

Vermeiden Sie diese 7 Fehler bei der Wahl des Versicherungsvermittlers



Vermeiden Sie diese 7 Fehler bei der Wahl des Versicherungsvermittlers

Eine langjährige Beziehung zu einem Versicherungsmakler, der Sie und Ihre persönliche Lebenssituation kennt und weiß, welche Versicherungen Sie tatsächlich brauchen und zu Ihnen passen, ist Gold wert.

Doch die Suche nach dem richtigen Versicherungsvermittler ist nicht einfach!

Außerdem wissen Verbraucher oft nicht, auf welche Kriterien es bei der Wahl ankommt. Welche Fehler es gibt, und wie Sie diese vermeiden können - wir haben die wichtigsten 7 Fehler bei der Wahl des Versicherungsvermittlers für Sie zusammengefasst.

1. Sie achten nicht auf den Status des Versicherungsmaklers

Fragen Sie den Versicherungsmakler nach seinem Status und seiner Ausbildung. Wichtig ist, dass Sie sich für einen **unabhängigen Versicherungsvermittler** entscheiden. Unabhängig bedeutet, dass er nicht an eine bestimmte Versicherungsgesellschaft und die jeweiligen Versicherungsprodukte gebunden ist. Seit 2007 ist die **Versicherungsberatung** nach § 34 d Abs. 1 GewO (Gewerbeordnung) **ein erlaubnispflichtiges Gewerbe**. Danach besteht ein Rechtsanspruch auf eine Vermittlertätigkeit im Versicherungsbereich, wenn bestimmte Voraussetzungen erfüllt sind.

Dazu gehören die notwendige Sachkunde, Zuverlässigkeit, der Nachweis einer Berufshaftpflichtversicherung und geordnete Vermögensverhältnisse. Neben der fachlichen Qualifikation werden als Nachweis für die erforderliche Sachkunde auch bestimmte berufliche Qualifikationen anerkannt, durch die eine Sachkundeprüfung entbehrlich ist. Außerdem sind Versicherungsmakler gesetzlich verpflichtet, sich im Versicherungsvermittler-Register registrieren zu lassen.

2. Sie vertrauen Ihrem Versicherungsvermittler blind

Manche Verbraucher **vertrauen** einem Versicherungsmakler **blind**. Sie sollten jedoch hinterfragen und prüfen, wie vertrauenswürdig ein Versicherungsvermittler ist.

Um das herauszufinden, sollten Sie in die Tiefen der Versicherungsprodukte eintauchen. **Fragen Sie** Ihren Versicherungsvermittler, warum er Ihnen zu diesem oder jenem Produkt rät, was die Besonderheiten sind und wodurch es sich gegenüber anderen Produkten auszeichnet.

An den Ausführungen werden Sie die Kompetenz Ihres Versicherungsvermittlers erkennen. Sie sollten außerdem wissen, welchen Status Ihr Versicherungsvermittler besitzt, und ob er unabhängig von Versicherungsgesellschaften agiert.

3. Vergleichen und beraten lassen

Zugegebenermaßen sind die Angebote an Versicherungsprodukten für Verbraucher kaum zu überschauen. Wer den Markt nicht kennt, wird Schwierigkeiten haben einzuschätzen, welcher Tarif geeignet und welcher Preis angemessen ist. Deshalb ist es wichtig, Versicherungen miteinander zu vergleichen.

Ein guter Versicherungsmakler kennt die besten Vergleichsportale und aus Erfahrung auch die Versicherungsprodukte, die Bestleistungen zu einem guten Preis bieten.

Das können Sie als Versicherungs-laie nicht leisten. Als fachkundiger Versicherungsmakler wird er Sie als Verbraucher über drei verschiedene Aspekte informieren.

- Ein guter Versicherungsmakler wird Sie darüber aufklären, welche Standards die jeweilige Versicherungsart erfüllen sollte.
- Er wird Ihnen mitteilen, welche Bedingungen erfüllt sein müssen, damit die jeweilige Versicherung den von Ihnen gewünschten Versicherungsschutz bietet.
- Bei den Produkten, die in die engere Wahl gekommen sind, wird Ihnen der Versicherungsmakler die Unterschiede, die Vorteile und Nachteile aufzeigen, sodass Sie eine solide und fachlich fundierte Entscheidungsgrundlage haben. Das ist nur unter der Voraussetzung möglich, dass der Versicherungsvermittler nicht nur Produkte Seite: 1 von 3 eines Anbieters vertreibt, sondern unabhängig und breit aufgestellt ist.

4. Schnelle Vertragsschlüsse Unterschreiben Sie keinen Vertrag voreilig

Diese Investition braucht Zeit. Ein guter Versicherungsmakler wird Sie umfassend beraten und Ihnen ausreichend Zeit lassen, den Vertrag zu prüfen.

Unterschreiben Sie erst, wenn Sie den Inhalt nicht nur gelesen, sondern auch verstanden haben. Einen guten Versicherungsvermittler erkennen Sie daran, dass Sie vor der Unterzeichnung bestimmte Unterlagen per E-Mail oder in Papierform erhalten, nämlich

- einen Versicherungsvergleich mit mindestens drei Produktalternativen von verschiedenen Versicherungsanbietern
- die dazugehörigen Produktinformationsblätter
- die Versicherungsbedingungen sowie
- das vom Versicherungsvermittler angefertigte Beratungsprotokoll.

Schauen Sie sich alles in Ruhe an und notieren Sie sich offene Fragen.

Ein guter Versicherungsmakler wird Ihre Fragen geduldig und sachkundig beantworten.

5. Unvollständige und wahrheitswidrige Angaben

Sie sollten Ihrem Versicherungsmakler gegenüber keine wahrheitswidrigen Angaben machen.

