

Wer eine Versicherung braucht - egal ob als Privatperson oder als Unternehmen - hat heute verschiedene Möglichkeiten, einen Vertrag abzuschließen. Ein Weg führt über die Beratung und Vermittlung durch einen Versicherungsmakler. Im Gegensatz zu anderen Vertriebsformen ist ein Versicherungsmakler an keine Versicherungsgesellschaft gebunden und damit ein absolut unabhängiger Partner. Er wird deshalb auch als „treuhänderischer Sachwalter“ Ihrer Versicherungsinteressen bezeichnet. Mit anderen Worten: Der Versicherungsmakler steht auf Ihrer Seite.

Mit der Tätigkeit des Versicherungsmaklers ist ein hohes Maß an Verantwortung verbunden. Und insofern ist es gut, dass Sie seit der Umsetzung der EU-Vermittlerrichtlinie im Mai 2007 das Recht darauf haben, zu erfahren, ob jemand, der mit Ihnen über Versicherungen sprechen möchte, als unabhängiger Versicherungsmakler aus der Breite des Marktes berät oder im Auftrag von einem oder von mehreren Versicherungsunternehmen unterwegs ist.

Alle in Deutschland tätigen Versicherungsvermittler - und damit auch Versicherungsmakler - sind bei der IHK registriert. Unter www.vermittlerregister.info können Sie im Internet die Registrierung und damit auch den Status eines Vermittlers überprüfen.

Ausgehend von der EU-Vermittlerrichtlinie beschreibt das deutsche Recht in der Gewerbeordnung (GewO), in der Versicherungsvermittlungsverordnung (VersVermV) und im Versicherungsvertragsgesetz (VVG) die Anforderungen an berufliche Qualifikation, die Zuverlässigkeit und die finanziellen Verhältnisse für eine Tätigkeit als Versicherungsmakler, außerdem werden die Beratungs- und Dokumentationspflichten geregelt.

Leistungen

Versicherungsmakler sind keine Verkäufer der Versicherungsgesellschaften, sondern kaufen für ihre Kunden maßgeschneiderten Versicherungsschutz dort ein, wo es auf Dauer optimale Vertragsbedingungen gibt. Der Versicherungsmakler ist Ihr kompetenter Berater, der Sie mit fundierten, umfassenden Informationen aus einem Spezialgebiet versorgt und dabei vorbehaltlos auf Ihrer Seite steht.

Risikoanalyse/-optimierung und Bedarfsermittlung

Die Risikoanalyse ist meist der Auftakt der Zusammenarbeit mit einem Versicherungsmakler. Unter Berücksichtigung Ihrer speziellen Tätigkeitsfelder und Bedürfnisse prüft der Makler, gegen welche Gefahren vorgesorgt werden muss und ob eine Versicherung dafür die angemessene Form ist bzw. ob die bestehende(n) Versicherung(en) zweckmäßig sind. Hauptziel der Analyse ist es, sicherzustellen, dass nicht zu viel, aber auch nicht zu wenig versichert wird.

Vertragsgestaltung

Die Vertragsgestaltung ist eine typische Dienstleistung des Versicherungsmaklers. Wo immer es möglich ist, wird der Makler Einfluss auf den Inhalt der Policen nehmen. Ebenso wird er risiko- und marktgerechte Prämien vereinbaren. Die Konditionen müssen rundum stimmen.

Dokumentation

Seit 1. Januar 2008 verpflichtet das Versicherungsvertragsgesetz Versicherungsvermittler zu einer Dokumentation der Beratung in Textform. Darin muss selbst für Dritte verständlich sein, welche Wünsche ein Kunde geäußert hat, welcher Rat ihm gegeben wurde und warum. Die Dokumentation verursacht zwar einen bürokratischen Mehraufwand, hat aber für alle Beteiligten den Vorteil, dass Prozesse und Entscheidungen jederzeit nachvollzogen werden können.

Unabhängigkeit

Da der Versicherungsmakler nicht an bestimmte Versicherer gebunden ist, wird er die verschiedenen Risiken unter Umständen bei verschiedenen Gesellschaften platzieren. Auswahlkriterien sind in erster Linie die jeweils gebotene Leistung, der Preis, die Sicherheit des Anbieters, die Verfügbarkeit, die Art und Weise der Schadensabwicklung sowie der Ablauf der Geschäftsprozesse der Versicherungsunternehmen. Bei seiner Auswahl berücksichtigt der Versicherungsmakler nur Versicherer, die der Kontrolle der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) unterliegen.

Betreuung und Verwaltung

Die Betreuung des Versicherungsmaklers endet keinesfalls mit der Beurteilung der Risiken und der Platzierung der Versicherungen. Auch danach sorgt er für die nötige Anpassung des Versicherungsschutzes an veränderte Risiko- und Marktverhältnisse. Das entlastet seine Kunden weitgehend von zeitraubenden Abwicklungs- und Verwaltungsarbeiten. Darüber hinaus ist er Berater in allen Fragen betrieblicher und privater Risiken.

Begleitung bei Schäden

Auch ein Makler kann - trotz Beratung im Schadenverhütungs-Bereich - Schäden nicht verhindern. Ist jedoch ein Schaden eingetreten, vertritt der Versicherungsmakler die Interessen seiner Kunden. Er verhandelt mit den Versicherern, sucht - sofern angebracht - Sachverständige aus und wickelt für Sie den Schaden bis zur Entschädigung ab.

Internationale Kompetenz

Der individuelle Versicherungsbedarf verändert sich immer wieder. Ebenso sind die nationalen und internationalen Versicherungsmärkte in ständigem Wandel. Den sich daraus ergebenden Anforderungen ist der Versicherungsmakler auch dann gewachsen, wenn sich im Einzelfall die Notwendigkeit einer globalen Sichtweise ergibt. Durch seine Verbindungen zu den relevanten Märkten kann er Ihnen bei der Einschätzung Ihrer Risiken und der Lösung Ihrer Versicherungsprobleme mit Rat und Tat zur Seite stehen.

Mitwirkungspflichten

Bitte kommen Sie auf uns zu, soweit sich Änderungen in Ihren Risikoverhältnissen ergeben, Sie zusätzlichen Versicherungsschutz wünschen oder bestehender Versicherungsschutz geändert werden soll. Weiterhin empfehlen wir, die gesetzlichen und vertraglichen Obliegenheiten und Vorschriften zu beachten um den Versicherungsschutz nicht zu gefährden.