

# INFORMATION

## GRUNDLAGEN UNSERER VERSICHERUNGS- MAKLERTÄTIGKEIT



### **Finanzberatung & KreditService**

Jörg Nitzschke

Anna-Hirsch-Str. 18

01808 Dohna/Sa.

Fon 03529 598-6666

Fax 03529 598-6669

[makler-nitzschke@online.de](mailto:makler-nitzschke@online.de)

[www.makler-nitzschke.de](http://www.makler-nitzschke.de)

# Grundlagen unserer Versicherungs-Maklertätigkeit

---

## Ein Überblick für unsere Mandanten

### Für Sie gilt:

Eine gute Beratung ist eine der wichtigsten Voraussetzungen für den perfekten Versicherungsschutz. Versicherungen kann man auf vielen verschiedenen Wegen abschließen, ob bei einem Versicherungsmakler, Vertreter, bei der Bank oder im Internet. Nicht immer sind unabhängige Beratung und umfassender Service gewährleistet. Wir zeigen Ihnen, was Sie von der Zusammenarbeit mit uns als Makler erwarten können.

### Ein Blick zurück

Schon seit jeher versuchen Menschen, Schaden abzuwenden. Hat man in der Frühzeit ein Opfer dargebracht oder versucht, gute wie böse Geister zu beschwören, traten später erste Versicherungslösungen hinzu. Schon ca. 2.500 Jahre vor Christus unterhielten Steinmetze in Ägypten einen Begräbnisverein. Erste Hinweise auf Haftpflichtversicherungen finden sich im „Codex Hammurabi“, der zwischen 1792 bis 1750 vor Christus ebenfalls in Ägypten entstand.

Im Jahre 200 vor Christus wurde mit der „Lex rhodia de iactu“ die Gefahrengemeinschaft beim Seetransport im hellenistischen und später römischen Rechtskreis geregelt. Danach mussten Schäden durch „Über-Bord-Werfen“ von Waren in Seenot von allen Beteiligten gemeinsam getragen werden. Im alten Rom schlossen sich ärmere Bevölkerungsgruppen mit dem Ziel zusammen, die kostspieligen Bestattungszereemonien gemeinschaftlich zu bewältigen und gründeten eine Sterbekasse.

Im Italien des 14. Jahrhunderts entstanden Seeversicherungen. Nur wenn ein Schiff wieder sicher im Hafen eintraf, mussten das Seedarlehen und die vereinbarten Zinsen zurückgezahlt werden. In diese Zeit fallen auch die Ursprünge der Maklertätigkeit. Versicherungsmakler an den Seehandelsplätzen in Mittel- und Oberitalien leisteten Hilfe beim Entwurf von komplizierten Seeversicherungspolicen. Noch im selben Jahrhundert breitete sich das Versicherungsmaklerwesen zu den wichtigen Handelszentren der Niederlande aus und erreichte im 16. Jahrhundert über Spanien und Portugal auch England und Deutschland. Der nach heutigem Stand älteste von einem Versicherungsmakler in Deutschland vermittelte Versicherungsvertrag stammt aus dem Jahr 1590.

Versicherungsmakler entwickelten frühzeitig berufsständische Regeln. So durften nach der Hamburgischen Mäk-

lerordnung von 1642 nur „... gute, tüchtige Personen zu geschworenen Mäklern angenommen werden ...“ Der Maklereid aus dem Jahr 1679 belegt das Maklerethos: „Ich schwöre,... das ich in meinem mir anbefohlenen Mäklerdienst mich getreu und redlich will verhalten, den Kauffmann nach meinem besten Verstande und Gewissen aufrichtig bedienen, was mir anvertrauet, zu deren Besten richten, keine eigenen Handlungen oder Kauffmannschaft nach Factoreyen für mich selbstens treiben, noch durch andere treiben lassen, ...“ (aus: „Die Ordnung der Mäkler benebt Taxa der beeydigten Mäkler“).

Erst das Handelsgesetzbuch aus dem Jahr 1861 löste den Maklereid ab. Aber noch heute sind Versicherungsmakler ausschließlich den Interessen ihrer Mandanten verpflichtet.

### Vertreter, Makler und andere Vermittler – Ist das nicht das Gleiche?

Seit 2009 müssen sich alle Versicherungsvermittler bei der Industrie- und Handelskammer (IHK) registrieren lassen. Die Registrierung ist an mehrere Voraussetzungen geknüpft. Aus dem Vermittlerregister geht hervor, ob der Vermittler als Vertreter oder als Makler tätig ist.

