

STANDARD ABLAUF

des ver.de CHECKs

LIEBE BERATER*INNEN DES VER.DE CHECKS,

mit dem ver.de CHECK möchten wir mehr Menschen dazu bringen, ökologisch-soziale Finanzberater*innen zu engagieren. Andersherum: Wir wollen den Berater*innen mehr Kund*innen verschaffen. Das tun wir, weil es das große Ziel unserer Unternehmung ist, Geldströme in nachhaltige Projekte und Unternehmen umzuleiten. Außerdem wollen wir mit der Vermittlungsgebühr, die bei dir und bei den Kund*innen anfällt, einen Mosaikstein der Finanzierung für ver.de stellen – der ersten wirklich nachhaltigen Sachversicherung.

Wieso ein Standard-Ablauf?

Mit dem ver.de CHECK versuchen wir, die nachhaltige Finanzberatung auf eine bestimmte Art und Weise zu verkaufen, die für potentielle Kund*innen leicht zu finden ist und attraktiv klingt. Dadurch wecken wir bestimmte Erwartungen bei den Kund*innen. Dieser Standard-Ablauf stellt dir den ver.de CHECK genauer vor, zeigt dir was wann passiert und was deine Rolle dabei ist. Der Standard-Ablauf betrifft die Form deiner Beratung, aber nicht den Inhalt. Jede*r Ratsuchende, jede*r Berater*in und jede*r Vermittler*in ist anders, und das Beratungsgespräch wird immer ein sehr individuelles sein. Mit diesem Standard-Ablauf wollen wir sicherstellen, dass die Erwartungen der Kund*innen und deine Erwartungen zusammen passen.

Kriterien für unsere Berater*innen-Auswahl

Unsere Berater*innen und Vermittler*innen müssen alle der folgenden Kriterien erfüllen:

- A. Unabhängigkeit von Produkthanbietern
- B. bedarfsorientierte Beratung
- C. proaktive Ansprache der Bedeutung der Nachhaltigkeit im Finanzwesen für eine nachhaltige Entwicklung
- D. Vermittlung und/oder Beratung nur innerhalb der eigenen Kompetenzen
- E. Beachtung aller geltenden Gesetze und Regulierungen, insbesondere auch zum Datenschutz
- F. fortlaufende Fortbildung
- G. Transparenz zu Ertragsmöglichkeiten, Kosten, Risiken und Nachhaltigkeitsaspekten
- H. belegbares Engagement für eine Nachhaltige Entwicklung (z. B. aktive Teilnahme bei einer gemeinnützigen Organisation)

Eine Mitgliedschaft beim Beraternetzwerk Ökofinanz-21 e. V. belegt die Kriterien, weil sie die Zustimmung zu den dort genannten Leitsätzen www.oekofinanz-21.de/was-wir-tun/leitsaetze/ beinhaltet.

SO FUNKTIONIERT DER VER.DE CHECK

I. Anmeldeprozess

1. Gehe auf www.check.ver.de/berater/registrierung und melde dich an.
2. Wir schließen einen Vertrag mit dir, den wir dir per E-Mail zusenden. Bitte drucke den Vertrag zwei mal aus, unterschreibe ihn und sende ihn an uns.
3. Wir prüfen, ob alle Kriterien und Voraussetzungen erfüllt sind.
4. Du wirst freigeschaltet und erhältst den von uns unterschriebenen Vertrag zurück.
5. Du kannst dich unter www.check.ver.de/berater/login auf der Plattform einloggen.

