

## Welche Vorteile bietet ein Versicherungsmakler an Ihrer Seite?

### Das Problem

Verkauf	Interessenschwelle	Einkauf
<b>Wem soll ich glauben?</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ gesellschaftsabhängige Einfirmenvertreter (z.B.: Allianz)</li> <li>■ gesellschaftsabhängige Einfirmenvertreter (z.B.: Gothaer)</li> <li>■ gesellschaftsabhängige Einfirmenvertreter (z.B.: Signal)</li> </ul> <p>jeder ist der Beste</p>	→ → →	<b>Sie</b>
<b>Kennen diese Leute wirklich den gesamten Markt?</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Strukturvertrieb (AWD) www.awd-aussteiger.de</li> <li>■ Mehrfirmenvertreter (z.B.: OVB, Deutsche Vermögensberatung)</li> </ul>	→ →	<b>Sie</b>

### Die Lösung

Verkauf	Einkauf
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ nahezu alle Versicherer</li> </ul>	<p><b>Makler</b></p> <p>← ← ←</p> <p><b>+</b></p> <p><b>Sie</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ individuell</li> <li>■ gesellschafts-unabhängig</li> <li>■ effektiv</li> <li>■ ohne Stress</li> </ul>

**Prüfen Sie selbst:**

**Versicherungsvertreter**

Interessenvertreter seiner Gesellschaft (§ 84 HGB)

Die Versicherungsgesellschaft ist sein Arbeitgeber (Arbeitsvertrag o.ä.)

Der Vertreter darf nur die Verträge seiner Gesellschaft betreuen.

Er erhält nur für eigene Abschlüsse Provision. Zur Komplettbetreuung müsste er alle anderen Versicherungen kündigen.

Der Vertreter ist dem Versicherer weisungsgebunden. Er ist sogenanntes Auge und Ohr des Versicherers.

**Versicherungsmakler**

Interessenvertreter seines Kunden (§ 93 HGB)

Der Versicherungskunde ist sein Auftraggeber (Maklerauftrag) i. d. Regel kostenfrei\*.

Der Versicherungsmakler betreut alle Verträge des Kunden, gleich welche Gesellschaft.

Der Makler erhält prinzipiell für alle bestehenden Verträge des Kunden - gleich welche Gesellschaft - eine Courtage für Betreuung.

Der Makler ist gesellschaftsunabhängig. Er steht in der Beraterhaftung wie Steuerberater und Rechtsanwälte.

**Achtung:** Es gibt sogenannte Direktversicherer ohne Beratung im Außendienst, ohne eigenen Schadendienst. In den Bedingungen sind oft viele Ausschlüsse enthalten, die gegen hohen Mehrpreis wieder eingeschlossen werden können.

\* sämtliche Ansprüche des Versicherungsmaklers sind, wenn nicht anders vereinbart, mit Zahlung der Courtage seitens der Versicherungsgesellschaft abgegolten.

## **>>Resultat: Umsatzstärke gegenüber Versicherungsgesellschaft (Großhandelseffekt)**

**Beispiel: Versicherungseinkauf**

Beim Einkauf des Versicherungsschutzes tritt der Makler als Großhändler auf und erhält natürlich auch Großhandelskonditionen bei Preis und Leistung, die er seinen Mandanten weitergibt.

**Beispiel: Im Schadenfall**

Der Makler hat größere Bestände bei den Gesellschaften als der Einzelkunde bei einer Gesellschaft. Somit kann der Makler einen gewissen Einfluss auf die Schadensabwicklung auch in Hinsicht auf Kulanz ausüben. Er kennt das Kleingedruckte und das Versicherungsvertragsgesetz. Notfalls hat er einen Rechtsanwalt an der Seite.