



Passender und preiswerter Versicherungsschutz

**Vertrauen ist gut,
Kontrolle ist besser**

Versicherungen beinhalten eine äußerst komplexe Thematik. Zahlreiche Versicherungsunternehmen bieten heutzutage ein breites Spektrum an unterschiedlichsten Produktvarianten an. Um sowohl als Privatperson und auch als Unternehmen nicht den Überblick zu verlieren und den optimalen Schutz für sich selbst zu finden, ist eine kompetente Beratung unbedingt notwendig. In diesem Zusammenhang ist oftmals die Rede von Versicherungsmaklern und Versicherungsvertretern. Doch wo liegt der Unterschied? Und welche Vor- und Nachteile bietet die jeweilige Beratung?



Michael Rentmeister, Finanz- und Anlageexperte aus Bonn

Wie sich anhand des Begriffes bereits erahnen lässt, vertritt ein Versicherungsvertreter eine bestimmte Versicherungsgruppe und handelt in deren Interesse. Das bedeutet, dass der Vertreter potenzielle Kunden ausschließlich in Bezug auf die Produkte des Unternehmens berät, für das er tätig ist. Er ist quasi dessen Erfüllungsgehilfe. Gleiches gilt ebenfalls für die sogenannten Mehrfachagenten. Sie verfügen in der Regel ebenfalls über eine eingeschränkte Angebotspalette und vertreten natürlich die Interessen mehrerer Versicherungsgesellschaften.

»Eine Versicherung sollte immer zu den persönlichen Interessen des Abnehmers passen. Daher ist eine individuelle Beratung unerlässlich.«

Alle Versicherungsverträge bei einem Anbieter abzuschließen, wird seitens der Kunden durchaus als Vorteil gesehen. Zudem werden Versicherungsnehmer oft mit sogenannten Bündelrabatten angelockt. Wie passgenau die Versicherungsbedingungen für die Kunden tatsächlich und wie preiswert die Angebote im Vergleich sind, stellen diese oft erst sehr spät bei einem objektiven Vergleich fest.

Der Versicherungsmakler ist Handelsmakler. Es gilt Paragraph 93 HGB. Der Versicherungsmakler übernimmt nach der Legaldefinition für den Auftraggeber die Vermittlung oder den Abschluss von Versicherungsverträgen, ohne jedoch von einem Versicherungsunternehmen damit betraut zu sein. Charakteristisch ist also seine Unabhängigkeit. Grundlage bildet der Geschäftsbesorgungsvertrag (Maklervertrag) mit dem Kunden, der konkludent oder ausdrücklich geschlossen werden kann. Den Makler treffen aufgrund des Vertrages weitreichende Pflichten. Er hat den Kunden als dessen Interessenvertreter bestmöglich zu beraten. Der BGH hat den Versicherungsmakler bereits 1985 deshalb als treuhänderischen Sachwalter bezeichnet.

Eine Versicherung sollte immer zu den persönlichen Zielen des Abnehmers passen. Daher ist eine individuelle interessenswahrende Beratung unerlässlich. Aufgrund dessen empfiehlt es sich bei der Beratung auf einen Versicherungsmakler zurückzugreifen. Dieser bietet einen objektiven, breit gefächerten Überblick und verhilft dem Kunden damit zu dem für ihn besten Versicherungsschutz.

Wie können Sie vorgehen?

1. Egal wer Sie bisher betreut, holen Sie sich von einem (weiteren) Versicherungsmakler mindestens eine „zweite Meinung“. Beachten Sie bei seinem Rat, dass er gehalten ist, Ihre Interessen zu vertreten. Bei der Versicherung Ihrer Unternehmensrisiken kommt eigentlich nur die Betreuung durch einen Versicherungsmakler in Frage. Ob Ihr Berater tatsächlich Versicherungsmakler ist, muss er Ihnen von selbst nachweisen.
2. Idealerweise arbeitet der Makler transparent nach objektiven Kriterien. Zum Beispiel bei Privathaushalten nach DIN-Norm 77230 oder Verbraucherschutzempfehlungen. So können Sie ihn kontrollieren.
3. Am Anfang steht immer eine Analyse, in der geklärt wird, welche Versicherungsprodukte Sie haben und welche Sie tatsächlich benötigen. Wichtig ist, dass dies in regelmäßigen Abständen, zum Beispiel einmal im Jahr, wiederholt wird und Ihr Versicherungsmakler stets ein offenes Ohr für Sie hat, wenn Sie ihn über Veränderungen informieren wollen. Nur so kann ein ausreichender Versicherungsschutz gewährleistet werden.
4. Erkundigen Sie sich vor Abschluss von Versicherungsverträgen bei Ihrem Versicherungsmakler darüber, wie er Ihnen im Schadensfall zur Seite steht. Denn hierauf kommt es bei Versicherungen in aller erster Linie an.



Wenn Sie nicht lange suchen wollen, schreiben Sie uns einfach an 2.meinung@kmuwerk.de. Wir sagen sie Ihnen gerne – ganz in Ihrem Interesse.