

*Ihr Versicherungs- und Finanzmakler*  
*Beratung für Menschen – Verstand für Finanzen*



*Ihr Makler*

**BMVF**   
Bundesverband  
mittelständischer Versicherungs-  
und Finanzmakler e.V.

*Vier Buchstaben. Ein starker Partner.*

Mitgliedschaft im Bundesverband mittelständischer  
Versicherungs- und Finanzmakler e.V.

Bundesgeschäftsstelle  
Elseyer Straße 79 | 58119 Hagen  
Tel.: (0 23 34) 80 819-90 | Fax: (0 23 34) 80 819-590  
info@bmvf.de | www.bmvf.de

**Hinweis:**  
Aus Platzgründen haben wir in der Broschüre die männliche  
Schreibweise verwendet. Damit ist selbstverständlich auch die  
weibliche Form eingeschlossen.



# | Was ist ein Versicherungs- und Finanzmakler?

## *Fachkundiger Rat tut not*

Selbst für engagierte Unternehmer und Verbraucher ist der Markt für Versicherungen und Finanzprodukte nahezu unüberschaubar geworden. Reformeifer des Gesetzgebers, Innovationslust der Anbieter, aggressive Werbung, verklausulierte Vertragsbedingungen und widersprüchliche Testberichte in den Medien sorgen für eine Informationsflut, in der sich heute nur noch der Fachmann zurechtfindet. Da bei Fehlentscheidungen erhebliche Vermögensverluste drohen, liegt es nahe, einen unabhängigen Experten hinzuzuziehen – so wie es in Rechts- und Steuerangelegenheiten längst selbstverständlich ist.

## *Gut, dass es Versicherungs- und Finanzmakler gibt*

Makler sind diese unabhängigen Experten, Berater und Vermittler für den privaten und gewerblichen Versicherungs- und Finanzbedarf. Sie zählen zu den Expertenberufen wie Rechtsanwälte, Wirtschaftsprüfer oder Steuerberater. Entsprechend weitreichend sind ihre Kompetenzen. Sie kennen den Markt, seine Anbieter, die Produkte und verfügen über das fachliche Know-how zu deren Beurteilung und Bewertung. Versicherungs- und Finanzmakler beraten ihre Kunden professionell und bedarfsgerecht, suchen für jede Absicherung bzw. Kapitalanlage individuell einen nach Solidität, Qualität und Preis geeigneten Anbieter aus und sorgen für eine reibungslose Abwicklung.

## *Vertrauen von Beginn an*

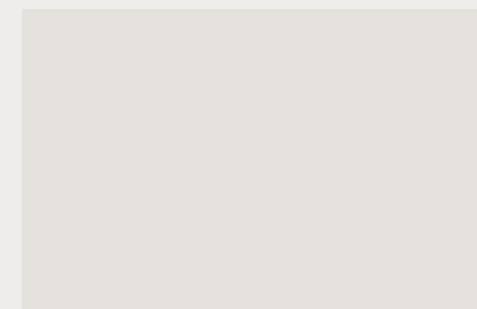
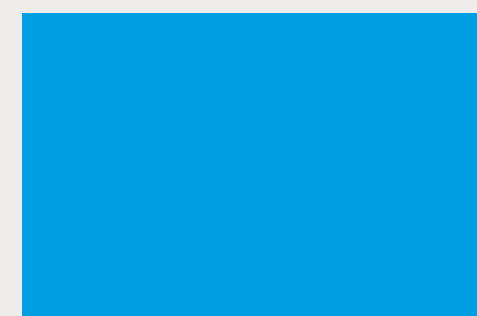
Mit seiner Unabhängigkeit ist der Versicherungs- und Finanzmakler der natürliche Bundesgenosse seiner Kunden. Die im BMVF organisierten Versicherungs- und Finanzmakler sind Profis und stehen für die hohe Qualität ihrer Dienstleistungen. Zum Schutz ihrer Kunden unterhalten alle Mitgliedsbetriebe des BMVF eine Haftpflichtversicherung mit gesetzlich fixierter Summe, teilweise auch höher. Der Aufbau eines Vertrauensverhältnisses – Grundstein einer langjährigen Kundenbeziehung – steht so von Beginn an unter einem guten Stern.