Das gilt insbesondere in Bezug auf Gesundheitsfragen. Unvollständige oder gar falsche Angaben können schwerwiegende Rechtsfolgen nach sich ziehen.

Abhängig vom Versicherungsanbieter und von der Tragweite Ihrer fehlenden oder fehlerhaften Angaben hat der Versicherungsanbieter das Recht, vom Vertrag zurückzutreten, den Vertrag zu kündigen oder ihn anzufechten.

Eine Anfechtung oder ein Rücktritt führen dazu, dass Sie nicht nur den zukünftigen Versicherungsschutz verlieren. Sie müssen der Versicherung außerdem in der Vergangenheit bereits erbrachte Versicherungsleistungen erstatten.

Bei einer Berufsunfähigkeitsversicherung kann es schwierig werden, wieder einen Anbieter zu finden, der Sie aufnimmt, insbesondere in fortgeschrittenem Alter oder bei einer nicht mehr so intakten Gesundheit.

6. Sie achten auf Beitragszahlungen und nicht auf die Leistungsinhalte

Einfach und schnell können heutzutage Versicherungen über das Internet abgeschlossen werden.

Was viele Verbraucher nicht wissen ist, dass nahezu alle Vergleichsportale von Versicherungsvermittlungsunternehmen betrieben werden, die von den jeweiligen Versicherungsgesellschaften Provisionen für Online-Abschlüsse erhalten.

Das bedeutet, dass **Online-Abschlüsse nicht grundsätzlich preisgünstiger** sind.

Die Versuchung für Verbraucher ist bei Online-Portalen groß, sich für die Versicherung mit den niedrigsten Beitragszahlungen zu entscheiden, anstatt sorgfältig die Leistungen zu prüfen.

Schließlich geht es darum, Verbraucher mit möglichst günstigen Verträgen zum Vertragsabschluss zu bewegen. Doch ein Versicherungsvertrag sollte nicht als Schnäppchenjagd angesehen werden. Deshalb sollte der Grundsatz lauten, dass die **Leistung immer Vorrang vor dem Preis** hat.

Ein Versicherungsmakler kann durch seine beratende Tätigkeit helfen, das passende Versicherungsprodukt zu finden, bei dem Preis und Leistung stimmen. Es sind vor allem die Leistungsunterschiede, die über die **Qualität Ihres Versicherungsschutzes entscheiden!**

Diese Unterschiede sind im Internet nur bedingt erkennbar, doch ein Versicherungsvermittler kennt sie aufgrund seiner Beratungstätigkeit und Erfahrung.

7. Sie achten nicht auf die Vorgehensweise bei der Beratung

Einen guten Versicherungsvermittler erkennen Sie an der Vorgehensweise in Bezug auf die Beratung. Bereits seit 2007 basiert der Beratungsprozess auf der Grundlage der sogenannten EU-Vermittlerrichtlinie. Insoweit ist eine bestimmte Vorgehensweise gesetzlich vorgeschrieben, an die sich jeder Versicherungsvermittler halten muss.

Ziel dieser Vorschrift ist ein verbesserter Verbraucherschutz. Danach gliedert sich die Beratung in vier Schritte, in die Erstinformation, die Bestandsaufnahme und die Analyse, in die Empfehlungsphase sowie in die Aushändigung der Unterlagen und den Vertragsschluss.

- **Erstinformation:**

In dieser ersten Phase muss sich der Versicherungsmakler Ihnen gegenüber legitimieren, wobei eine Visitenkarte ausreicht. Er wird Sie über seinen Aufgabenbereich informieren und darüber, welche Versicherungen er insbesondere vermittelt.

- **Bestandsaufnahme und Analyse:**

In einem zweiten Schritt erfasst der Versicherungsmakler Ihre persönliche Situation, wozu er persönliche Daten benötigt. Die Kenntnis über Ihre Seite: 2 von 3 Lebensumstände ist die notwendige Voraussetzung dafür, passende Versicherungsprodukte zu finden, die an Ihre Lebenssituation und an Ihre finanzielle Situation angepasst sind. Dazu fertigt der Versicherungsvermittler eine Bedarfs- und Risikoanalyse an. - Empfehlungsphase: In einem dritten Schritt spricht der Versicherungsvermittler auf Basis der Analyse Produktempfehlungen aus, deren Wahl er entsprechend begründen wird.

- **Beratungsprotokoll und Vertragsschluss:**

Vor der Vertragsunterzeichnung ist der Versicherungsvermittler gesetzlich verpflichtet, Ihnen alle Unterlagen zur sorgfältigen Prüfung auszuhändigen. Im Beratungsprotokoll sind die Inhalte der Beratung sowie die Begründung für die Produktempfehlungen schriftlich dokumentiert. Erst wenn alle Unklarheiten beseitigt sind, Sie keine Fragen mehr haben und mit dem ausgewählten Produkt einverstanden sind, sollten Sie den Versicherungsvertrag unterzeichnen.

Es ist also gar nicht so schwierig, Fehler bei der Wahl eines Versicherungsvermittlers zu vermeiden, wenn Sie die vorgenannten Tipps berücksichtigen.

Der Versicherungsmakler ist der richtige Ansprechpartner, wenn es darum geht, passende Versicherungsprodukte für Sie zu finden.

Denn er kann etwas leisten, was das Internet nicht kann. Sie erhalten eine fundierte persönliche Beratung sowie maßgeschneiderte Versicherungsprodukte auf der Basis von Vertrauen und Zuverlässigkeit.

Sie haben Fragen oder möchten einen Termin für ein persönliches Beratungsgespräch vereinbaren?

Dann können Sie hier [Online](#) einen Termin buchen oder Sie kontaktieren uns unter 03677/76134-0

Bis bald

Ihr

Dirk Keller

