



Exposé

inkl. Vertragserstinformation



Ihre Ansprechpartner



ppa. Mischa Mrozik
Technischer Underwriter
Leitung Kundenberatung

Michael Kraus
Dipl. Betriebswirt (FH)
Gesellschafter / Geschäftsführer

Ralf Weinberg
Versicherungskaufmann
Betreuung Großkunden

Inhaltsverzeichnis

Kunden der Firma Brandl haben Anspruch auf	2
Über uns.....	2
Leistungskatalog	3
DAS TEAM	4
Einsatz bewährter EDV	5
Werte & Ethik unseres Handelns	6
Noch Fragen? (FAQ)	7
Erstinformation gem. § 15 VersVermV	9
Anhang	11

Kunden der Firma Brandl haben Anspruch auf...

- Schnelle, unbürokratische Schadenaufnahme, taggleiche Weitergabe & Bearbeitung
- Persönlich bekannte, konstante, festangestellte Ansprechpartner, keine erfolgsabhängige Mitarbeitervergütung
- Zugriff auf alle gängigen Versicherungsgesellschaften (u.a. Allianz, Alte Leipziger, AXA, Dialog, Versicherungskammer Bayern, Helvetia, Gothaer, R+V, ERGO, HDI, Mannheimer, Nürnberger, Continentale, OCC, Signal, VHV, Württembergische, Zürich, etc.)
- Dienstleistung aus einer Hand
- Marktübergreifende Branchenkenntnis
- Betriebswirtschaftliche Kosten-, Risiko- und Versicherungsanalysen
- 20 - 40% Einsparung auf ihre bisherigen Versicherungsprämien
- Exklusive Betreuung/Verwaltung der Firmen- und Privatverträge der Inhaber/Geschäftsführer
- Problemverständnis für die Geschäftsführer / Inhaber durch langjährige Erfahrung
- Prüfung der Gesellschaftsrechnungen & Bündelung in eine Kundenrechnung
- Kommunikation & Schriftverkehr mit den Gesellschaften, u.a. auch Meldebogenkontrolle!

Über uns

- Erwin Brandl gründet im Jahr 1968 die E. Brandl Versicherungsmakler GmbH mit dem Firmensitz in Dachau.
- Das Tätigkeitsfeld fokussiert sich auf die Beratung und Betreuung mittelständischer Unternehmen in allen Versicherungsfragen.
- 1999 wird der Sitz in eines der modernsten Geschäftsgebäude der "Unteren Dachauer Stadt" verlegt. Die Büroräume befinden sich in der VI. Etage mit einem unglaublichen Ausblick!
- Im Jahr 2005 firmiert die GmbH zur KG um.
- Das inhabergeführte Familienunternehmen beschäftigt ausschließlich qualifizierte Versicherungskaufleute/ Versicherungsfachwirte.



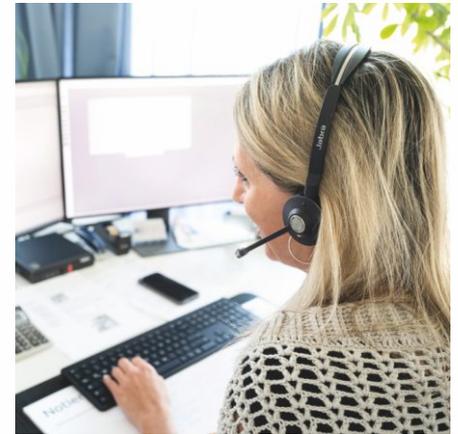
- 2010 übergibt Erwin Brandl die operative Leitung an seinen Schwiegersohn, Michael Kraus, und den Innendienstleiter, Ralf Weinberg.
- 2015 ziehen sich Erwin & Ilse Brandl aus dem Geschäftsleben zurück: die Firma Brandl firmiert zur Brandl Versicherungsmakler GmbH & Co. KG unter der Leitung von Michael Kraus.
- Seriosität, Erreichbarkeit, Tagfertigkeit & Kostentransparenz sind nur einige Schlagwörter, die die Brandl GmbH & Co. KG vom Gesamtmarkt abheben.
- Mit über 500 Firmenkunden als Referenz und einem steten Zuwachs, ohne die „Stammkundschaft“ zu vernachlässigen, ist die Firma Brandl ein zuverlässiger Partner auch in der Zukunft! Neue Kundschaft gewinnt die Firma Brandl regelmäßig aus den Empfehlungen der langjährigen zufriedenen Unternehmen und deren Inhaber!
- Die Brandl Versicherungsmakler GmbH & Co. KG versteht sich als „Sprachrohr“ der mittelständischen Unternehmen & Ihrer Inhaber und als „Gegengewicht“ zu den Versicherungsgesellschaften!
- Die Firma Brandl vertritt ausschließlich die Interessen ihrer Kunden, im Gegensatz zu den Vertretern/Agenten der Gesellschaften: diese handeln im Auftrag der Gesellschaften und vertreten deren Interessen!

