

Verpflichtungserklärung

Hiermit verpflichte ich mich verbindlich zu den nachfolgend aufgeführten Tugenden des Ehrbaren Versicherungskaufmanns. Ich werde mein Handeln an diesen Leitlinien ausrichten und es dementsprechend überprüfbar machen.

Die Verpflichtung zu den Tugenden ist für den Verein Ehrbare Versicherungskaufleute e.V. Grundvoraussetzung der Mitgliedschaft. Die Einhaltung der Tugenden im Geschäftsverkehr und im privaten Auftreten soll für mich als Kaufmann identitätsstiftend sein.

Tugend 1:

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

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

Tugend 2:

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

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

Tugend 3:

Der „Ehrbare Kaufmann“ bekennt sich zu ethischem Handeln

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

Tugend 4:

Der „Ehrbare Kaufmann“ handelt nachhaltig

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

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

Tugend 5:

Der „Ehrbare Kaufmann“ steht für Identifikation und bürgerschaftliches Engagement

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

Tugend 6:

Der „Ehrbare Kaufmann“ verpflichtet sich dem Interesse seines Kunden

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

Tugend 7:

Der „Ehrbare Kaufmann“ versteht Vertrauen als Grundlage seines Handelns

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

Tugend 8:

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

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

Tugend 9:

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

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

Tugend 10:

Der „Ehrbare Kaufmann“ steht für Qualifikation und Kompetenz

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

Ort , Datum

Unterschrift