

Kein Makler unter vielen

Wirtschaftsdienst – einer der Vorteile einer BDP-Mitgliedschaft

Der Markt ist voll von Versicherungsvermittlern und -maklern, und oft findet man diese auch direkt um die Ecke. Insofern ist es legitim zu fragen: Warum sollte man den Wirtschaftsdienst des BDP im fernen Berlin kontaktieren?

In den nachfolgenden Ausführungen wird deutlich, dass sich der Wirtschaftsdienst von anderen Branchendienstleistern gravierend unterscheidet und die Nutzung seiner Dienstleistungen deutliche Vorteile für BDP-Mitglieder und Psychologen bietet.

Spezialisierter Versicherungsmakler – nur für Psychologen

Die Wirtschaftsdienst GmbH des BDP versteht sich nicht als ein allgemeiner Dienstleister für Versicherungsprodukte. Rechtlich gesehen arbeitet die Tochtergesellschaft des BDP als Versicherungsmakler nach § 34d Absatz 1 der Gewerbeordnung. Damit bestehen keinerlei Abhängigkeiten von Versicherungsgesellschaften, und die am deutschen Markt vorhandene Produktwelt steht für die Mitglieder des BDP offen. Das Unternehmen sieht sich dabei als Sachwalter und Interessenvertreter der Mitglieder des BDP. Daraus resultiert auch, dass ausschließlich die Beratung von Psychologen in den verschiedensten beruflichen Tätigkeitsfeldern erfolgt. Die traditionell enge Bindung zum Berufsverband stellt sicher, dass der Wirtschaftsdienst über umfassende Kenntnisse der konkreten Aufgabenfelder verfügt und daraus die Anforderungen an Versicherungsprodukte erarbeiten kann. Ein so spezialisierter Makler existiert am Markt kaum ein zweites Mal. Damit ist er konsequenterweise einem Makler, der eine beruflich heterogene Klientel betreut, deutlich überlegen.

Exklusive, verbandseigene und qualitätsgeprüfte Vorsorgeprodukte

Ausdruck dieser Tatsache ist auch, dass der Wirtschaftsdienst vielfach spezielle bedarfsgerechte Lösungen und Produkte, oft auch verbunden mit attraktiven Konditionen, gemeinsam mit starken Produktpartnern entwickelt.

So wurden z.B. im Herbst 2011 die »BDP ZukunftsRente« und das »BDP PflegeKonto« als spezielle Altsvorsorgelösungen vielen Verbandsmitgliedern bekannt gemacht. Dies sind Produkte, die exklusiv und mit starker Einflussnahme des Wirtschaftsdienstes im Hinblick auf Qualität, Flexibilität, Verbraucherfreundlichkeit und hohe Sicherheitsanforderungen für die Verbandsmitglieder gestaltet wurden.

Auch in einem Kernfeld der mehr als 30-jährigen Tätigkeit – der Berufshaftpflichtversicherung – wurden bedarfsgerechte Versicherungslösungen entwickelt. Derzeit existieren solche z.B. für

- freiberuflich tätige Psychotherapeuten
 - Psychotherapeuten in Ausbildung
 - Wirtschaftspsychologen
 - rechtspsychologische Gutachter oder
 - therapeutisch tätige Psychologen in einem Anstellungsverhältnis.
- Grundsatz für deren Entwicklung war: Es gibt nicht den Psychologen. Folglich gibt es auch nicht die Berufshaftpflichtversicherung. Keines der vom Wirtschaftsdienst angebotenen Produkte wird in den Vertrieb aufgenommen und den Verbandsmitgliedern bekannt gemacht, ohne vorher auf Herz und Nieren geprüft worden zu sein. Dabei geht es stets um die Frage, ob die jeweiligen Produkte den Bedürfnissen und Ansprüchen der Verbandsmitglieder Rechnung tragen.

Beratung jetzt auch vor Ort

Um den persönlichen Kontakt zu den Verbandsmitgliedern zu vertiefen und eine vertrauensvolle Beratung und Betreuung auch über den Berlin-Brandenburger Raum hinaus gewährleisten zu können, hat der Wirtschaftsdienst hochqualifizierte und vom Wirtschaftsdienst geprüfte Spezialisten als Kooperationspartner gewonnen. Seit November 2011 stehen diese in folgenden Regionen zur Verfügung:

- Baden Württemberg –
Tamara Just, Michael Schmid,
Christopher Ermel
- Bayern – Dieter Näpflein
- Berlin und Brandenburg –
Petra Rothgänger, Sven Neumann,
Peer Reichert, Jörg Torwegge
- Norddeutschland – Karl-Heinz
Lorenz
- Mecklenburg-Vorpommern –
Norman Köhnke
- Nordrhein Westfalen –
Sandra Frings, Alexander Katz,
Dennis Thimm

Grundsätze für eine qualifizierte Kundenbetreuung

Um ein qualifizierte, individuelle Beratung und Betreuung der Verbandsmitglieder und Kunden des Wirtschaftsdienstes zu gewährleisten, sind alle Kooperationspartner und Mitarbeiter den folgenden Grundsätzen verpflichtet:

- Im Zentrum unsere Arbeit stehen die Verbandsmitglieder und Kunden (Kundenorientierung).
- Wir bieten keine pauschalen, sondern am Bedarf der Psychologen orientierten Lösungen (Bedarfsorientierung).
- Unsere Lösungsansätze werden ausgehend von einer konkreten Risikoanalyse entwickelt (Systematik).
- Die angebotenen Produkte und Lösungen erfüllen hohe Qualitätsstandards (Qualitätsorientierung).
- Die Betreuung unserer Kunden endet nicht mit dem Abschluss eines Vertrages, sondern ist auf Dauer angelegt (Kontinuität). Nicht unwichtig ist, dass die von der Wirtschaftsdienst GmbH betreuten Psychologen schon heute eine starke Gemeinschaft darstellen. Mit dieser Gemeinschaft im Rük-

cken gelingt es immer wieder, Produktverbesserungen durchzusetzen, besondere Lösungen und Konditionen zu schaffen und auch für schwierige und komplexe Konstellationen Lösungen zu finden. Dies kann ein Dienstleister im Versicherungsbereich kaum erreichen, der nur wenige Psychologen betreut.

Insofern braucht der Wirtschaftsdienst auch die Verbandsmitglieder und Kunden, um auch zukünftig als deren Interessenvertreter von einer starken Position aus verhandeln zu können. Fazit: Die Wirtschaftsdienst GmbH als Tochtergesellschaft des BDP unterscheidet sich in Herangehensweise und Produktportfolio deutlich von anderen Versicherungsmaklern am Markt.

Verbandsmitglieder und Kunden können mehr erwarten, wenn Sie sich an den Wirtschaftsdienst wenden:

- einzigartige und besondere Produkte
 - attraktive Konditionen
 - kostenfreie Beratung durch hochqualifizierte Spezialisten
- Damit gehören die Existenz und die Dienstleistungen des Wirtschaftsdienstes zu den wichtigen Vorteilen einer Mitgliedschaft im Berufsverband.

Alle, die den Wirtschaftsdienst bisher noch nicht kennen, haben die Möglichkeit, ihn zu testen. Über die Webseite www.bdp-wirtschaftsdienst.de kann unkompliziert Kontakt aufgenommen werden.

*Dr. Michael Marek, Geschäftsführer
Jörg Torwegge, Vertriebsleitung
Wirtschaftsdienst des BDP*