



**Einzig Ihren
Interessen verpflichtet:
Ihr unabhängiger
Versicherungsmakler.**

„Der Makler ist treuhänderischer Sachwalter des Kunden und ist als solcher verpflichtet, die Interessen des Versicherungsnehmers

bestmöglich wahrzunehmen.

Versicherungsunternehmen gegenüber ist er

unabhängig.“

IHK Region Stuttgart, 2019

Vorwort

Der unabhängige Versicherungsmakler als Garant für sachgerechte Entscheidungen des Kunden



Der Bundesverband Deutscher Versicherungsmakler e. V. (BDVM) engagiert sich seit mehr als 100 Jahren für die Belange der Versicherungsmakler und empfindet sich als Hüter des Berufsbildes. Der für die Gründung des Berufsverbandes maßgebliche Grund, dem Berufsbild des Versicherungsmaklers Geltung zu verschaffen, ist unverändert aktuell. Gegenüber den anderen Marktteilnehmern, der Politik sowie den Kunden ist immer wieder aufs Neue darzulegen und zu betonen, welche wichtige Rolle der Versicherungsmakler als unabhängiger Sachwalter des Kunden auch und gerade im Bereich des Verbraucherschutzes spielt.

Der Versicherungsmakler – dies beweist der Maklereid seit nahezu 500 Jahren – bietet unabhängigen Sachverstand zugunsten des Kunden. Er ist damit in einer immer komplexer werdenden Welt und mit Blick auf das abstrakte Produkt „Versicherung“ der Garant für sachgerechte Entscheidungen des Kunden.

Hier mit einer Broschüre das Profil des Maklers zu schärfen, ist ein wichtiger und unterstützungswürdiger Schritt.

Viel Aufmerksamkeit und Erfolg wünscht Ihnen

Dr. Hans-Georg Jenssen,
Geschäftsführender Vorstand des
Bundesverbands Deutscher Versicherungsmakler e.V.

Den Versicherungsmaklern kommt im Versicherungsvertrieb eine besondere Rolle zu



Versicherungsmakler sind Sachwalter ihrer Kunden. Sie sind von Unternehmen unabhängig und verfügen über eine breite Marktkenntnis. Mit dieser Stellung ist eine umfassende Verantwortung und Rechenschaft gegenüber den Versicherungsnehmern verbunden. Wie der Makler diesen Kriterien gerecht wird und welche Aufgaben, Pflichten und Qualifizierungen damit einhergehen, beschreibt die vorliegende Broschüre.

Kunden und Interessierte werden nach der Lektüre schnell erkennen, dass ihre Absicherung bei ihren persönlichen Versicherungsmaklern in verantwortungsbewussten Händen ruht.

Um dies zu unterstützen, entwickelte der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK) schon vor Jahren ein neues Berufsbild für alle Versicherungsvermittler. Es definiert mit den 3 Erfolgsfaktoren Qualifikation, freies Unternehmertum und einem Bekenntnis zu den Prinzipien der ehrbaren Versicherungskaufleute eine identitätsstiftende Klammer für alle Versicherungsvermittler.

Michael H. Heinz,
Präsident des Bundesverbands Deutscher
Versicherungskaufleute e.V. und Versicherungsmakler

Der historische Maklereid

Ich schwöre ...
das ich in meinem
mir anbefohlenen
» **Mäklerdienst mich
getreu und redlich will
verhalten, den Kaufmann
nach meinem besten
Verstande und Gewissen
aufrichtig bedienen, was
mir anvertrauet, zu deren
Besten richten, keine
eigenen Handlungen oder
Kaufmannschaft nach
Factoreyen für mich
selbstens treiben, noch
durch andere treiben
lassen ...“**

Der Maklereid wurde erstmals 1567 ausgesprochen
und war bis zum Inkrafttreten des Allgemeinen Deutschen
Handelsgesetzbuches im Jahr 1861 gebräuchlich.

