

# Extra

## Bezahlte Sonderbeilage zu aktuellen Trends rund um Versicherungsmakler



Guter Schutz

### Ausreichend versichert zu sein, ist als Unternehmer essentiell. Aber was kann und darf ein Versicherungs- makler überhaupt für den Betrieb tun?

Die Haupttätigkeit der Versicherungs- makler ist die optimale Beratung des Versicherungskunden zur Vermittlung des best- möglichen Versicherungsschut- zes. Das ist je nach Betrieb sehr verschieden. Anfangs wird eine Analyse der Risiken des Versi- cherungskunden erstellt. Dabei wird nach Prioritäten unter- sucht. Insbesondere alle Existenz

bedrohenden Risiken werden be- rücksichtigt. Dann folgen die Erstellung eines angemessenen Deckungskonzeptes. Der Auf- traggeber entscheidet mit Hilfe des fachmännischen Rates des Versicherungsmaklers, welche Risiken versichert werden.

Weiters folgt die Vermittlung des bestmöglichen Versicherungs- schutzes. Der Makler bewertet die am Markt angebotenen Versi- cherungslösungen verschiedener Versicherer unter Zuhilfenahme von veröffentlichten Ratings oder Stellungnahmen der Versiche- rungsaufsicht. Danach folgt die Prüfung von Polizzen und Prämi- envorschreibungen und – sollte es zu einem Schaden kommen – die Unterstützung im Versiche- rungsfall. Dabei führt er die Ver- handlungen mit dem Versicherer und betreibt die bestmögliche Durchsetzung der Ansprüche des Auftraggebers. Nach beson-

derer Vereinbarung führt er au- ßergerichtliche Verhandlungen über Schadenersatz- und Aus- gleichsansprüche.

Ergibt sich auf Grund einer geänderten Risikosituation ein versicherungstechnischer An- passungsbedarf, präsentiert der Versicherungsmakler auf Grund seiner Marktkenntnisse dem Ver- sicherungsnehmer entsprechen- de Verbesserungsvorschläge. In seiner Tätigkeit ist der Versiche- rungsmakler unabhängig und seinem Auftraggeber verpflichtet.

### Unbekanntes Wesen Versicherungsmakler?

Der Versicherungsmakler ist un- abhängig Einkäufer von Ver- sicherungsschutz im Interesse seines Auftraggebers. Er ist per Maklergesetz verpflichtet, sei- nem Auftraggeber bestmöglichen Versicherungsschutz zu vermit- teln und steht seinem Kunden ähnlich einem Anwalt zur Seite. Der Versicherungsmakler verwal- tet bei entsprechender Beauftra-

gung sämtliche Versicherungs- verträge seines Kunden und ist somit als Spezialist und Sachver- ständiger erster Ansprechpart- ner in allen Versicherungsfragen.

### Gute Gründe für einen Versicherungsmakler

Nur der Versicherungsmakler ist kraft seines gesetzlichen Auf- trages seinem Auftraggeber ver- pflichtet. Seine Beauftragung bringt insbesondere folgende Vorteile:

- Sachverständige Einschätzung der Risikosituation
  - Prämiensparnis durch Markt- kenntnisse
  - Unabhängige Beratung und Vertretung im Schadensfall
- Spezielle Vereinbarungen zwi- schen Kunde/Auftraggeber und Versicherungsmakler können in den Allgemeinen Geschäfts- bedingungen geregelt werden.

### Neue PR-Offensive für Makler

Der Fachverband der Versiche- rungsmakler startete mit Ende Oktober seine neue PR Offensive und präsentierte den Versiche- rungsmakler als ungebundenen und für das beste Preis-Leistungs- Verhältnis stehenden Profi.

Die ab Ende Oktober durchge- führte PR-Kampagne beinhaltet den Launch einer speziellen Web- site, auf der dem Konsumenten die wichtigsten Versicherungs- themen schnell und verständlich erklärt werden sowie umfassendes Informations-Material zu Versicherungsmöglichkeiten zur Verfügung gestellt wird. Weitere Maßnahmen umfassen eine breit gestreute Display-Kampagne so- wie die Kreation einer Service- card, welche übersichtlich und auffallend die Vorteile und Pflich- ten eines Versicherungsmaklers kommuniziert.

### INFORMATION:

Quelle: wko.at

über 29 Jahre Kompetenz

**SCHINNER**  
Vermögensstreuhand- u.  
VersicherungsberatungsgmbH  
**Versicherungsmakler für  
Industrie und Hausverwalter**  
1030 Wien, Am Heumarkt 13  
Tel.: 01/712 07 77 (Fax: DW 32)  
versicherung@schinnerer.at  
**www.schinnerer.at**