Leistungskatalog

Die Firma Brandl ist 100% unabhängig von Versicherungsgesellschaften/Banken und hat dennoch Zugriff auf alle am Markt tätigen, gängigen & qualifizierten Versicherungsunternehmen.

Das Team analysiert vorhandene Risiken und deckt diese marktpreisgerecht und leistungsorientiert ein: es stehen exklusiv ausgehandelte und branchenspezifische Rahmenvereinbarungen zur Verfügung.

Dies bedeutet neben verbesserten Bedingungen auch einen deutlichen Beitragsvorteil gegenüber herkömmlichen (Standard-) Verträgen. Der Beitragsvorteil wird ergänzt durch den Dienstleistungsvorteil, u.a. der Bündelung der Gesellschaftsrechnungen in eine Sammelrechnung für die Kunden!



Das Leistungsprofil im Detail:

- Erstellung von betriebswirtschaftlich fundierten Kosten- & Versicherungsanalysen mit dem Ziel, die Konditionen zu verbessern und die Kosten zu senken, auch ohne den Versicherer wechseln zu müssen!
- Risikoanalysen/-bewertungen/-beratung & Gefahrenabwehrmanagement. Betreuung/Verwaltung/Aktualisierung der Firmen- und Privatverträge.
- Prüfung der Gesellschaftsrechnungen und Bündelung in eine Sammelrechnung je Kundendatensatz unabhängig von den Versicherungen.
- Schadenaufnahme und Schadenbearbeitung, Nachverfolgung!
- Kommunikation und Schriftverkehr mit den Gesellschaften, u.a. auch die Überwachung/Kontrolle der Meldebögen und deren Abrechnung!
- 100% Erreichbarkeit und Tagfertigkeit!
- Nach Bedarf finden Jahresgespräche, Schadensgespräche, etc. statt!
- Beratung in Fragen zu Sachversicherungen und betrieblichen Versorgungswerken.
- Ziel ist, die Kunden seriös und nachhaltig ohne Beschwerden zu beraten!

Unser Team



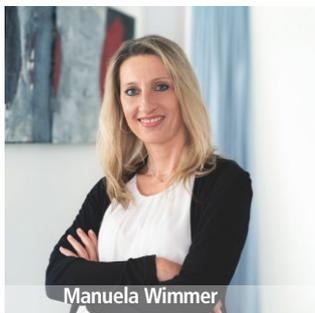
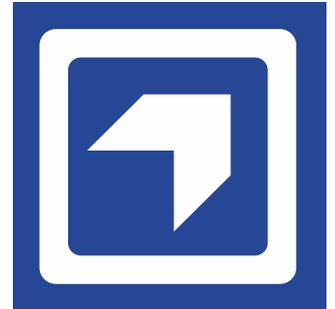
Michael Kraus



