

Viele Wege führen zu einer Versicherungspolice. Der Vergleich von Preisen und Leistungen ist dabei ebenso wichtig wie die Frage der guten Beratung.

Versicherungen abschließen

Mehr Sicherheit im Leben gibt's nicht umsonst – und nicht zum Einheitstarif. Wer eine neue Versicherung abschließen will, steht zunächst vor der drängenden Frage: Wie komme ich an das beste Angebot? Preise und Leistungen der Unternehmen unter-

scheiden sich dabei ebenso stark wie Beratung und Haftung der Vermittler. Damit Sie besser beurteilen können, welches Angebot Sie von wem erwarten können, zeigt *plus* die wichtigsten Möglichkeiten, an eine Police zu kommen.



Ausschließlichkeitsvertreter

Kunde

Ausschließlichkeitsvertreter Der typische Versicherungsvertreter: „Herr Kaiser“ von der Hamburg-Mannheimer. Er ist vertraglich verpflichtet, sich um die Vermittlung oder den Abschluß von Versicherungsverträgen zu bemühen: Dafür erhält er Provisionen. Entlohnt wird also der Verkauf, nicht die Qualität der Beratung. Er muß die Interessen seiner Firma wahren, kann nicht unabhängig beraten. Begrenzte Haftung bei Beratungsfehlern.



Mitarbeiter Direktversicherung

Kunde

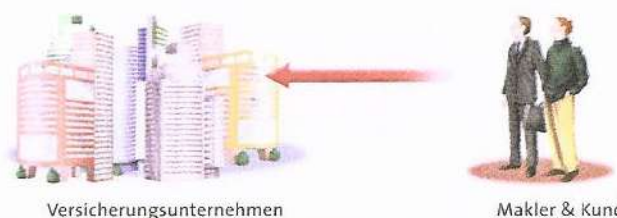
Direktversicherer Der Ausschließlichkeitsvertreter am Telefon. Bekannte Anbieter sind Allstate Direct, Axa Direkt, Cosmos, Dialog, Europa, Hannoversche, Leben Direkt, Ontos, Sun Direct. Der Kunde spricht am Telefon mit festangestellten Mitarbeitern, die Angebote der jeweiligen Gesellschaft verkaufen. Auch Beratung ist möglich. Direktversicherer bieten in der Regel günstige Versicherungsprämien, da ein großer Teil der Vertriebskosten für den teuren Außendienst gespart werden kann.



Mehrfachagent

Kunde

Mehrfachagent Ein Versicherungsvertreter, der gleichzeitig mit mehreren Assekuranzen sogenannte Agenturverträge geschlossen hat. Er kann zum Vorteil seiner Kunden zwischen den Versicherungsprodukten und -tarifen verschiedener Gesellschaften wählen. Auch dieser Beratertyp ist Vertreter des jeweiligen Unternehmens und steht nicht auf Kundenseite. Wie der Versicherungsvertreter erhält er Provisionen, die Haftung ist begrenzt.



Versicherungsunternehmen

Makler & Kunde

Versicherungsmakler Auftragnehmer des Kunden. Individuell muß er den ausreichenden Versicherungsschutz herausfinden, nach bestem Wissen und Gewissen die günstigsten Verträge vermitteln, diese verwalten und die Kunden fortlaufend betreuen. Er haftet bei Falschberatung; deshalb sollte er zur Sicherheit der Kunden eine Vermögensschadens-Haftpflichtversicherung abgeschlossen haben. Ein Maklervertrag kann vom Kunden jederzeit gekündigt werden. Adressen über die Gelben Seiten.



Versicherungsunternehmen

Berater & Kunde

Versicherungsberater Diese Sonderform ist eine geschützte Berufsbezeichnung auf Grundlage des Rechtsberatungsgesetzes. Nur etwa 50 Berater gibt es in Deutschland. Sie leisten ihre Arbeit auf Grundlage der Rechtsanwaltsgebührenordnung gegen Stunden- oder Pauschalhonorar. Leistung und Honorarhöhe sollten Sie schriftlich vereinbaren. Die Vermittlung von Policen ist Versicherungsberatern nicht gestattet, sie haften für alle Vorschläge und Beratungsfehler.

So haftet der Makler

Die Rechtsprechung regelt es: Der Makler muß im Zweifelsfall den Nachweis führen, daß er richtig beraten hat, der Kunde jedoch seinen Empfehlungen nicht gefolgt ist. Ein Haftungsausschluß ist nicht möglich. Der Makler haftet, wenn er dem Kunden nicht die optimale Versicherung empfiehlt und wenn er ihn nicht über notwendige Anpassungen des Versicherungsschutzes bei geänderten persönlichen Umständen informiert.

Beispiel: Sie heiraten, und es kommt Nachwuchs. Der Makler, der Sie seit Jahren betreut, versäumt es, die bestehende Single-Haftpflichtversicherung auf die junge Familie umzustellen. Kommt es zum Schaden, haftet der Makler.

Strukturvertrieb Beispiele für große Strukturvertriebe sind die Deutsche Vermögensberatungs AG (DVAG), Allgemeiner Wirtschaftsdienst (AWD), Bonnfinanz und andere. Unterschiedliche Angebotspalette – je nachdem, welche Versicherungsgesellschaften der Strukturvertrieb vertritt. Oft mangelt es an der qualifizierten, bedarfsgerechten Beratung. Entlohnt wird der erfolgreiche Vermittlungsabschluß. In der Regel müssen die Mitarbeiter wöchentlich Kundenbesuche dokumentieren, der Erfolgsdruck ist sehr groß. Deswegen werden oft Verwandte, Freunde und Bekannte als erste umworben.