

Die Vermittlung des Abschlusses eines Versicherungsvertrages ist für mich als Kunde nicht nur eine Frage von Sympathie und Vertrauen. Vielmehr ist es für mich auch wichtig, nähere Angaben über meinen potentiellen Vermittler zu erhalten, insbesondere hinsichtlich seiner Spezialisierung, Berufserfahrung und Qualifikation. Die nachstehenden Antworten dienen meiner Entscheidungsfindung. Es wird deshalb um möglichst vollständiges Ausfüllen gebeten.

Vermittlerangaben

Name

Anschrift

Telefon

1 Wie sind Sie oder Ihr Betrieb im Markt tätig?

Einfirmenvertreter
 Mehrfachgeneralagent
 Versicherungsmakler
 Großvertrieb
 Ja
 Nein

Wie ist Ihr Status im Betrieb?

Inhaber
 Geschäftsführer
 Mitarbeiter
 angestellt
 selbständig
 nebenberuflich

Wie groß ist Ihr Betrieb personell?

Gesamtanzahl Mitarbeiter
 davon beratend
 davon verwaltend
 davon analysierend

Wie lange sind Sie oder Ihr Betrieb im Markt tätig?

Jahre Betrieb
 Jahre Vermittler
 Betrieb
 Vermittler

Wie groß ist der Bestand Ihres Betriebes oder Ihr Bestand an betreuten Kunden und Verträgen aktuell?

Kundenanzahl Betrieb
 Kundenanzahl Berater
 Vertragsanzahl Betrieb
 Vertragsanzahl Berater

Auf welche Sparten sind Sie oder Ihr Betrieb spezialisiert?

Betrieb
 Berater

Wie verteilt sich Ihr verwalteter Bestand an Versicherungsverträgen in den Sparten, in denen ich mich beraten lassen möchte?

Angefragte Versicherungssparten für die Beratung	Anzahl der von mir bisher vermittelten Versicherer	Gesamtzahl der von Ihnen in dieser Sparte vermittelten Verträge	Von Ihnen am meisten vermittelte Versicherer in der angefragten Versicherungsparte	Eigene Schadenbearbeitung?
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="radio"/> Ja <input type="radio"/> Nein
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="radio"/> Ja <input type="radio"/> Nein
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="radio"/> Ja <input type="radio"/> Nein

2 Wählen Sie die für mich relevanten Produkte selbst völlig frei am gesamten deutschen Markt aus?

Ja Nein

Falls Sie die Produkte nicht selbst frei am Markt auswählen können, warum nicht? Wer trifft wie die Auswahl?

Wie identifizieren Sie das für mich geeignete Produkt?

Allgemeine Bewertungskriterien z. B.
 Softwareunterstützung z. B.
 Eigene Recherche/Analyse z. B.

Ihre persönliche Qualifikation

Ausbildung zum/als
 Fortbildung zum/als/in
 Zertifikate/Auszeichnungen
 Berufliche/fachliche Historie

3 Warum soll ich Sie beauftragen? Was zeichnet Ihre Dienstleistung besonders aus – weitere Bemerkungen Ihrerseits?

Ort, Datum, Unterschrift

Allgemeines: Wie ist der Versicherungsmarkt in Deutschland strukturiert?

Für jede der ca. 15 privaten Versicherungssparten gibt es in Deutschland derzeit zwischen 80 und 100 unterschiedliche Anbieter mit Ausnahme von Rechtsschutz- und Krankenversicherungen (dort sind es jeweils ca. 35). Jeder Anbieter bietet in der jeweiligen Versicherungssparte zahlreiche Tarife mit unterschiedlichsten Vertragsbedingungen an, die sich regelmäßig ändern. Geht man je Versicherungssparte von durchschnittlich 10 unterschiedlichen Tarifen aus, dann gibt es für den privaten Kunden gut zwischen 12.000 und 15.000 Versicherungsangebote. Vermittelt werden diese Angebote von drei „Vermittlertypen“: Von Einfirmenvertretern (sogenannte „Versicherungsagenten“), die die Interessen eines Versicherers vertreten, oder von Mehrfachvertretern (sogenannte „Mehrfachgeneralagenten“), die die Interessen einer bestimmten Anzahl von Versicherungsgesellschaften vertreten. Beide stehen vertragsrechtlich im Interessenlager des Versicherers. Der dritte „Typus“, der Versicherungsmakler, ist unabhängiger Interessenwahrer seines Kunden.

Die weit überwiegende Anzahl der selbstständigen Vermittler arbeitet alleine (manchmal mit einer Bürokraft) und bietet dabei alle Versicherungssparten und oftmals auch vermeintlich alle Anbieter an. Fragen Sie sich, wie das logistisch geht, wie viel Zeit dem Vermittler dabei zum Marktvergleich von ca. 12-15.000 Produktvarianten, zur Weiterbildung, zur Betriebsführung, zur Kundenberatung und zur Schadenbearbeitung bleibt? Ein spezialisierter Vermittler, der bei gleichen Rahmenbedingungen eine Versicherungssparte abdeckt, hat schon alle Hände voll damit zu tun, wie das nachstehende Beispiel der privaten Kranken-Vollversicherung verdeutlicht: Dort gibt es ca. 35 Anbieter, die ca. 200 marktrelevante Tarife anbieten. Diese 7000 Tarifvarianten unterscheiden sich jeweils in ca. 600 unterschiedlichen Leistungsmerkmalen (zuzüglich Selbstbeteiligungsvarianten und Kombinationsmöglichkeiten).

