germanBroker.net. Fortbildung „Expertin nachhaltige Versicherungen und Finanzen“ bei der DMA.



Lenkungsausschuss

Andreas Vollmer

Als Vizepräsident im BVK verantwortet Andreas Vollmer, Dipl.-Betriebswirt, seit 2012 u.a. die Ressorts Unternehmerische Kompetenzentwicklung und Qualitätsmanagement nach DIN EN ISO 9001:2015. Er führt in 4. Generation die Maklerfirma Hasenclever + Partner. Seit 2013 ist er im Beirat des BiPRO e.V. und seit 2015 im DIN-Normenausschuss tätig.



EG Versorgung

Jan Voss

Dipl.-Kaufmann (FH). Arbeitete nach Abschluss seines Studiums ab 2007 bei CHARTA als Abteilungsleiter Lebensversicherung, bAV und Finanzdienstleistungen. Ab 2012 war er zudem für die Entwicklung des Makler-Extranets CHARTAs verantwortlich. Seit 2014 ist er Versicherungsmakler in Karlstadt.



EG Gewerbe

Jan Wachlin

Fachwirt für Versicherungen und Finanzen. Seit 2009 im Versicherungswesen tätig. Im Jahr 2011 war er Mitgründer der Wenger & Wachlin GmbH, wo er als Gesellschafter und Geschäftsführer fungierte. Seit April 2019 ist er im Fairsicherungsbüro Berlin beschäftigt und dort seit April 2021 Prokurist.



EG Nachhaltigkeit

Frederik Waller

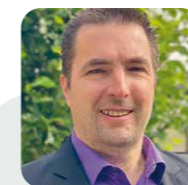
Unterstützt Unternehmen bei nachhaltigen Veränderungen. Bis 2023 verantwortete er den Itzehoer Maklervertrieb und etablierte diesen im Markt. Die Itzehoer Akademie und die bessergrün GmbH stehen für sein Engagement, Menschen Raum für persönliche Entwicklungen zu gestalten.



EG PKV

Stefan Walter

Diplom Betriebswirt (BA). Hat einen Abschluss als Master of Arts in interkulturellen Studien. Seit 2006 ist er für die Hallesche Krankenversicherung auf Gegenseitigkeit in Stuttgart im Bereich Produktentwicklung tätig. Zudem ist er seit 2020 als Arbeitnehmervertreter Mitglied im Aufsichtsrat der Hallesche.



EG Recht

Guido Wehmeyer

Rechtsanwalt und Syndikusanwalt bei der Allianz Lebensversicherungs-AG. Seit mehreren Jahren spezialisiert er sich auf vermittlerrechtliche Fragestellungen, insbesondere im Versicherungsmaklerrecht. Weitere Schwerpunkte sind die Rechtsbeziehungen ungebundener Vermittler und die europäische Versicherungsregulierung.



EG Recht, EG Alternative Vergütungsmodelle, Lenkungsausschuss, EG Schaden

Norman Wirth

Finanzwirt, Fachanwalt für Versicherungsrecht und TÜV-geprüfter Datenschutzbeauftragter. Seit 2006 Vorstand des Bundesverband Finanzdienstleistung AfW. Er vertritt Vermittler in Politik und Branche und war mehrfach Sachverständiger im Bundestag. Seine Schwerpunkte als Anwalt sind Versicherungs-, Vertriebs-, Vermittler- und Kapitalanlagerecht.

Auch Ehemalige haben oder hatten entscheidenden Anteil am Erfolg des Arbeitskreises. Stellvertretend für alle, die nicht mehr dabei sind, geht ein besonderer Dank an

- Philipp Andrzejak
- Volker Altenähr †
- Volker Britt
- Gregor Forst
- Marco Habschick
- Lothar Herzog
- Henning Kahle
- André Molter
- Michael Müller
- Hans-Ludger Sandkühler
- Prof. Dr. Helmut Schirmer
- Prof. Dr. Hans-Peter Schwintowski
- Katrin Seifert
- Arndt Stiegeler
- Jennifer Suttrup
- Werner Tewes



Zusammen punkten wir mit
125 Jahren Erfahrung!

Herzlichen Glückwunsch
zum 20-jährigen Jubiläum,
Arbeitskreis
Beratungsprozesse!

Impressum

Herausgeber
Arbeitskreis Beratungsprozesse e. V.

Redaktion
Sabine Brunotte (sb), Friedel Rohde (fr), Michael Franke (mf)

Gestaltung, Umsetzung
Debra Schläfer-Rohde

Fotos
Arbeitskreis Beratungsprozesse e. V.

Illustrationen
Pia Bublies
AI-generierte Grafiken (Arbeitskreis Beratungsprozesse e. V.)