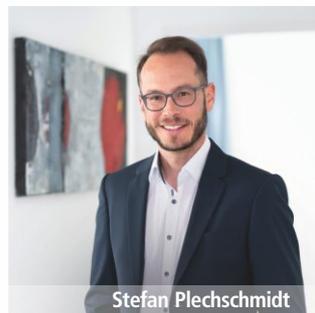
Ralf Weinberg



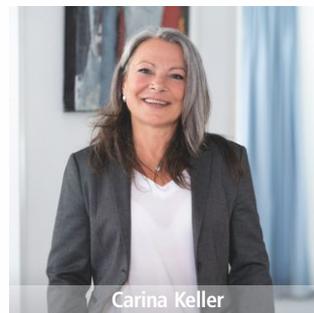
Misha Mrozik



Manuela Wimmer



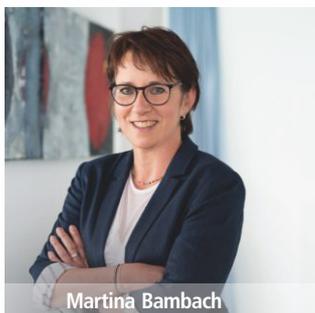
Stefan Plechschmidt



Carina Keller



Renate Schönberger



Martina Bambach



Marianne Zebic



Claudia Liebert



Andrea Buchner



Evi Bilut



Angelika Pfeil



Tanja Hof



Monika Hinkofer

Einsatz bewährter EDV

Das EDV-System wurde von der Firma Brandl entwickelt, ist bewährt & gewährleistet einen schnellen Zugriff auf alle vertragsrelevanten Inhalte. Für die Kunden ist per Knopfdruck ein Vertragsspiegel erstellt.

Er ermöglicht einen schnellen Überblick über alle Verträge:

Sparte, Gesellschaft, VS-NR, Ablauf, versicherter Gefahren und aktueller Beitrag sind immer im Blickfeld.

Hier ein Beispiel:

Versicherungs-Sparte	Gesellschaft	VS-Nummer	Ablauf	ZW/A	j Prämie	KFZ-Nr.
BRANDL Versicherungsmakler GmbH & Co. KG 85221 Dachau Schleißheimer Str. 12 Tel. 08131/3111-0 Fax 08131/3111-30 Aufstellung der bestehenden Verträge für Firma Hans jMustermann GmbH KD-Nr. 2/111 1111/0 26.03.21 Mustergasse 1 85221 Musterhausen						
Betriebshaftpflicht	Dialog Versicherung	2-00.000.000-1	01.01.22	1 L	7 500.00	
5Mio SB300 BA500', div. Pr. Risiken						
Cyberversicherung	Cogitanda Dataprotec	DE10020050	01.01.22	1 Z		
1Mio SB500 Identitätsdiebst., Software, Zahlungsmittel						
Geschäftsinhalt	Alte Leipziger	11-000-150001	01.01.22	1 L		
Allgef.+KBU+GL+ELE 310'+10%Vors SB150						
Elektronik	AXA	800300400	01.01.22	1 L	600.00	
106' SB100 2XRO, +Freizügigkeit						
Maschinenbruch	Versicherungskammer	MA 808080	01.01.22	1 L	450.00	
48' SB500 Teleskopklader incl.GAP						
Gebäude	Bay. Hausbesitzer	60020030	01.01.22	1 L	300.00	
F,LW,STH,E 146,5' Mustergasse 1 85221 Musterhausen (W-/Geschäftsbau, 45% Gewerl., Büro, Werkstatt)						
Werkverkehr	Alte Leipziger	11-000-150001	01.01.22	1 L	350.00	
15' pro Kfz ohne KZ-Ben. SB150 erw. Domi. (Zeitklausur, BG- & Entl.)						
Transport	Allianz	AS 730730730	01.01.22	1 L	200.00	
25,5' SB250 5 Kfz, BRD+CH						
Rechtsschutz	ERGO	730730730	01.01.22	1 L	1 500.00	
PEV-RS+SSR SB150 +Privat f. H.Must.						
PKW			01.01.22	2 L	650.00	MUS-MH 7 VW j 07-07
VK500 TK150 SCH GAP EZ						
Lieferverkehr	Alte Leipziger	41-810-213010	01.01.22	2 L	750.00	MUS-MH 2 Dodge j 18-02
VK500 TK150 EZ						
Anhänger	Alte Leipziger	41-810-213030	01.01.22	2 L	65.00	MUS MH 300 Wörmann
VK500 TK150 EZ						
Gruppenunfall	Versicherungskammer	UE909090	01.01.22	1 L	700.00	
Belegschaft T100', I(350), HT/GG 50, --EUR						
Direktvers./Pens.ks.	Nürnberger (Leben)	987654	01.01.30	12F	150.00	
Mustermann Hans T100', gar.Abl.200', SA65						
Jahresprämie					20 480.00	
j Prämie laut Zahlungsweise 1 = jährlich / 2 = halbjährlich / 4 = vierteljährlich / 12 = monatlich L = Lastschrift / R = Rechnung / Z = Zentralinkasso / F = Fremdvertrag						
Lebens-Vers. Prämie	1 800.00	Sach-Vers. Prämie	18 680.00	Kranken-Vers.	0.00	
Mit freundlichen Grüßen Brandl Versicherungsmakler GmbH & Co. KG						

