

Jürgen Schewe Wirtschaftsbüro
Davenstedter Str. 60, 30453 Hannover
Tel.: 0511 / 210 77 70
Fax: 0511 / 210 77 76
mail@wb-schewe.de



Informationspflichten

zu Status und Stellung

gem. § 11 Versicherungsvermittlungsverordnung vom 19.12.2006 - Inkrafttreten ab 22.05.2007

X - Makler - tätig nur im Auftrag der Kunden

O - Mehrfachagent im Auftrag von Versicherungen

O - Agent im Auftrag der Versicherung.....

zu Beteiligungen

Keine Versicherungsgesellschaft hat Kapitalanteile!
Vermittler besitzt keine Kapitalanteile an Versicherungsunternehmen!

zur gemeinsamen Registerstelle

Deutscher Industrie- und Handelskammertag (DIHK) e.V.
Breite Straße 29, 10178 Berlin.
Tel.: 0180 600 58 50 (Festnetzpreis 0,20 Euro/Anruf;
Mobilfunkpreise max. 0,60 Euro/Anruf)
www.vermittlerregister.info

zu Vermittlerregister-Nummern

Versicherungsvermittlung: D-QUGN-SSDCI-05
Immobiliardarlehensvermittlung: D-W-133-YC7I-05

zur Erlaubnisbehörde

Industrie- und Handelskammer Hannover,
Schiffgraben 49, 30175 Hannover
Tel. 0511 3107-0; www.hannover.ihk.de

zur Versicherung

Dass eine gesetzlich geforderte Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung mit der vorgeschriebenen Versicherungssumme besteht, wurde gegenüber der zuständigen IHK nachgewiesen. Ohne diesen Nachweis ist eine Registrierung nicht möglich!

zur Protokoll-Pflicht

Eine festgeschriebene gesetzliche Auflage ist die Beratungs- und Dokumentations-Pflicht.

zu Schlichtungsstellen

Versicherungs-Ombudsmann e.V., Postfach 08 06 32,
10006 Berlin; www.versicherungsombudsmann.de
Ombudsmann für die Private Kranken- und
Pflegeversicherung, Postfach 06 02 22, 10052 Berlin;
www.pkv-ombudsmann.de

Zusätzliche Informationen im Hinblick auf die Vorschrift zur Auswahl einer hinreichenden Zahl von Versicherungsprodukten:

Um den gesetzlichen Anforderungen Rechnung zu tragen, erfolgen vor den Kundengesprächen eingehende Marktrecherchen bei allen namhaften deutschen Versicherungen dergestalt, dass nicht nur direkt bei den Versicherungen Preis-/Leistungs-Vergleiche eingeholt werden, sondern in erster Linie die langjährig etablierten Deckungskonzeptanbieter bezüglich deren Angebote, Leistungen und Schadensfalleinsatz geprüft werden, um dann Vorschläge für die Kunden erstellen zu können.

Aus dieser Vielzahl von möglichen Produkten erfolgt eine Empfehlung für den jeweiligen Kunden!

Mit der Unterzeichnung bestätige/n ich/wir, dass mir/uns die Informationen übergeben wurden und ich/wir verzichte/n hiermit auf eine Benennung einzelner Versicherungsgesellschaftsnamen.

Ort und Datum

Unterschrift/en des/der Kunden

Was ein Versicherungs-Makler für seine Kunden leistet und was das kostet.

Risikoanalyse

Die Risikoanalyse ist meist der Auftakt der Zusammenarbeit mit einem Versicherungsmakler. Dabei prüfe ich unter Berücksichtigung aller individuellen Gegebenheiten, gegen welche Gefahren vorgesorgt werden muss und ob eine Versicherung in jedem Fall zweckmäßig ist. Hauptziel der Analyse ist es, sicherzustellen, dass nicht zu viel, aber auch nicht zu wenig versichert wird.

Vertragsgestaltung

Die Vertragsgestaltung ist eine typische Dienstleistung des Versicherungsmaklers. Wo immer es möglich ist, werde ich Einfluss auf den Inhalt der Policen nehmen. Ebenso werde ich risiko- und marktgerechte Prämien für meine Kunden vereinbaren.

Unabhängigkeit

Da Versicherungsmakler nicht an bestimmte Versicherer gebunden sind, werde ich die einzelnen Risiken unter Umständen bei verschiedenen Gesellschaften platzieren - und zwar jeweils dort, wo nach meiner Sachkenntnis ein günstiges Preis-Leistungs-Verhältnis und eine reibungslose Vertragsabwicklung gegeben sind.

Beratung und Betreuung

Meine Betreuung entlastet meine Kunden weitgehend von zeitraubenden Abwicklungs- und Verwaltungsarbeiten. Mein besonderes Augenmerk gilt der laufenden Anpassung des Versicherungsschutzes an veränderte Risiko- und Marktverhältnisse. Darüber hinaus berate ich in Fragen der betrieblichen und privaten Versicherungsrisiken gemäß den gesetzlichen Vorgaben.

Schadensregulierung

Die Schadensregulierung ist eine weitere wichtige Dienstleistung. Ich verhandle mit den Versicherern, schlage Sachverständige vor und begleite den Schadenfall bis zur Zahlung der Entschädigung.

Sachverstand

Mein Sachverstand ist mein größtes Kapital. Und für den Kunden die Gewähr, dass sein Versicherungsschutz stets up to date ist. Denn Versicherungsbedarf und Marktangebot ändern sich ständig. Ich halte beide im Auge.

Vergütung

Die Kosten für die Leistungen, die ein Versicherungsmakler erbringt, sind nach deutschem Gewohnheitsrecht mit den von den Versicherungsgesellschaften an ihn gezahlten Courtagen abgegolten. Deshalb entstehen den Kunden keine zusätzlichen Kosten durch die Zusammenarbeit mit meinem Versicherungsmakler-Unternehmen. Für die Vermittlung courtagefreier Tarife behalte ich mir die Vereinbarung eines Honorars vor.