



Großhandelseffekt: Umsatzstärke gegenüber Versicherungsgesellschaften

Beispiel: Versicherungseinkauf

Beim Einkauf des Versicherungsschutzes tritt der Makler als Großhändler auf und erhält natürlich auch Großhandelskonditionen bei Preis und Leistung, die er seinen Mandanten weitergibt.

Beispiel: Im Schadenfall

Der Makler hat größere Bestände bei den Gesellschaften als der Einzelkunde bei einer Gesellschaft. Somit kann der Makler einen gewissen Einfluß auf die Schadensabwicklung auch in Hinsicht auf Kulanz ausüben.

Er kennt das Kleingedruckte und das Versicherungsvertragsgesetz. Notfalls hat er einen Rechtsanwalt an der Seite.

Prüfen Sie selbst:

<u>Versicherungsvertreter</u>		<u>Versicherungsmakler</u>
Interessenvertreter seiner Gesellschaft (§ 84 HGB)	➞ ➞	Interessenvertreter seines Kunden (§ 93 HGB)
Die Versicherungsgesellschaft ist sein Arbeitgeber (Arbeitsvertrag o.ä.)	➞ ➞	Der Versicherungskunde ist sein Auftraggeber (Maklerauftrag) i.d.R. kostenfrei *
Der Vertreter darf nur die Verträge seiner Gesellschaft betreuen.	➞ ➞	Der Versicherungsmakler betreut alle Verträge des Kunden - gleich welche Gesellschaft.
Er erhält nur für eigene Abschlüsse Provision. Zur Komplettbetreuung müßte er alle anderen Versicherungen kündigen.	➞ ➞	Der Makler erhält prinzipiell für alle bestehenden Verträge des Kunden - gleich welche Gesellschaft - eine Courtage für Betreuung.
Der Vertreter ist dem Versicherer weisungsgebunden. Er ist sogenanntes Auge und Ohr des Versicherers.	➞ ➞	Der Makler ist gesellschaftsunabhängig. Er steht in der Beraterhaftung wie Steuerberater und Rechtsanwälte.

* sämtliche Ansprüche des Versicherungsmaklers sind, wenn nicht anders vereinbart, mit Zahlung der Courtage seitens der Versicherungsgesellschaft abgegolten.