Anschrift
Arbeitskreis Beratungssprozesse e. V.
Komturstrasse 58-62
12099 Berlin
Tel. 030 75438759-0
E-Mail: Info@beratungsprozesse.de
www.beratungsprozesse.de

© 2024 Arbeitskreis Beratungsprozesse e. V. .
Für alle Beiträge und Illustrationen sind sämtliche Rechte vorbehalten: Nachdruck, Übernahme in elektronischen Medien oder auf Internetseiten auch auszugsweise nur mit schriftlicher Genehmigung des Herausgebers

Unsere Partner leisten einen wichtigen Beitrag für unabhängige Beratung und Vermittlung

Gemeinsam stark: Viele gut Gründe für eine Partnerschaft

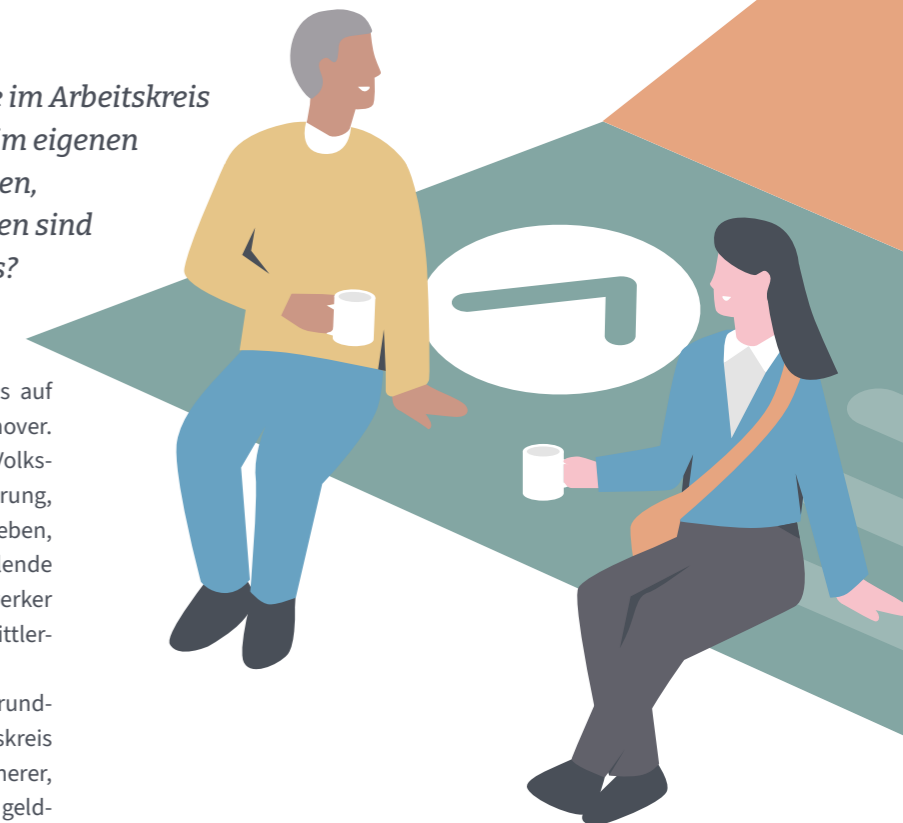
Wenn sich Vermittler und deren Verbände im Arbeitskreis Beratungsprozesse engagieren, liegt das im eigenen Interesse. Doch Versicherungsunternehmen, IT-Dienstleister sowie Servicegesellschaften sind ebenfalls an Bord. Warum machen die das?

Schon bei seiner Gründung konnte der Arbeitskreis auf einige Versicherer zählen, allen voran die VHV in Hannover. Später kamen mit Allianz, Alte Oldenburger, LV1871, Volkswohlbund Leben, Standard Life, IDEAL Lebensversicherung, Stuttgarter, Gerling E&L, Alte Leipziger Leben, Neue Leben, Barmenia, SDK und Swiss Life Deutschland weitere zahlende Partner hinzu. Die meisten von ihnen hatte Chef-Netzwerker Friedel Rohde für den damaligen Arbeitskreis EU-Vermittler-richtlinie Dokumentation gewinnen können.

Weil Goodwill und Nasenkontakt allein als Geschäftsgrundlage auf Dauer nicht tragfähig sind, etablierte der Arbeitskreis 2013 ein neues Partnermodell. Es richtet sich an Versicherer, IT-Dienstleister sowie Servicegesellschaften und bietet geldwerte Vorteile wie Werbeflatzierung im Internetauftritt und in Newslettern sowie attraktive Rabatte bei Veranstaltungen des Arbeitskreises. Zudem dürfen Partnerunternehmen das Material des Arbeitskreises für ihre interne Weiterbildung ebenso wie für vertriebliche Aktivitäten nutzen. Auf diese Weise können sie Manpower, Zeit und Geld sparen. Darüber hinaus profitieren Partner von zahlreichen Synergieeffekten und der Reputation des Arbeitskreises bei Maklern.

