

- Als ERA-Makler oder ERA-Verkaufsmitarbeiter handeln Sie nach ethischen Grundsätzen.
- Sie erfüllen hohe Ansprüche an Aufrichtigkeit, Rechtschaffenheit, Vertrauenswürdigkeit, unbescholtenem Handeln und ethischem Verhalten in der Öffentlichkeit, gegenüber Kunden, anderen Partnern und ERA.
- Sachverhalte stellen Sie sachlich, auf Tatsachen basierend, nicht vorsätzlich irreführend und dem guten Geschmack entsprechend dar.
- Integrität und Ehrlichkeit zählen Sie zu Ihren Grundsätzen.
- Sie behandeln andere so, wie Sie gerne behandelt würden. Sie verhalten sich fair und gehen mit allen Personen gleichberechtigt um, ungeachtet deren Rasse, Hautfarbe, Religion, Geschlecht, Sexualität, geistiger oder körperlicher Verfassung, Nationalität oder Abstammung.
- Sie begehen keine ungesetzlichen Handlungen – kein Betrag ist groß genug, um einen Gesetzesverstoß rechtfertigen zu können.
- Sie erfüllen Ihre Aufgaben professionell und service-orientiert. Den Vollzug von Geschäftsprozessen beschränken Sie auf den Umfang ihrer fachlichen Kompetenzen.
- Sie sind vorausschauend, ergebnisorientiert und setzen Ihre Ziele in Taten um.
- Sie treffen Entscheidungen, die Sie aufgrund der Tatsachen, Umstände und im Sinne der Sache für angebracht halten.
- Sie unterstützen die Teamarbeit, verhalten sich loyal, fördern Polyvalenz und nutzen Synergien.
- Sie sind aufgeschlossen und lernbereit und sind bestrebt, Ihre Handlungen täglich zu verbessern.