Werte & Ethik unseres Handelns

Einleitung

Der Gesamtverband der Versicherungswirtschaft (GDV) und insbesondere die Versicherungsgesellschaften haben mit der Kampagne „Gut beraten“ und den „Compliance- und Verhaltensregeln für Versicherungsmakler“ ein Instrumentarium geschaffen, das der Versicherungswirtschaft (wieder) ein positives Image einbringen soll. Die Firma Brandl erkennt diese Regeln an. Als Besonderheit muss an dieser Stelle festgehalten werden, dass der Inhalt dieser Leitlinien für die Mitarbeiter, Geschäftsleitung und Inhaber der Firma Brandl von jeher die Grundlage der Geschäftstätigkeit war.

Aus diesem Grund werden nachfolgend die individuellen, weitaus weitreichenderen Verhaltensregeln der Firma Brandl dargelegt, die alle Handelnden der Firma Brandl als „Werte und Ethik“ des Handelns bezeichnen:



1. Holistischer und altruistischer Werteansatz

Wir agieren zu 100% als treuhänderischer Sachwalter im Lager des Kunden. Die Versicherungsgesellschaften und deren Produkte wählen wir nach objektiven Kriterien und langjähriger Erfahrung am Markt aus. Wesentlicher Bestandteil unserer Leistung ist dabei die Analyse des kompletten Versicherungsbedarfs eines Unternehmens inkl. deren Inhaber (holistischer Ansatz) und die gemeinsam mit den Kunden erarbeitete Abwägung der Risikoabsicherung. Bei der Tätigkeit stehen die Interessen der Kunden stets im Vordergrund mit Vorrang vor dem eigenen Vergütungsinteresse. Wir sind ein inhabergeführtes Unternehmen, privat finanziert und unabhängig von jeglichen Konzernen oder Versicherungsgesellschaften. Wir arbeiten mit einem beständigen Mitarbeiter- bzw. Expertenteam. Die Zusammenarbeit mit unseren Kunden ist ebenso auf Langfristigkeit und Partnerschaftlichkeit ausgelegt. Kurzfristiger Erfolg interessiert uns nicht. Auf die Vermittlung von unsinnigen und unverständlichen Versicherungen wird bei uns zum Wohle des Kunden verzichtet (altruistischer Werteansatz).

Wir arbeiten im Sinne eines ehrbaren Kaufmannes: ehrlich, glaubwürdig, aufrichtig, integer, qualifiziert, gut beleumundet und finanziell unabhängig.