Partnerbetriebe

- fördern die Ziele des Arbeitskreises mit einem finanziellen Beitrag.
- zeigen Flagge für hochwertige Versicherungs- und Finanzberatung.
- stehen im Austausch mit den größten deutschen Vermittlerverbänden unserer Branche.
- können in den Expertengruppen an richtungweisenden Zukunftsprojekten mitarbeiten.
- tauschen sich zu Themen mit hoher Praxisrelevanz aus.
- erhalten ungefilterte Einblicke in den Vermittleralltag.
- sind als Gastgeber von Web-Stammtischen qualifiziert.
- gewinnen den entscheidenden Informationsvorsprung rund um den Beratungsprozess.



Wichtigstes Argument für eine Partnerschaft ist und bleibt aber der Einsatz für unabhängige Vermittlerinnen und Vermittler. Partner des Arbeitskreises leisten einen entscheidenden Beitrag, dass kleine und mittelständische Maklerunternehmen auch morgen unabhängig beraten und vermitteln können. Bei diesem Einsatz geht es nicht nur um schnöden Mammon. Ebenso wichtig ist das Engagement unserer Partner in Expertengruppen. Hier profitieren alle Seiten von einem offenen und vorurteilsfreien Dialog auf Augenhöhe. Daraus entstehen fast immer Arbeitshilfen, die als Branchenlösungen gelten können.

Die Beispiele zeigen: Versicherungsunternehmen, IT-Dienstleister und Servicegesellschaften haben viele gute Gründe für eine Partnerschaft mit dem Arbeitskreis Beratungsprozesse.
sb

Ein herzliches Dankeschön an unsere Partner!



Einen ereignisreichen Tag Revue passieren lassen

Im Route 66

Berlin hat viele charmante Ecken, aber nur wenige haben den Charme und das Ambiente des Route 66. Das urige amerikanische Burger-Restaurant im Herzen der Stadt ist der abendliche Treffpunkt einer ganz besonderen Truppe: der Retter der Versicherungswelt.

Nach einem ereignisreichen Tag mit intensiven Diskussionen über den Beratungsprozess von Versicherungsvermittlern treffen sich die Idealisten regelmäßig im Route 66 am

historischen Ludwigkirchplatz, an dem bis zum Mauerfall das BaFin (damals BAV) residierte. Doch davon lassen sich die Experten nicht abschrecken, die fest entschlossen sind, die Versicherungsbranche besser zu machen. Hier lassen sie in fröhlicher Runde den Arbeitstag hinter sich.

Es dauert nicht lange, bis die ersten Biergläser auf dem Tisch stehen. Anfangs wurden noch Pitcher bestellt, aber nachdem man festgestellt hat, dass diese zu schnell geleert werden, ist man lieber wieder zu Einzelgläsern übergegangen, denn am nächsten Tag soll ja auch noch gearbeitet werden.

Die Gruppe, die den ganzen Tag ernsthaft gearbeitet hat, zeigt sich am Abend von ihrer lustigen, geselligen Seite. Da werden die verrücktesten Ideen diskutiert, wie man die Versicherungsberatung revolutionieren könnte, und der neueste Klatsch und Tratsch über Personen aus der Branche ausgetauscht. Selbst schuld, wenn das Opfer nicht dabei ist: Es kann ja mitmachen. Der Austausch geschieht stets mit einem Augenzwinkern und begleitet von herzhaftem Lachen.

Die Burger im Route 66 sind legendär und fester Bestandteil der abendlichen Rituale. Saftig, reichhaltig belegt und immer mit einer Portion Pommes frites serviert, sind sie der Treibstoff, den die Versicherungshelden brauchen. Man sieht, wie sie genüsslich in ihre Burger beißen und dabei nie den Faden ihrer angeregten Gespräche verlieren. Trotz aller Ausgelassenheit ist jedem Beobachter klar: Diese Gruppe hat einen starken Zusammenhalt.

Ein Abend im Route 66 endet oft spät, aber nie ohne den festen Vorsatz, am nächsten Tag wieder alles zu geben. An diesem besonderen Ort haben sich alle eine wohlverdiente Pause gegönnt und das Leben im wahrsten Sinne des Wortes in vollen Zügen genossen. Und das wird auch so bleiben, wenn sie mit der Bahn nach Hause fahren ...

fr



20 JAHRE

Perfekt für
Ihre Firmen-
kunden

Für das **beste** **Team** der Welt.

Die betriebliche Vorsorge der Allianz: das Plus an Wertschätzung.

Unternehmen wollen ihren Mitarbeitenden etwas zurückgeben: für die Gesundheit jetzt, für den sorgenfreien Ruhestand später und für das gute Gefühl von Sicherheit. Machen Sie den Unterschied – für Ihre Firmenkunden und deren Belegschaft.

→ Mehr bei Ihrer Maklerbetreuung oder unter makler.allianz.de/bestesteam

