

*"An Qualität wird man sich noch erinnern, wenn man den Preis längst vergessen hat. "* Gucci

"Worin besteht der Unterschied zwischen Versicherungsvertreter und Versicherungsmakler?"

Der Vertreter einer Versicherungsgesellschaft muss die Interessen seiner Versicherungsgesellschaft vertreten und ist an die Weisungen des Versicherers gebunden. Er kann nur die von seiner Gesellschaft angebotenen Produkte verkaufen und bekommt meist einen Titel wie z.B. Inspektor, Hauptvertreter oder Generalagent verliehen. Der Makler ist Interessenvertreter seines Geschäftspartners (Mandanten) und diesem per Maklermandat verpflichtet. Aus dem [Maklermandat](#) regelt sich die Zusammenarbeit zwischen den Vertragsparteien. Der Versicherungsmakler handelt nicht gebunden an Versicherungsgesellschaften.

"Entstehen durch Ihre Dienstleistung zusätzliche Kosten?"

Nein, privaten Endverbrauchern entstehen üblicherweise keine zusätzlichen Kosten. Unsere Aufwendungen werden bei Abschluss eines Versicherungsvertrages von den Gesellschaften honoriert und sind Bestandteil des Beitrages.

Nach besonderer Absprache können Honorarvereinbarungen für die erbrachten Dienstleistungen getroffen werden.

Gewerbliche Mandanten können nach dem Honorarmodell Dienstleistungen in Anspruch nehmen.

"Wie verhalten Sie sich bei einem Interessenkonflikt zwischen Versicherer und Ihrem Geschäftspartner?"

Sollte trotz bestmöglicher Abstimmung aller Details vor Vertragsabschluss dennoch aus irgendeinem Grund zwischen den Vertragsparteien eine Interessenkollision entstehen, dann sorgen wir für die Wahrung der Interessen unseres Mandanten.

„Beim Direktversicherer kostet der Versicherungsschutz weniger!“

Diese Aussage ist nur bedingt zutreffend. Bei genauerer Betrachtung des Versicherungsschutzes muss häufig festgestellt werden, dass die von Direktversicherern gebotene Absicherung nicht so umfangreich ist wie der vermeintlich teure Versicherungsschutz (Deckungsumfang), den etablierte Gesellschaften z.B. über Makler bieten. In vielen Fällen verbergen sich dahinter Sonderkonzepte mit über dem Marktniveau liegendem Deckungsumfang. Manchmal kostet dieser Versicherungsschutz etwas mehr als die billigsten Anbieter. Im Schadenfall stehen dafür umfangreiche Leistungen zur Verfügung! Deckung bedeutet Sicherheit und kostet Geld.

"Es gibt keine unabhängigen ungebundenen Vermittler! ..."

Doch - es gibt sie ! Der Makler gilt als ungebundener Vermittler, weil er freie Gestaltungsmöglichkeiten für die Zusammenarbeit mit den Gesellschaften hat. Der Makler kann über Art und Umfang der Zusammenarbeit mit den Gesellschaften entscheiden. Selbstverständlich wird vor einer solchen Entscheidung sorgfältig geprüft, welcher Nutzen dabei für die Mandanten entsteht.