2. Betreuung und persönlicher Kontakt

Unsere Leistung endet nicht mit der Vermittlung eines Versicherungsvertrages. Vielmehr stehen wir den Kunden als Ansprechpartner mindestens so lange zur Verfügung, wie der von uns vermittelte Versicherungsschutz und der jeweilige Maklervertrag besteht. Dies gilt insbesondere im Schaden- oder Leistungsfall und natürlich bei der Rechnungsprüfung und Rechnungsstellung. Sollte sich dennoch ein Kunde gegen unsere Dienstleistung entscheiden, stehen wir in einem guten Miteinander auch nach einem aufgelösten Vertragsverhältnis für Fragen zur Verfügung. (siehe auch unter 4. Vergütung und Anerkennung)

3. Umdeckung

Erfolgt im Rahmen unserer Tätigkeit eine Umdeckung eines bereits abgedeckten Sachrisikos, nehmen wir diese ausschließlich mit fairen Mitteln unseren Wettbewerbern gegenüber vor. Umdeckungen von Kranken- und Lebensversicherungsverträgen nehmen wir grundsätzlich nicht vor.

Werte & Ethik unseres Handelns

4. Vergütung und Anerkennung

Unsere Leistung ist für unsere Kunden grundsätzlich kostenfrei, da nach deutschem Handelsbrauch die Vergütung des Versicherungsmaklers vom Versicherer übernommen wird. Durch die Vergütung vom Versicherer wird unsere Unabhängigkeit und Objektivität gegenüber unseren Kunden nicht beeinträchtigt. Wir möchten mit unserer Arbeit nicht nur angemessen Geld, sondern auch die Anerkennung der Kunden verdienen. Daher stehen wir i.d.R. auch für Fragen zu Verträgen zur Verfügung, die entweder nicht von uns betreut werden oder betreut werden können, unabhängig davon, ob wir daraus eine Vergütung bekommen oder nicht.



5. Fortbildung und Expertennetzwerk

Unsere stete fachliche Fortbildung ist eine wesentliche Grundlage unserer Tätigkeit. Daher bilden wir uns regelmäßig fort. Diese können produktbezogene Veranstaltungen u.a. von Versicherern als auch Seminare zu fachlich übergreifenden und grundsätzlichen Themen sein. Dazu zählen wir auch Inhouse-Schulungen im eigenen Team. Wir kennen aber auch unsere Grenzen und greifen rechtzeitig auf ein bewährtes Expertennetzwerk zurück.

6. Untervermittlereinsatz und Zusammenarbeit mit Maklerpools

Wir setzen keine Untervermittler oder Tippgeber ein. Auch arbeiten wir mit keinem Maklerpool zusammen.

7. Datenschutz und Diskretion

Der Kundendatenschutz hat für uns einen hohen Stellenwert. Daher erfolgt die Weitergabe von Kundendaten an Dritte, z.B. Versicherer, Gutachter, etc. auch ausschließlich im Rahmen der Erfüllung unserer Aufgaben und/oder mit Einwilligung unserer Kunden. Wir sind um ein taktvolles Miteinander und einen vertraulichen, diskreten Umgang bemüht.

8. Pflichten nach dem Geldwäschegesetz

Wir kennen unsere eigenständigen Pflichten aus dem Geldwäschegesetz und können die Umsetzung der gesetzlichen Anforderungen gegenüber den zuständigen Aufsichtsbehörden dokumentieren.

9. Keine Korruption und Bestechung

Wir tolerieren keine Form von Korruption oder Bestechung. Grundsätzlich prüfen wir, ob Geschäftsvorfälle der gängigen Geschäftspraxis entsprechen und kein Verstoß gegen geltende Rechtsnormen (zum Beispiel Strafgesetzbuch) vorliegt. Wir schaffen unseren Mitarbeitern einen sicheren, interessanten und gut vergüteten Arbeitsplatz und sind uns der Verantwortung gegenüber unseren Mitarbeitern und unseren Kunden bewusst. Ächtung von Korruption, Bestechung und Bestechlichkeit und klare Regeln für den Umgang mit Incentives und sonstigen Zuwendungen sind bei uns selbstverständlich.