## *Berufsbild des Maklers*

Versicherungs- und Finanzmakler stehen traditionell auf der Seite ihrer Kunden. Im sogenannten „Sachwalterurteil“ stellte der Bundesgerichtshof schon im Jahr 1985 klar, dass der Versicherungsmakler als „treuhänderischer Sachwalter“ seines Kunden anzusehen ist und „als Vertrauter und Berater des Versicherungsnehmers individuellen, für das betreffende Objekt passenden Versicherungsschutz oft kurzfristig zu besorgen hat“. Versicherungsmakler sind unabhängig tätig und nicht an bestimmte Versicherungsunternehmen und deren Interessen gebunden und unterscheiden sich dadurch von Vertretern, die geschäftsplanmäßig die Produkte ihrer Versicherer verkaufen müssen. Jeder Vermittler ist beim ersten Kontakt mit einem Kunden verpflichtet, über seinen Status Auskunft zu geben.

Auf Basis der EU-Vermittlerrichtlinie regelt das deutsche Recht in der Gewerbeordnung (GewO), in der Versicherungsvermittlungsverordnung (VersVermV) und im Versicherungsvertragsgesetz (VVG) die Anforderungen an die berufliche Qualifikation, die Zuverlässigkeit und die finanziellen Verhältnisse für eine Tätigkeit als Versicherungsmakler sowie an die Beratungs- und Dokumentationspflichten. Sämtliche Versicherungsvermittler sind bei der IHK registriert. Das Internet gibt unter [www.vermittlerregister.info](http://www.vermittlerregister.info) Aufschluss über den Status des Vermittlers.



# | *Wie arbeitet ein Versicherungs- und Finanzmakler für Sie?*

## | *Risikoerfassung und -bewertung*

Im ersten Schritt prüft der Versicherungsmakler die Risikosituation des Kunden. Welche Risiken bedrohen den Kunden in seiner Existenz? Gegen welche Gefahren muss vorgesorgt werden? Zur Erstellung einer sachgerechten Risikoanalyse sammelt der Versicherungsmakler alle relevanten Informationen. Dies sind häufig sensible Daten, die der vertraulichen Behandlung bedürfen. Gegenseitiges Vertrauen hat deshalb von Anfang an einen hohen Stellenwert. Hier gilt selbstverständlich das Bundesdatenschutzgesetz.

## | *Versicherungsschutzerfassung und -bewertung*

Steht fest, was und in welchem Umfang versichert werden soll, prüft der Versicherungsmakler die bisherigen Versicherungsverträge, um sie auf den erforderlichen Umfang zu reduzieren oder zu erweitern. Wenn es für den Kunden sinnvoll ist, empfiehlt der Makler auch einen geeigneten Versicherungsvertrag bei einem anderen Risikoträger.

- | Welches Versicherungsunternehmen hat die passenden Produkte?
- | Zu welchen Kosten lassen sich die Risiken dort abdecken?
- | Unter welchen Bedingungen lassen sich diese Kosten weiter senken?

## | *Risikotransfer*

Der Versicherungsmakler berät Sie, ob Versicherungsschutz überhaupt notwendig ist. Bei der Auswahl des geeigneten Versicherungsunternehmens lässt der Versicherungsmakler sich nicht nur vom Preis-Leistungs-Verhältnis leiten. Vielmehr fließen auch die Bonität des Versicherers, seine Kostenquote und die Erfüllung der Leistungsversprechen vorangegangener Jahre in die Empfehlung mit ein. Auch die Erfahrungen des Versicherungsmaklers und des BMVF aus der Abwicklung von Schäden und Leistungsfällen spielen eine wichtige Rolle.



## | *Verwaltung der Versicherungsverträge*

Die Arbeit des Versicherungsmaklers endet nicht mit der Vermittlung eines Vertrages. Auch danach steht der Makler dem Kunden im Bedarfsfall gerne zur Verfügung und sorgt dafür, dass der Versicherungsschutz auch bei geänderten Verhältnissen passt.

Der Versicherungsmakler hilft

- | bei Fragen
- | bei Vertragsänderungen
- | bei Risikoänderungen
- | bei Änderung der Marktverhältnisse

## | *Schadensassistenz*

Die Hilfe im Schadenfall ist eine besondere Domäne des Versicherungsmaklers. Sachkenntnis und Verhandlungsgeschick – im Schadenfall beweist sich die Qualität eines Versicherungsmaklers. Ihr Versicherungsmakler unterstützt Sie bei der Abwicklung Ihres Schadens und führt Sie fachlich fundiert durch den Dschungel der Paragraphen.



