

Makler-Selbstauskunft §§ 93 ff HGB

(bitte vollständig ausfüllen und unterschreiben)

Firma: _____

Inhaber/GF: _____

Adresse: _____

Geburtsdatum: ____/____/19____

Ansprechpartner: _____

Telefon: _____

E-Mail: _____

Fax: _____

1) Ich bin Mitglied in einem der folgenden Verbände:

VDVM

VVV

AUV

Charta

Wenn Sie Mitglied in einem der oben genannten Verbände sind, senden Sie bitte die ausgefüllte Selbstauskunft **ohne** die angeforderten Unterlagen aus Punkt 6, aber mit AVAD-Einwilligungserklärung, zurück **und** fügen Sie einen Nachweis Ihrer Verbandsmitgliedschaft bei.

2) Ich bin Mitglied in einem anderen Maklerverband: _____

3) Ich bin registriert in einem Maklerregister: _____

4) Ich bin seit _____ Jahren im LV-Geschäft tätig, davon _____ Jahre als Makler.

5) Ich habe eine bestehende Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung* (*bitte aktuellen Nachweis beifügen)

JA, Höhe: € _____

NEIN

Voraussetzung für die Zusammenarbeit ist eine Mindest-Deckungssumme von € 250.000

6) Folgende Informationen sind der Makler-Selbstauskunft beizufügen:

- Polizeiliches Führungszeugnis
- Auszug aus Gewerbezentralregister der/des Geschäftsführer/s (nicht älter als 6 Monate)
- Gewerbeanmeldung – nicht notwendig bei Vorlage eines Handelsregister-Auszuges
- Unterschriebene Einwilligungserklärung zum AVAD-Auskunftsverkehr
- Blankobogen Geschäftspapier
- Handelsregister-Auszug (HRB _____)

Falls vorhanden, bitten wir um eine Kopie der folgenden Unterlagen :

- Maklerauftrag
- Gewerbeanmeldung nach §34c GewO

7) Meine Bankverbindung lautet:

BLZ: _____

Konto-Nr.: _____

Kreditinstitut: _____

WICHTIG: Bitte lesen Sie auch die Grundlagen für eine dauerhafte Zusammenarbeit mit Standard Life.

Ort/Datum

Unterschrift Inhaber/Geschäftsführer

Grundlagen für eine dauerhafte Zusammenarbeit zwischen Qualitätsmaklern und Standard Life

Wir setzen auf den Vertrieb mit Qualitätsmaklern:

Das hohe Maß an Kundenzufriedenheit, das Standard Life in anderen Ländern bereits erreicht hat, genießt auch in Deutschland höchste Priorität. Neben der hervorragenden Produktqualität ist es erforderlich, daß die Standard Life Produkte dem Kunden bedarfsgerecht und kompetent angeboten werden. Diese überdurchschnittliche Beratungsqualität kann aus unserer Sicht am besten ein Makler wie Sie gewährleisten. Deshalb haben wir uns in Deutschland, wie auch in anderen Ländern, dazu entschlossen, den Vertrieb über Qualitätsmakler aufzubauen.

In Deutschland ist Makler nicht gleich Makler.

Der Vertrieb über Makler an sich gewährleistet noch nicht das geforderte hohe Beratungsniveau. Gerade in Deutschland ist es notwendig, zwischen Qualitätsmaklern und weniger anspruchsvollen Maklern zu unterscheiden. Standard Life legt besonderen Wert auf besonderen Service und hervorragende Beratung. Unser erklärtes Ziel ist es deshalb, nur mit solchen Maklern zusammenzuarbeiten die unseren hohen Qualitätsanspruch in ihrer Beratung widerspiegeln.

Was bieten wir Ihnen als Qualitätsmakler?

Wir sind an einer dauerhaften, partnerschaftlichen Zusammenarbeit interessiert. Das setzt aus unserer Sicht voraus, daß Sie gern mit uns zusammenarbeiten, weil wir ein verlässlicher, kompetenter und effizient arbeitender Partner sind. Wenn bei den Courtagesätzen auch bestimmte Grenzen gesetzt sind, so werden wir hinsichtlich Serviceleistungen und Produktqualität keinen Vergleich scheuen müssen und Ihren Wünschen sicherlich gerecht werden.

Wer ist Qualitätsmakler?

Unsere eigene Qualität stellen wir durch hervorragende Bewertungen bspw. beim Charta Qualitätsbarometer unter Beweis. So belegten wir 2002 Platz 2 von insg. 82 bewerteten Lebensversicherer in der Kategorie Service- und Leistungsqualität, nur ganze sieben Hundertstel von Platz 1 entfernt. Für Vermittler gibt es solche Qualitäts-Ratings (noch) nicht.

Wir müssen deshalb andere Kriterien finden, um die hohe Beratungsqualität sicherzustellen. Ein erster Schritt ist das Ausfüllen der sog. Selbstauskunft, die für Sie als Qualitätsmakler keine Hürde darstellen wird.

Außerdem gilt es, folgende Stornosätze nicht zu überschreiten:

- ⇒ Erstjahresstorno: 6 %
- ⇒ Bestandsstorno: 3 %
(ab 2. Versicherungsjahr)

Wenn Sie qualitätsorientiert arbeiten, werden Sie höchstwahrscheinlich erst gar nicht an die Grenzwerte stoßen. Sollten Sie diese dennoch einmal überschreiten, vergessen wir auch dann nicht, daß wir eine faire Partnerschaft eingegangen sind:

Statt nach Schema zu reagieren, werden wir gemeinsam mit Ihnen die Gründe erforschen. Erst dann werden wir eine Entscheidung fällen, um die Kundenzufriedenheit und das Qualitätsniveau auch für die Zukunft sicherzustellen.

Um unsere gemeinsame Arbeit von Anfang an effektiv und unbürokratisch zu gestalten, steht Ihnen unsere Standard Life Sales-Hotline in Frankfurt unter der Nummer **01802 - 21 47 48** von Montag bis Freitag in der Zeit von **8:30 bis 18:00 Uhr** zur Verfügung.

Wir freuen uns auf die Zusammenarbeit mit Ihrem Haus.