10. Sonstige Regelungen, Ombudsmann für Beschwerden

Sonstige gesetzliche Regelungen, die unsere Tätigkeit als Versicherungsmakler betreffen, kennen und beachten wir. Unsere Kunden weisen wir auf die Versicherungsombudsmänner für die Beschwerdemöglichkeit nicht nur im Rahmen der Erstinformation, sondern auch bei konkreten Einzelfällen, hin.

11. Schlussbemerkung

Wir führen unser Unternehmen nach den vorgenannten Grundsätzen und lehnen jegliche Form von Gewalt und Beeinträchtigung ab. Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird im Text nur die männliche Form verwendet. Gemeint ist stets sowohl die weibliche als auch die männliche Form und stellt keine Diskriminierung dar.

**Michael Kraus, Ralf Weinberg
und die Mitarbeiter der Firma Brandl**

Noch Fragen? (FAQ)

Wie hoch ist die Ersparnis durch das Vorgehen der Firma Brandl?

In der Regel sind es zwischen 20 - 40% Beitragsersparnis bei gleichem oder sogar höherwertigem Versicherungsschutz im Vergleich zu Standardverträgen. Fast 90% der Analysen erzielen dieses Ergebnis.

Woraus ergibt sich diese Einsparmöglichkeit?

Es werden bei anderen Versicherern sog. Marktprämien mit gleichem oder höherem Bedingungsmerkmal eingeholt und mit den bisherigen Verträgen verglichen.

Muss zur Umsetzung der Ersparnis immer der Versicherer gewechselt werden?

NEIN, denn i.d.R. wird mit dem bisherigen Versicherer verhandelt, ob er bei der „Marktprämie“ einsteigt. Erfahrungsgemäß reduzieren viele Versicherer die Beiträge gemäß den Vorstellungen der Firma Brandl und verbessern auch die Bedingungsmerkmale.

Welche Prämisse wird bei der Erarbeitung der Analyse zu Grunde gelegt?

Seit 40 Jahren sehen wir die Unternehmen aus der Sicht, als ob es UNSERE wären. Das heißt, die Existenz muss im Notfall abgesichert sein, nicht mehr und nicht weniger. Was darüber hinaus versichert sein soll, liegt in der Hand der Inhaber/Geschäftsführer. Unseren persönlichen Rat und Erfahrungsschatz geben wir gerne weiter!

Welche Verträge/Polen werden analysiert und betreut?

Alle Firmenverträge inkl. der Versorgungswerke und Privatverträge der Geschäftsführer/Inhaber.

Wie werden u.a. Schäden bearbeitet?

Es wird eine taggleiche Bearbeitung und Weitergabe aller Angelegenheiten garantiert! In langwierigen Sachverhalten werden unsere Kunden auf dem Laufenden gehalten! Die Vorgänge werden von A bis Z bearbeitet, auch vor Ort-Besichtigungen gehören dazu!

Was ist noch wissenswert?

Ohne Call-Center und Warteschleife sind die Mitarbeiter zu den Bürozeiten erreichbar, ohne Betriebsferien! Mit dem eigenen EDV-System, dem Archivieren aller Vertragsdokumente / Vorgänge ist ein optimaler Zugriff auf alle Geschäftsvorfälle gewährleistet! Sie haben die Police nicht zur Hand, kein Problem...ein Knopfdruck und sie ist reproduziert!



Erstinformation

gem. § 15 Versicherungsvermittlungsverordnung (VersVermV)

Brandl Versicherungsmakler GmbH & Co. KG

Schleißheimer Str. 12 / VI. Etage
85221 Dachau

Telefon 0 81 31 / 31 11- 0 Fax -30
E-Mail info@ebvm.de
Internet www.ebvm.de

Die Brandl Verwaltungs GmbH (Komplementärin der Brandl Versicherungsmakler GmbH & Co KG) ist als geschäftsführende Gesellschafterin der Brandl Versicherungsmakler GmbH & Co KG bei der zuständigen Behörde gemeldet und im Vermittlerregister eingetragen als Versicherungsmakler mit einer Erlaubnis nach § 34 d Abs. 1 der Gewerbeordnung und der Registrierungsnummer D-C1QR-HPKPG-12.