Versicherungsmakler: ein Beruf mit hohen Anforderungen.

Zulassungsvoraussetzungen gemäß Gewerbeordnung

Persönliche Zuverlässigkeit:

Beurteilt wird insbesondere die Unbescholtenheit in Eigentums- und Vermögensangelegenheiten.



Geordnete Vermögensverhältnisse:

Wer ein Insolvenzverfahren über das eigene Vermögen durchlief oder durchläuft, darf nicht als Versicherungsmakler tätig werden.



Berufshaftpflichtversicherung:

Erforderlich ist der Nachweis einer Haftpflichtversicherung, die Haftungsansprüche von mindestens 1,9 Mio. Euro pro Jahr deckt.



Nachweis der Sachkunde:

Eine Prüfung vor der Industrie- und Handelskammer gewährleistet die Grundqualifizierung als Versicherungsmakler.



Weiterbildung

Die Vermittlerverordnung verlangt jährlich mindestens 15 Stunden Weiterbildung. Der Versicherungsmakler hält sich daher stets für seine Kunden fachlich auf dem neuesten Stand.

**Ich arbeite für Sie
und nicht für einen
Versicherungsanbieter.**

Als Versicherungsmakler bin ich allein **meinen Kunden verpflichtet**. Ich bin an keinen Versicherungsanbieter und keine Vertriebsorganisationen gebunden und arbeite daher **eigenständig und eigenverantwortlich**. Das ermöglicht mir die **Objektivität, die für jede gute Beratung** entscheidend ist.

Schon gewusst?

So unterscheiden sich Berater.



Versicherungsmakler

handeln als Sachwalter des Kunden und sind von Versicherungsgesellschaften unabhängig.



Mehrfachagenten/Mehrfirmenvertreter

arbeiten im Namen und auf Rechnung einer begrenzten Anzahl von Versicherungsanbietern.



Gebundene Versicherungsvertreter

handeln in der Regel im Auftrag einer einzigen Versicherungsgesellschaft.



Kundenberater Ihrer Hausbank

verkaufen in der Regel ausschließlich Produkte des Versicherungspartners dieser Bank.

Ich habe für Sie den Versicherungsmarkt auf dem Radar.

Meine Unabhängigkeit gibt mir die Möglichkeit, für Sie alle am Markt verfügbaren Vorsorge- und Versicherungsprodukte zu vergleichen. Von dieser breiten Auswahl profitieren Sie gleich doppelt:

Ich suche und empfehle Ihnen ausschließlich



Produkte, die ihr Geld wirklich wert sind.

Durch eine laufende Beobachtung des Marktes kenne ich die Vielfalt der Angebote – und biete Ihnen deshalb die Wahl zwischen den besten Produkten.



Produkte, die wirklich zu Ihnen passen.

Mit detaillierten Produktvergleichen helfe ich Ihnen, Produkte auszuwählen, die zu Ihnen passen – abgestimmt auf Ihre individuellen Bedürfnisse und Ihre Lebenssituation.

Produkte von Gesellschaften, die zuverlässig und finanzkräftig sind.



Nutzen Sie meine wertvolle Fachkompetenz.

Viele Menschen glauben, Vergleichsseiten im Internet bieten den besseren Deal. Doch bei der Wahl des richtigen Tarifs ist häufig eine individuelle Beratung notwendig. Profitieren Sie von meiner Erfahrung, auf die es gerade beim individuellen Zuschnitt Ihrer Absicherung und Vorsorge ankommt.

**Meine Beratung hat System:
Schritt für Schritt nähern wir
uns Ihren Zielen.**

1.

Erfassung

Zunächst mache ich mir im persönlichen Gespräch ein Bild von **Ihrer Versicherungssituation und Ihren Zielen.**



4.

Betreuung

Sie können jederzeit auf **meine Unterstützung** zählen. Natürlich auch dann, wenn Sie Ihren Versicherungsschutz in Anspruch nehmen müssen.