Unter den einzelnen Vermittlerarten bestehen große Unterschiede. Dies sind die wichtigsten:

### Versicherungsvertreter

Der Versicherungsvertreter ist der am weitesten verbreitete Vermittlertypus in Deutschland. Vertreter arbeiten als freie Handelsvertreter nach § 84 des Handelsgesetzbuches. Ihre Freiheit ist jedoch begrenzt, denn Vertreter sind in der Regel nur für ein Versicherungsunternehmen oder einen Konzern tätig und vermitteln ausschließlich Verträge dieses oder dieser Unternehmen. Das erweist sich in der Praxis häufig als problematisch für den Kunden, denn seinem Vermittler steht in der Regel nur eine begrenzte Produktauswahl zur Verfügung. Dazu kommt, dass kein Versicherungsunternehmen in allen Versicherungsbereichen optimale Lösungen bietet. Vertreter werden überdies häufig durch sogenannte Geschäftspläne gesteuert. Sie bekommen von ihrem Versicherer detaillierte Vorgaben, welche Produkte in welchem Umfang verkauft werden müssen. Dies begünstigt oft eine Fehlsteuerung, denn es werden auch Verträge vermittelt, die dem Kunden nur wenig Nutzen bringen, für den Versicherer aber äußerst lukrativ sind.

Mehrfirmenvertreter gehen vertragliche Bindungen mit mehreren Versicherungsunternehmen ein. Das führt im



# Grundlagen unserer Versicherungs-Maklertätigkeit

---

besten Fall zu einer größeren Produktauswahl. Unabhängig handeln aber auch Mehrfirmenvertreter nicht, denn sie sind ebenfalls an Vorgaben ihrer Versicherer gebunden.

## Banken

Banken und Sparkassen vermitteln bereits seit Jahren Versicherungen. Was viele Kunden nicht wissen: Geldinstitute sind bei der Auswahl der Verträge häufig nicht unabhängig, denn sie handeln zumeist als Versicherungsvertreter. Das bedeutet, sie gehen feste Vertragsbeziehungen mit nur einem oder wenigen Versicherungsunternehmen ein und haben, anders als Makler, keinen unbeschränkten Zugang zum gesamten Versicherungsmarkt.

## Direktversicherer

Direktversicherer vertreiben ihre Produkte mit angestellten Mitarbeitern und/oder über das Internet. Problematisch für Kunden von Direktversicherern ist häufig, dass sie im Unternehmen keine festen qualifizierten Ansprechpartner bei Fragen, Beschwerden oder im Schadenfall haben.

## Vergleichsportale

Der Abschluss über Internet-Vergleichsportale wie zum Beispiel Check 24 oder Transparo gewinnt an Bedeutung. Nicht immer aber weiß der Kunde, ob tatsächlich alle Versicherer in den Vergleich einbezogen werden oder nur jene, die bei einem Abschluss hohe Vergütungen an das Portal zahlen. Ähnlich wie beim Abschluss über Direktversicherer gibt es auch hier keinen persönlichen Kontakt bei Fragen, Beschwerden oder einem Schaden.

## Versicherungsmakler

Versicherungsmakler sind auf der Grundlage von § 93 Handelsgesetzbuch tätig. Sie unterliegen keinen Vorgaben von Versicherungsunternehmen und können die Vertragspartner je nach Bedarf des Kunden frei wählen. Makler haben den Auftrag, ausschließlich die Interessen ihres Kunden zu vertreten. Das bestätigte der Bundesgerichtshof mit dem wegweisenden „Sachwalter-Urteil“ aus dem Jahr 1985. Dort heißt es: „Der Versicherungsmakler ist für den Bereich der Versicherungsverhältnisse des von ihm betreuten Versicherungsnehmers dessen Sachwalter...“.

Der Versicherungsmakler steht also nicht auf der Seite eines oder mehrerer Versicherungsunternehmen sondern auf Seiten seiner Kunden. Für seine Beratung und Vermittlung erhält er eine Vergütung („Courtage“) von den Versicherern. Dabei greift der Makler für seine Empfehlungen auf eine „hinreichende Anzahl“ von Versicherungsunternehmen zurück.

## Warum sollten Sie sich in Versicherungsfragen an einen Makler wenden?

Für Nicht-Fachleute ist es nahezu unmöglich, die für ihren individuellen Bedarf am besten passenden Versicherungen zu finden. Als Makler erschließen wir für Sie nahezu den kompletten Versicherungsmarkt und zeigen passgenaue Lösungen leistungsstarker Versicherer auf. Dabei vertreten wir ausschließlich Ihre Interessen.