Handelsregister (GmbH & Co. KG) vertreten durch (Komplementär)	HRA 86425 (Registergericht München)
Geschäftsführung	Brandl Verwaltungs GmbH
Handelsregisternummer (GmbH)	Michael Kraus
	HRB 216250 (Registergericht München)

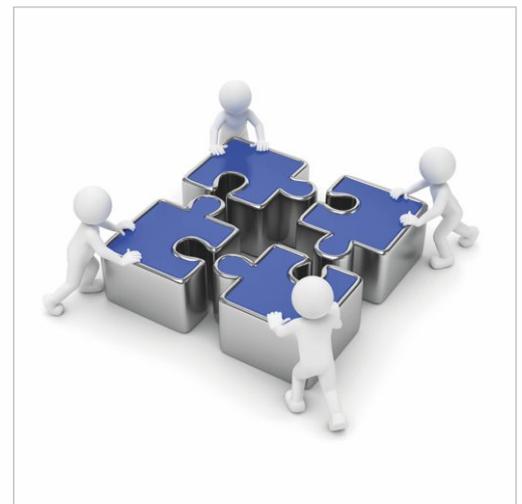
Die zuständige Erlaubnisbehörde ist die IHK für München und Oberbayern, Max-Joseph-Str. 2, 80333 München. www.ihk-muenchen.de

Die Eintragung im Vermittlerregister kann wie folgt überprüft werden:

DIHK / Deutsche Industrie- und Handelskammer, Breite Straße 29, 10178 Berlin ; Telefon (0 180) 60 05 85 0 (0,20 EUR/Anruf), Registrierungsnummer D-C1QR-HPKPG-12, www.vermittlerregister.info

Als Versicherungsmakler bieten wir eine Beratung an. Die Vergütung – Courtage genannt – für unsere Beratungs-, Vermittlungs- und Betreuungstätigkeit trägt gewohnheitsrechtlich das Versicherungsunternehmen. Die Courtage ist Bestandteil der Versicherungsprämie. Hiervon Abweichendes muss ausdrücklich zwischen uns und dem Auftraggeber vereinbart werden. Insbesondere bei der Vermittlung von sogenannten Nettoprodukten wird in der Regel eine separate Vergütungsabrede vereinbart, die den Auftraggeber zur Zahlung der Vergütung verpflichtet. Nettoprodukte sind Produkte bei denen die Vermittlungsvergütung nicht in der Versicherungsprämie enthalten ist. Eine Vergütung in Form anderer Zuwendungen erhält unser Unternehmen nicht. Kunden, die nicht Verbraucher sind, können auf Honorarbasis betreut werden.

Alle Angestellten der Brandl Versicherungsmakler GmbH & Co. KG erhalten ein Festgehalt und keine erfolgsabhängige Vergütung bei Vermittlungserfolg. So kann sichergestellt werden, dass das Augenmerk auf der Beratungsqualität und nicht auf dem Verkauf von Produkten liegt.



Erstinformation

- Fortsetzung -

Verordnung (EU) 2019/2088 vom 27.11.2019 über nachhaltigkeitsbezogene Offenlegungspflichten im Finanzdienstleistungssektor (Transparenzverordnung/TVO)

Nachhaltigkeit ist für uns ein wichtiges Thema! Siehe Download! Daher beraten wir unsere Kunden u.a. auch zu nachhaltigen Produktalternativen. Kapitalanlagen vermitteln wir nur im Rahmen der betrieblichen Altersvorsorge (bAV). Aktuell können am Markt nachhaltige Kapitalanlageprodukte gut bei fondsgebundenen Produkten durch die Auswahl von ESG-konformen Investmentfonds dargestellt werden. Bei sonstigen Versicherungsprodukten ist derzeit die Betrachtung der nachhaltigen Kapitalanlage im Hinblick auf deren Kapitalstock häufig noch nicht möglich. Für die Vermittlung von nachhaltigen Kapitalanlagen (bei uns ausschließlich bAV) erhalten wir - und vergüten - regelmäßig die gleichen Vergütungssätze wie für andere Kapitalanlagen auch.