Unsere Zusammenarbeit dokumentieren wir schwarz auf weiß.

Damit zwischen uns alles geregelt ist, schließen wir einen Maklervertrag ab. Dieser enthält auch eine Maklervollmacht – sie erlaubt mir, in Ihrem Interesse für Sie tätig zu werden. Außerdem halten wir jedes Beratungsgespräch und jede Empfehlung schriftlich fest.



2.

Beratung

Gemeinsam besprechen wir, welche **Möglichkeiten** grundsätzlich für Sie in Frage kommen.



3.

Angebot

Ich lege Ihnen Angebote vor, die zu Ihren **Wünschen und Bedürfnissen** passen, und beantworte Ihre offenen Fragen.

1. Erfassung



Ich analysiere Ihre Situation.

Zunächst mache ich mir ein Bild von Ihrem Bedarf, Ihren Wünschen und Möglichkeiten. Dabei profitieren Sie von meinen Stärken als unabhängiger Versicherungsmakler: einem breiten Marktüberblick und der objektiven, ergebnisoffenen Analyse, in deren Mittelpunkt Ihre Ziele stehen.

Auf Basis unseres Gesprächs berücksichtige ich:

- **Ihre vorhandene Absicherung und Vorsorge**, damit Sie die geeignete Absicherung wählen, ohne unnötige Verträge abzuschließen.
- **Ihren Absicherungs- und Vorsorgebedarf** gemäß Ihrer Lebenssituation, Ihren Wünschen und Zukunftsplänen.
- **Ihre finanziellen Möglichkeiten**, damit Ihre Vorsorge zu Ihrem finanziellen Spielraum passt – heute und auf lange Sicht.

Beratung 2.



Ich berate Sie umfassend.

Natürlich vermittele ich Ihnen Versicherungsverträge. Doch das Wichtigste kommt weit davor: Gemeinsam betrachten wir Ihren Versicherungs- und Vorsorgebedarf im Detail und planen, wie Sie Ihre Möglichkeiten am besten nutzen können.

Darauf können Sie sich verlassen:

- Ich **dränge Sie nicht** zur Kündigung bestehender Verträge.
- Alternativen zu Ihren vorhandenen Verträgen empfehle ich nur, wenn Sie von einer **besseren oder preiswerteren Absicherung** profitieren können.
- In meiner Beratung berücksichtige ich **alle Möglichkeiten**, die der Markt Ihnen bietet.
- Bei meinen Vorschlägen achte ich auf gesetzliche **Förderungen, steuerliche Vorteile und Einsparpotenziale**.

3. Angebot



Ich mache Ihnen Angebote, die wirklich zu Ihnen passen.

Ganz gleich, ob Sie Ihre gesamte Vorsorge- und Absicherungssituation optimieren oder nur punktuell ergänzen wollen: Ich erstelle Angebote, die ganz auf Ihre individuelle Situation und Ihren persönlichen Bedarf zugeschnitten sind.

Als Versicherungsmakler habe ich einiges zu bieten:

- Versicherungslösungen, die genau das leisten, **was Sie wirklich brauchen** – nicht mehr und nicht weniger.
- Versicherungen, bei denen Sie für Ihre Beiträge **möglichst viel Leistung** erhalten.
- Anbieter, auf deren **Finanz- und Leistungsstärke** Sie langfristig bauen können.
- Produkte, die auf **Ihre Lebenssituation, Ihre Wünsche und Ihr Sicherheitsbedürfnis** abgestimmt sind.



Versicherungsmakler filtern aus einer Vielzahl von Lösungen die für Sie passende heraus.

-
- **Erste Produkt-Vorauswahl** anhand Ihres Bedarfs und des gewünschten Leistungsumfangs
 - **Anbietersauswahl** unter Beachtung verschiedener Kriterien wie Finanzstärke, Liquidität und Ratings
 - **Detaillierter Leistungsvergleich** der in der Auswahl verbliebenen Produkte
 - **Preisvergleich und detaillierte Bewertung** der für Sie geeigneten Produkte
 - **Qualifizierte Auswahl** aus 2 bis 3 Produkten
 - **Vorlage der Angebote**

Abschließende individuelle
Entscheidung durch Sie

4. Betreuung



Ich betreue Sie langfristig und engagiert.