II. Buchen von Beratungswünschen

WAS PASSIERT?	WAS WIR UNS VON DIR WÜNSCHEN?	WAS DU ERWARTEN DARFST?
<p>1. Du bekommst per E-Mail eine Benachrichtigung über eine eingegangene Anfrage.</p>	<p>Prüfe so rasch wie möglich, ob die Anfrage zu Deinem Kompetenzprofil passt und du den Beratungswunsch annehmen = buchen willst. Buche nur, wenn du für das gewählte Themengebiet kompetent bist und eine Erlaubnis dafür hast.</p>	<p>Die Anfrage zeigt dir, zu welchen der folgenden Themen der/die Kund*in einen Termin wünscht:</p> <ul style="list-style-type: none">• Sachversicherungsschutz• Krankenversicherungen und Pflegeversicherungen• Absicherung Alter und Berufsunfähigkeit• Vermögensbildung allgemein• Fragen zu Wertpapier-Portfolios (z. B. Aktien und Anleihen)
<p>2. Wenn du die Anfrage annimmst, löst das eine kostenpflichtige Buchung aus. Die Gebühr wird pro Gespräch vom Konto der Beraterin/des Beraters die Gebühr abgebucht, zu den jeweils gültigen Konditionen, abrufbar unter www.check.ver.de/berater/konditionen.</p>	<p>Bezahle per Kreditkarte und melde dich bei der Kundin/dem Kunden. Denn die anfragende Person erwartet die Kontaktaufnahme innerhalb von 3 Werktagen ab Buchungswunsch.</p>	<p>Wenn du die Anfrage gebucht und bezahlt hast, ist sie für alle anderen geschlossen.</p>
<p>3. Du nimmst Kontakt zum Kunden/zur Kundin auf (email oder tel).</p>	<p>Der Kontakt soll innerhalb von 3 Werktagen erfolgen. Nicht gemessen ab deiner Auftragsannahme, sondern am Buchungswunsch der Kundin/des Kunden!</p>	<p>Der Kunde/die Kundin hat den CHECK bereits gebucht und bezahlt.</p>
<p>4. Ihr vereinbart einen Termin, du schickst ihm/ihr den Fragebogen zu und forderst die relevanten Unterlagen an.</p>	<p>a) Telefonisch Termin vereinbaren und auf Fragebogen und Unterlagen hinweisen. b) E-Mail hinterherschicken mit Termin, Fragebogen, Unterlagen anfordern.</p>	<p>Der Fragebogen hilft, Erwartungen zu klären und ihr könnt Euch optimal auf das Gespräch vorbereiten.</p>

Mit den verschiedenen Leistungen sind unterschiedliche gesetzliche Anforderungen an die Qualifikation und an die Durchführung der Leistung verbunden. Bitte wähle nur Anfragen, die deinen Kompetenzen und rechtlichen Zulassungen entsprechen. Respektiere, wenn die Kundin/der Kunde sich geäußert hat, ob sie ein provisionsabhängiges Modell bevorzugt, ob sie eine Honorarberatung wünscht und ob sie sich auch eine Pauschalgebühr vorstellen kann.

III. Beratungstermin

VOR DEM TERMIN

Vor dem Termin gehst du die Unterlagen der Kundin/des Kunden durch, da du im Termin schon einen Überblick zu folgenden Sachverhalten haben solltest (Prüfung auf Nachhaltigkeit, Weiterentwicklungsmöglichkeiten):

- Sind die Anbieter nachhaltig?
- Sind die Produkte nachhaltig?
- Was sind Weiterentwicklungsmöglichkeiten?
- Kennst du nachhaltige Angebote zu den Weiterentwicklungsmöglichkeiten?
- Was musst du noch wissen, um zu entscheiden:
 - o Was kann bleiben?
 - o Was kann man grüner machen?
 - o Und was fehlt?

IM TERMIN

1. Erst mal stellt ihr euch vor.
2. Du erläuterst noch mal die Wichtigkeit und die Bedeutung des Geldes für eine Nachhaltige Entwicklung im Sinne der Vereinten Nationen.
3. Dann gibst Du der Kundin/dem Kunden einen ersten Eindruck zu ihrer/seiner bisherigen Situation mit Blick auf die Nachhaltigkeit.
4. Als nächstes erörtert ihr ihre/seine persönlichen Ziele.
5. Ihr gleicht die Ziele mit der jeweiligen Ist-Situation ab und kreist so die nächsten Themenfelder ein:
 - Was kann bleiben?
 - Was kann man grüner machen?
 - Was fehlt?
6. Schließlich empfehlst du der Kundin/dem Kunden sinnvolle nächste Schritte und klärst sie darüber auf, mit welchem Zeit- und oder Kostenumfang sie rechnen kann. Ihr könnt direkt einen weiteren Termin vereinbaren. Wenn du die Situation erst in Ruhe durchdenken willst, bevor du eine Handlungsempfehlung aussprichst, informierst Du sie über das Ergebnis nach dem Gespräch per E-Mail. In jedem Fall soll die Kundin/der Kunde ein Gefühl dafür bekommen, mit welchen Kosten ggf. für die weitere Beratung zu rechnen ist.
7. Wenn ihr beide weiter an den Themen arbeiten wollt, vereinbart ihr einen weiteren Termin. Dabei vereinbart ihr auch, auf welcher Vergütungsbasis ihr in Zukunft zusammenarbeitet (Provision, Honorar, oder Pauschale).