## | Welche Vorteile bietet die Zusammenarbeit mit einem Versicherungsmakler?

### *Beratung und Abwicklung aus einer Hand*

Versicherungsmakler unterhalten Geschäftsbeziehungen zu einer Vielzahl von Versicherern. Im Büro des Versicherungsmaklers werden die Beziehungen zwischen Kunden und Versicherern koordiniert. Jeder Kunde erhält seinen passenden Versicherungsschutz bei einem oder mehreren geeigneten Versicherern und hat immer nur seinen Makler als vertrauten Ansprechpartner – auch wenn der Versicherer mal wechselt.

### *Versicherungsschutz nach Maß*

Neben den üblichen und weit verbreiteten Versicherungen für Eigenheim, Hausrat, Unfall, Rechtsschutz und Kfz kennt sich der Versicherungsmakler auch in den Spezialgebieten der Sachversicherung und der Personenversicherung aus. Ob es um wertvolle Kunst oder Antiquitäten, Oldtimer oder andere Liebhaber- und Sammlerstücke geht, um Krankheits- und Berufsunfähigkeitsvorsorge oder um finanzielle Absicherung des Ruhestands: Versicherungsmakler haben Zugang zu speziellen Versicherungsangeboten für nahezu jede Sache und Situation.

### | Vorteil für den Kunden

Die von Maklern gewählten Versicherer sind in der Regel günstiger, ihr Bedingungsnetzwerk ist oft umfassender und die Abwicklung im Schadenfall professioneller als bei den Standard-Gesellschaften.

### *Professionelle Abwicklung*

Der Versicherungsmakler schließt mit seinen Kunden einen – in der Regel schriftlichen – Geschäftsbesorgungsvertrag, in dem festgehalten wird, welche Aufgaben der Makler für seinen Kunden übernimmt. Außerdem bevollmächtigt der Kunde den Makler gegenüber den Versicherern, die im Maklerauftrag festgelegten Aufgaben in seinem Namen umzusetzen. Der Versicherungsmakler übernimmt dann die komplette Abwicklung und Korrespondenz und informiert den Kunden regelmäßig über seine Aktivitäten. Einfach – effizient – sicher.

### *Kosten*

Durch die Zusammenarbeit mit einem Versicherungs- und Finanzmakler entstehen dem Kunden in der Regel keine zusätzlichen Kosten für die Beratung, Vermittlung und laufende Überwachung der Verträge. Im Gegenteil: Die Kosten werden üblicherweise durch Courtagezahlungen der Versicherungsunternehmen abgegolten. Im Übrigen sind auch Honorarvereinbarungen im rechtlich zulässigen Rahmen möglich. Durch die Beauftragung eines Maklers zahlt der Kunde aufgrund verwendeter Rahmenvereinbarungen i. d. R. weniger als direkt beim Versicherungsunternehmen.

## | Leistungen Ihres Finanzmaklers

Finanzmakler haben konkurrenzfähige Alternativen zu den Angeboten von Banken und Finanzinstituten entwickelt. Ob Ihr Vermögen sicher und rentabel angelegt oder mit monatlichen Raten angespart werden soll: Eine ausgewogene Auswahl an Versicherungs-, Fonds- und Sparprodukten gehört zum zeitgemäßen Angebot des Versicherungs- und Finanzmaklers.

### | Vorteil für den Kunden

Sein Versicherungsmakler kennt sämtliche Verträge der persönlichen Versorgung. So kann er genau abgestimmte Pläne zum Vermögensaufbau mit interessanten Renditen bei begrenztem Risiko unterbreiten.

Finanzmakler helfen beim Erwerb von Immobilien, unabhängig davon, ob Eigentümer oder Kapitalanleger, indem sie individuelle Finanzierungskonzepte entwickeln, abgestimmt auf die persönlichen Bedürfnisse. Dabei optimieren sie die Belastung durch Einsatz moderner Finanzinstrumente und Tilgungsvarianten. Passende Konzepte und gute Konditionen machen eine solide Finanzierung aus. Häuslebauer erhalten günstiges Baugeld, qualifizierte und unabhängige Beratung – alles aus „der Hand“ ihres Finanzmaklers.

