

„Standes- und Ausübungsregeln § 1. (1) Versicherungsvermittler haben gegenüber ihren Kunden stets ehrlich, redlich und professionell in deren bestmöglichem Interesse zu handeln.“

... das ist eine Verpflichtung (Gesetz) und keine Empfehlung!

... wie verdient mein Berater eigentlich sein Geld?

Vermittlung ausschließlich auf Provisionsbasis ⇔ Interessenskonflikt?

Kunden, die einen Versicherungsberater haben, welcher ausschließlich auf Basis einer Provision der vermittelten Versicherungsverträge arbeitet, werden tendenziell:

- mehr Verträge haben als unbedingt notwendig und gewünscht
- Versicherungsverträge mit höheren Prämien besitzen (da höheren Provisionen finanziert werden muss)
- weniger Rabatt erhalten, da die Provisionshöhe von der Höhe der Versicherungsprämie erfolgt
- Beratungsintensive Produkte mit geringer Provision nicht oder nur reduziert angeboten bekommen
- Versicherungsverträge mit geringeren Leistungen vermittelt bekommen
- gute Verträge, die nicht vom neuen Vermittler sind, geändert oder neu abgeschlossen bekommen
- weniger Service erhalten, da diese Berater mehr Versicherungskunden benötigen



Beratung des bestmöglichen Versicherungsschutzes

Und genau deshalb arbeiten wir aus einer Kombination von Provisionen und einem Honorar!

Wir sind laut Maklergesetz §28 Ziff. 3 und nach Standesregeln §1. Ziff. (1) u. §3 Ziff. (2) verpflichtet den bestmöglichen Versicherungsschutz zu vermitteln. Immer öfters weisen die besten Versicherungen deutlich geringe Provisionen auf. Daher ist die Kombination der Vergütung aus Provision und Honorar der einzig richtige Weg, um jegliche Interessenskonflikte zu vermeiden und zugleich erhält der Kunde die Sicherheit, dass die empfohlenen Produkte anhand der Leistungen und nicht anhand der Provision ausgewählt wurden.

Damit gewährleisten wir:

- die Auswahl des Versicherungsschutzes anhand des Bedarfs unserer Kunden
- die Auswahl und Empfehlung der Produkte anhand der Leistungen und nicht der Provisionshöhe zu tätigen
- ausschließlich unsere Kunden und nicht ein Versicherungsunternehmen zu vertreten (kein Interessenskonflikt)
- eine umfassende und informative Analyse und Beratung
- eine hohe Servicequalität und Kundenzufriedenheit

Durch unser Vergütungssystem, also der Kombination von Provisionen und einem Honorar, sichern wir unseren Kunden nachhaltig und langfristig unsere Beratungsqualität, nämlich:

- Unabhängige, bedarfs- und leistungsorientierte Beratung**
- Bestmöglicher Versicherungsschutz**

