

Lohnt sich ein Makler für mich ?

Wir werden immer wieder angefragt, was der Makler eigentlich so tut ! Wir möchten hier deshalb mit wenigen Zeilen die wichtigsten Fragen etwas näher beschreiben.

In den letzten Jahren hat sich die Arbeit des Maklers oder Brokers in der Versicherungswirtschaft einen festen Platz erschaffen. Immer mehr Versicherungen erkennen die Vorteile eines ungebundenen Partners und beginnen diese Zusammenarbeit zu intensivieren.

Der Kunde hat zusammen mit dem Makler die Möglichkeit seinen Versicherungsbedarf entsprechend individuell und marktgerecht zu fokussieren. Der Makler hat dabei den grossen Vorteil, frei auf dem Markt wählen zu können und kann dem Kunden die beste Preis/Leistung Lösung unterbreiten. Versicherungen bewegen sich auf einem sog. Verdrängungsmarkt; dies bedeutet, dass der jeweilige Aussendienst versucht, sein eigenes Produkt zu verkaufen. Neue Versicherungsabschlüsse und damit verbundene Provisionen sind dabei für den Berater (Versicherungswechsel) am lukrativsten; dies vor allem im Bereich *Lebensversicherungen.

Der Makler ist hingegen an der Verwaltung und Optimierung aller Policen des Kunden interessiert. Es spielt also grundsätzlich keine Rolle, bei welcher Gesellschaft der Kunde seine Veträge besitzt, solange der Makler mit den entsprechenden Versicherungen eine Zusammenarbeit vereinbart hat. Für die Betreuung dieser Veträge erhält der Makler eine sog. Courtage; diese Betreuungsschädigung beträgt durchschnittlich 10 % der Prämie und wird jährlich jeweils bei Fälligkeit der Prämien ausgerichtet. (nur Nichtleben)

Einzigste Ausnahme bildet dabei die Sparte *Lebensversicherung; hier wird immer noch eine sog. Abschlussprovision ausgerichtet. Aufgrund der Höhe der Provisionen sind Lebensversicherungen sehr lukrativ; allerdings bergen Sie auch für den Makler ein gewisses Risiko, da die ganze Provision erst nach einer gewissen Frist verdient ist. (3-6 Jahre). Eine intensive Beratung und Analyse sind dabei unerlässlich; nur so haben beide Seiten die Garantie, dass solche oft langjährigen Verträge Bestand haben.

Der Makler versteht sich als Knotenpunkt zwischen Kunde und Versicherung. Manchmal hat der Makler aufgrund zahlreicher Kunden bei der gleichen Versicherung einen grösseren Einfluss wie der Kunde selbst. Das berühmte „Zünglein an der Waage“ findet hier also durchaus seine Berechtigung.

Versicherungsprämien sind meist eine relative Grösse; viele Faktoren spielen heute eine mehr oder weniger grosse Rolle. Ein guter Schadenverlauf und pünktliche Prämienzahlung sind dabei genau so wichtig, wie die Grösse des Portefeuille und das zu versichernde Risiko.

Die Korrespondenz sollte aus administrativen Gründen immer über den Makler abgewickelt werden. Sie haben so Gewähr, dass die eintreffende Post entsprechend gefiltert (Werbung) und kontrolliert wird.

Zeit und Geld sind kostbar, gerade diesem Umstand wird, vor allem in Firmen, zu wenig Rechnung getragen. Oft sind Mitarbeiter mit Versicherungsangelegenheiten mehrere Stunden pro Woche beschäftigt. Diese Zeit könnte wohl meist sinnvoller eingesetzt werden. Gerade für Klein –und Mittelbetriebe lohnt sich der Beizug eines Maklers; diese Form von „Outsourcing“ macht also Sinn und soll Ihnen als Privatperson oder Firma Zeit verschaffen. Ergibt sich daraus mehr Freizeit haben wir unser Ziel mehr als erreicht und sehen uns in unserer Dienstleistung bestärkt !

Selbst ein Kleinbetrieb freuen wir uns also schon jetzt auf zahlreiche Anfragen und versichern Ihnen schon jetzt mehr Zeit für das Wesentliche.

Mit freundlichen Grüssen

Ihr Berater Team
Peter Schläppi & René Steiner