Wir als Ihr Versicherungsmakler

- informieren Sie über unseren Vermittlerstatus
- beraten Sie unabhängig und umfassend
- erheben Ihre Ziele und Wünsche unter Berücksichtigung bereits vorhandener Versicherungen
- ermitteln Ihren Versicherungsbedarf und orientieren uns an Ihren finanziellen Möglichkeiten
- vergleichen mehrere Produkte und berücksichtigen dabei auch die Leistungsfähigkeit der Versicherer
- orientieren unsere Lösungen an Ihren Zielen und Wünschen
- erstellen bei Bedarf ein kostenloses Angebot
- informieren Sie über Ihre vertraglichen Pflichten und Obliegenheiten
- unterstützen Sie in der Korrespondenz mit Versicherungsunternehmen und anderen Marktteiligen
- informieren Sie über wichtige Neuerungen
- unterstützen Sie im Schadenfall
- optimieren Ihre bestehenden Verträge systematisch
- bilden uns regelmäßig weiter, um Sie auch in Zukunft bestmöglich beraten zu können

Dabei gilt: Je besser wir Sie, Ihre Ziele sowie Ihre familiäre, berufliche und finanzielle Situation kennen, umso besser können wir Sie betreuen und Ihre Interessen vertreten. Sollte sich Ihre Lebenssituation verändern, zum Beispiel durch Berufswechsel, Heirat, Hauskauf oder die Geburt eines Kindes, informieren Sie uns deshalb bitte umgehend.

## Unsere Beratungsphilosophie

- Unsere Beratung zum Abschluss von Versicherungen richtet sich nach dem „GAU-Prinzip“. Je größer das Schadenpotential, umso wichtiger ist der jeweilige Versicherungsschutz.
- Die Absicherung von Haftungsrisiken hat oberste Priorität.
- Lebensrisiken wie Krankheit, Berufsunfähigkeit und Tod müssen angemessen abgesichert sein, bevor der Aufbau einer privaten Altersversorgung einsetzt.
- Bei der Absicherung der Arbeitskraft steht leistungsstarker Berufsunfähigkeitsschutz an erster Stelle. Erst wenn dieser aus gesundheitlichen oder finanziellen

# Grundlagen unserer Versicherungs-Maklertätigkeit

---

Gründen nicht möglich ist, kommen Alternativen zum Zug.

- Dispositionskredite sind teuer und sollten schnellst möglich zurückgeführt werden. Wenn erforderlich, können kurz- und mittelfristige Anlagen zur Tilgung eingesetzt werden.
- Mittel- und langfristige Anlageziele wie zum Beispiel die Altersvorsorge sollten erst dann festgelegt werden, wenn eine Liquiditätsreserve aufgebaut wurde.

nehmen. So können wir Ihnen in den meisten Fällen weitaus bessere Konditionen und Services bieten, als es einem einzelnen Makler möglich wäre.

## Unsere Vertragsgrundlagen

Auch in einer guten und vertrauensvollen Zusammenarbeit zwischen uns und unseren Mandanten sind einige vertragliche Vereinbarungen erforderlich. Wir stellen Ihnen die wichtigsten vor:

### Maklervertrag

Der Maklervertrag beschreibt das Rechtsverhältnis zwischen Ihnen als Kunde und uns als Makler. Je nach Anlass und Situation kann sich der Vertrag auf eine dauerhafte Betreuung in allen Versicherungsfragen beziehen oder nur auf den Abschluss eines einzelnen Vertrages.

### Maklervollmacht

Mit der Maklervollmacht legitimieren Sie uns, Ihre Interessen gegenüber dem jeweiligen Versicherer als Ihr Stellvertreter wahrzunehmen.

### Datenschutzerklärung

Eine Datenschutzeinwilligung berechtigt uns als Makler im rechtlich zulässigen Umfang zur anlassbezogenen Weitergabe Ihrer Daten an Versicherer und sonstige Berechtigte.

### Kommunikationserklärung

Mit dieser erlauben Sie uns, Sie ergänzend per Telefon, Fax oder E-Mail zu kontaktieren. Nur so ist sichergestellt, dass wir Sie auch außerhalb eines persönlichen Gesprächstermins oder per Brief zu wichtigen Fragen rund um Ihren Versicherungsschutz informieren dürfen.

### Unser Netzwerk

Als Makler sind wir Teil einer starken Gemeinschaft – der germanBoker.net AG. Unser Verbund wurde 2001 von Maklern für Makler gegründet. Mitglieder unserer Gemeinschaft profitieren von Erfahrung, Wissen und Leistungen ihrer Kolleginnen und Kollegen. Das zahlt sich auch für unsere Kunden aus. Wir setzen auf Qualität – auf der ganzen Linie, aber auch im Detail. Marktkenntnis, solides Fachwissen und Kundenorientierung sind wichtige Eckpfeiler unserer Arbeit. Bei der Qualität machen wir keine Abstriche – weder bei Produkten und in der Beratung noch bei unseren Services. germanBroker.net bündelt die Interessen der angeschlossenen Maklerunter-