Als unabhängiger Makler bin ich Ihr Ansprechpartner rund um Ihre Versicherungs- und Vorsorgeangelegenheiten. Das heißt: Ich stehe Ihnen mit Informationen und Beratung zur Seite – jederzeit und nicht nur, wenn es um neue Versicherungen geht.

Auf meine Unterstützung können Sie zählen:

- bei der laufenden **Kontrolle und Verbesserung** Ihrer Vorsorge- und Versicherungsverträge.
- beim **Schriftverkehr** mit Ihrer Versicherung.
- im **Schadensfall**, wenn Sie Ihren Versicherungsschutz wirklich einmal brauchen.
- bei allen großen und kleinen **Veränderungen** – im Versicherungsmarkt wie auch in Ihrem Leben.

Versicherungsmakler machen sich für Sie schlau – denn am Anfang jeder guten Entscheidung steht Wissen.

Jeder gute Versicherungsmakler legt besonderen Wert auf regelmäßige Weiterbildung. Denn nur wer den Markt und die Rechtslage kennt, kann Sie bei Ihren Entscheidungen fundiert beraten. Ein Muss – schließlich geht es für Sie um Fragen von großer finanzieller Tragweite.

Damit Sie den Kopf freihaben, behalten Versicherungsmakler alles im Blick.



**Produkt-Innovationen
und Vorsorge-Trends**



**Markt-Informationen
und -Entwicklungen**



**Relevantes Sach-
und Fachwissen**



**Gesetzliche Regelungen
und Veränderungen**



Wussten Sie schon?

Versicherungsmakler unterliegen einer gesetzlichen Weiterbildungspflicht von mindestens 15 Stunden pro Jahr. Auf Nachfrage erhalten Sie jederzeit Einblick in meine Weiterbildungsdokumentation.

Was der Gesetzgeber regelt, ist schon längst mein Anspruch.

In kaum einer anderen Branche hat der Gesetzgeber den Verbraucherschutz so tief verankert und die regulatorische Messlatte so hoch angesetzt wie im Versicherungsbereich. Richtig so, schließlich geht es um Ihre persönliche Absicherung und Vorsorge.





Die Unabhängigkeitscheckliste: So erkennen Sie, dass Sie ein unabhängiger Versicherungsmakler berät.

- Nur ein Versicherungsmakler darf sich so nennen – und stellt sich so bei Ihnen vor.
- Versicherungsmakler sind nicht an einzelne Versicherer oder Produkte gebunden.
- Versicherungsmakler vergleichen und suchen am Markt stets die für Sie geeigneten Produkte.
- Versicherungsmakler analysieren unvoreingenommen Ihren Bedarf und Ihre Möglichkeiten.
- Versicherungsmakler beraten Sie umfassend und auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten.
- Versicherungsmakler erstellen für Sie individuell maßgeschneiderte Angebote.

**Nehmen Sie mich beim
Wort und lassen Sie sich
unabhängig beraten.**

**Ich freue mich auf
unser Gespräch.**

**INITIATIVE
GEGEN
ALTERSARMUT**

Eine Initiative der Stuttgarter Lebensversicherung a.G.

Überreicht von Ihrer/Ihrem persönlichen Berater/-in:



VERSICHERUNGSKONTOR NORD

1.1.009 Stand 3/2019

Zukunft machen wir aus Tradition.



Stuttgarter Lebensversicherung a.G.
Rotebühlstraße 120 · 70197 Stuttgart
Telefon 0711 665-0 · Fax 0711 665-1516
info@stuttgarter.de · www.stuttgarter.de

Unterstützt durch

