

Michael Edler, Plansecur Berater aus 69181 Leimen

## „Ethisch und nachhaltig beraten“



Ein Anreiz, für Plansecur zu beraten, war die Möglichkeit, Gesellschafter des Unternehmens zu werden. So kann man sich nicht nur finanziell beteiligen, sondern auch mitarbeiten und mitentscheiden. Seit zehn Jahren bin ich Mitglied in einem Beraterausschuss, der die Geschäftsführung im Bereich Altersvorsorge und biometrische Produkte berät. Gemeinsam mit der Geschäftsleitung überlegen wir zum Beispiel, wie Beratung und Produktauswahl optimiert werden können. Vor einigen Jahren wurde ein Zertifizierungsverfahren für den Produktauswahlprozess angestrengt, bei dessen Entwicklung ich beteiligt war. Der Prozess wurde zertifiziert. Für mich ist es eine sehr reizvolle Aufgabe, neben der unmittelbaren Beratungstätigkeit auf einer gewissen übergeordneten Ebene für das Unternehmen arbeiten zu können.

Eine gute Einrichtung finde ich auch das verpflichtende System der Arbeit in Teams. In regelmäßigen Abständen treffen sich einzelne Berater aus einer Region, um Kunden- und Mandantenfälle anonym zu diskutieren. Um eine Privathaftpflicht anzubieten, brauche ich dies nicht, aber bei größeren Beratungen sprechen wir über diese Fälle. Das ist sehr hilfreich für alle.

Regelmäßige Weiterbildung hilft mir, den Überblick zu behalten. Dazu gehören verpflichtende sowie fakultative Veranstaltungen. Eintägige Seminare finden meistens in der Region statt, für die mehrtägigen Seminare geht es im Regelfall in die Plansecur Akademie nach Kassel. Hierbei handelt es sich um Fachschulungen mit externen Trainern und Experten. Für mich jedenfalls ist Weiterbildung keine Frage, ob ich dahin muss, sondern ob ich dahin will: Dazulernen bereitet mir Freude. Ich habe Volkswirtschaft studiert und bin wissbegierig geblieben. Zudem kann ich qualitativ nur gut beraten, wenn ich mich kontinuierlich weiterbilde. In unserer Branche ändert sich so viel, angefangen bei regulatorischen Bedingungen bis zu den regelmäßigen Veränderungen an den Kapitalmärkten.

Wichtig ist es auch, die Produktentwicklungen im Auge zu behalten. Im Versicherungssegment untersucht Plansecur den Markt für die Sparten „Leben“ und „Kranken“ ständig. Und zwar danach, ob wir den Anbieter behalten können und oder es neue Anbieter gibt, die unsere Vorgaben erfüllen. Die Produktauswahl ist eine der Hauptaufgaben neben der Beratung.

Und bei der Beratung sollte die Provision nie im Vordergrund stehen. Ich verdiene dann gut, wenn ich meine Kunden individuell, langjährig und nachhaltig bediene. Meiner Ansicht nach zahlt es sich aus, eine langfristige Ausrichtung zu verfolgen.