Eine falsche Produktauswahl aufgrund eines ungerechtfertigten Vertrauensvorschlusses gegenüber dem Vermittler kann im Schadenfall für jeden existenziell werden. Bei einem Vermittler, der spezialisiert und damit auf ein Produkt konzentriert ist, der über lange Jahre Markterfahrung verfügt und auf einen eigenen Innendienst bei der Schadenbearbeitung und der Marktrecherche zurückgreifen kann, ist die Wahrscheinlichkeit einer umfassenden fachkundigen Beratung höher als bei einem Generalisten, der alles alleine im Blick haben muss.

Informationen zu den erhaltenen Angaben im „Informationsblatt Vermittlerauswahl“

1 Angaben zum Vermittlerstatus, zur Betriebs- und Bestandsgröße

Berufseinsteiger können grundsätzlich genauso gut oder schlecht beraten wie „alte Hasen“. Doch ein Vermittlungsbetrieb, der lange Jahre am Markt tätig ist und über eine vier- bis fünfstelligen Anzahl von Kunden und Verträgen in der gewünschten Versicherungssparte verfügt, greift in der Regel naturgemäß auf größere Erfahrungswerte zurück als ein Vermittler mit 100 Kunden und Verträgen. Ausnahmen bilden die Vermittler, die Ihre Erfahrung im Rahmen einer langjährigen beruflichen/fachlichen Historie in anderen Betrieben gesammelt haben und daher aktuell einen kleineren persönlichen Kundenstamm haben. Lassen Sie sich auch eine plausible Erklärung dafür geben, warum bestimmte Versicherer verstärkt vermittelt werden.

Bei der Vielzahl der Versicherungsprodukte ist man in der Regel bei einem spezialisierten und hauptberuflich tätigen Vermittler gut aufgehoben, der über eine mehrjährige Markterfahrung und Schadenregulierungspraxis verfügt. Dies kann durchaus auch ein Einfirmenvertreter sein, der allerdings nur die Produkte eines Anbieters vermitteln kann. Für einen umfangreichen Marktüberblick kann der kundige Versicherungsmakler sorgen. Dieser haftet im Gegensatz zu den Einfirmenvertretern und den Mehrfachgeneralagenten für fehlerhafte Beratung grundsätzlich selbst, wenn die vermittelte Police in Umfang und Leistungsinhalt gemäß dem Beratungsprotokoll von den Wünschen und Bedürfnissen des Kunden abweicht. Die Vermögensschadenhaftpflichtversicherung des Vermittlers oder Maklers sollte aber ausreichend hoch sein – für die Vermittlung von existenziellen Risiken idealerweise höher als die gesetzlich vorgeschriebene Versicherungssumme von 1 Million Euro.

2 Produktauswahl und Qualifikation

Personell stärker besetzte Vermittlungsbetriebe haben oftmals Mitarbeiter, die sich ausschließlich mit der Marktrecherche beschäftigen und somit einen umfangreicheren Gesamtüberblick über die Versicherungsangebote haben. Oftmals sind dort Fachspezialisten vorhanden, die sich über einzelne Produktpräsentationsveranstaltungen von Versicherern, durch ein Studieren von Vertragsbedingungen unter Einbezug der aktuellen Rechtsprechung und einer ständigen externen Weiterbildung ihr eigenes Bild von den Versicherungsprodukten machen können. Deren Vermittler haben dann in der Regel nachvollziehbare und überprüfbare Gründe für die einzelnen Produktempfehlungen an der Hand. Bei reinen Vertriebsorganisationen rückt unter deren Kostenaspekten der Kundennutzen oftmals in den Hintergrund. Laufende Weiterbildungen sind für alle Vermittler grundsätzlich ebenso wichtig wie eine fundierte Grundausbildung im Versicherungswesen. Bei Einsatz von Vergleichsprogrammen achten Sie als Kunde darauf, dass mehrere Angebote unterschiedlicher Software-Vergleichsanbieter gegenübergestellt, da deren Qualität und Bewertungen teilweise stark voneinander abweichen und somit zu unterschiedlichen Aussagen führen können.

3 Warum dieser Vermittler?

Versicherungen können Sie überall kaufen. Warum ausgerechnet bei diesem Vermittler? Was ist sein persönliches Aushängeschild? Was unterscheidet ihn von seinem Wettbewerb? Was ist, wenn er den Beruf wechselt, die Region, den Arbeitgeber oder wenn er aus dem Berufsleben ausscheidet? Wer vertritt dann Ihre Kundeninteressen und betreut bestehende Verträge, wenn keine Abschlussprovisionen mehr zu verdienen sind? Überlegen Sie genau, wem Sie Ihre Risiken anvertrauen. Es geht dabei häufig lebenslang um Ihr Geld, das bei einer Fehlberatung oder falschen Produktempfehlung im Schadenfall nicht gezahlt wird. Ihnen bliebe dann zur Klärung eines möglichen Leistungs- oder Regressanspruchs nur der Rechtsweg. Wenn Sie sich dann für einen Vermittler entschieden haben, pochen Sie bei der Beratung auf ein Protokoll des Gespräches, das ist Ihr gutes Recht.

Handhabungshinweis: Drucken Sie Seite 1 aus und lassen Sie diese von Ihrem Vermittler ausfüllen.

i Informationen zur PremiumCircle Deutschland GmbH

Dieses Informationsblatt wurde von der PremiumCircle Deutschland GmbH (PCD) erstellt, einem Tochterunternehmen des Versicherungsmaklerunternehmens GVM Gorr und Partner GmbH. Die PCD ist für Versicherer in der Produktentwicklung und für Vermittler in der Qualifizierung/Schulung tätig. Weitere Informationen erhalten Sie im Internet unter www.premiumcircle.de.