Die Brandl Versicherungsmakler GmbH & Co. KG hält keine direkte oder indirekte Beteiligung von über 10% an den Stimmrechten oder am Kapital eines Versicherungsunternehmens. Ein Versicherungsunternehmen oder Mutterunternehmen eines Versicherungsunternehmens hält keine direkte oder indirekte Beteiligung von über 10% an den Stimmrechten oder am Kapital der Brandl Versicherungsmakler GmbH & Co. KG.

Information zu den Schlichtungsstellen gemäß § 214 VVG und zur Teilnahme am Streitbelegungsverfahren gemäß § 36 Verbraucherstreitbeilegungsgesetz

Zur außergerichtlichen Streitbeilegung können untenstehende Schlichtungsstellen angerufen werden. Gemäß § 17 Abs. 4 der Versicherungsvermittlungsverordnung sind wir verpflichtet, an Streitbelegungsverfahren vor folgenden Verbraucherschlichtungsstellen teilzunehmen:

Versicherungsombudsmann e.V.
Postfach 08 06 32, 10006 Berlin
www.versicherungsombudsmann.de

Ombudsmann private Krankenversicherung
Postfach 06 02 22, 10052 Berlin
www.pkv-ombudsmann.de

Online-Streitbeilegung gemäß Art. 14 Abs. 1 Verordnung über Online-Streitbeilegung in Verbraucherangelegenheiten (ODR-VO)

Die Europäische Kommission stellt eine Plattform zur Online-Streitbeilegung (OS-Plattform) bereit, die Verbraucher unter <https://webgate.ec.europa.eu/odr/main> finden. Verbraucher haben die Möglichkeit, diese Plattform für außergerichtliche Beilegung ihrer Streitigkeiten über vertragliche Verpflichtungen zu nutzen. geschaeftsleitung@ebvm.de

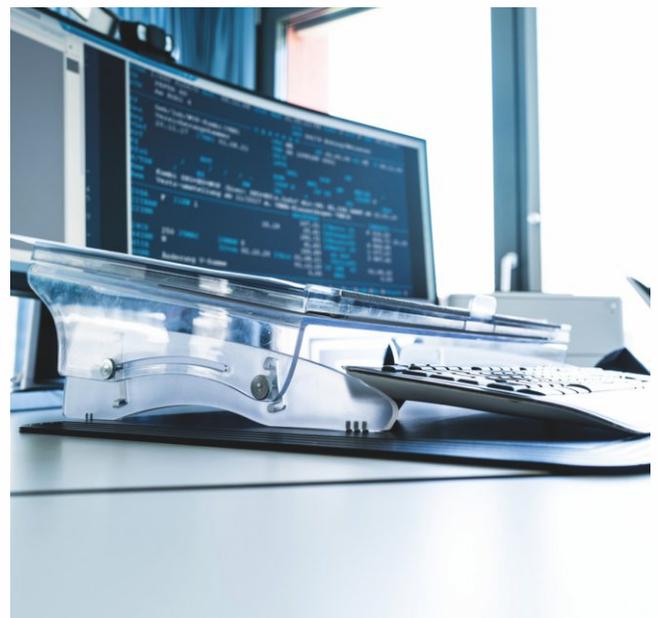
Beschwerdemanagement

Bei Beschwerden über unsere Tätigkeit wenden Sie sich gerne an unsere Beschwerdestelle. geschaeftsleitung@ebvm.de

Berufsrechtliche Regelungen

- § 34d Gewerbeordnung
- §§ 59 - 68 VVG
- VersVermV

Die berufsrechtlichen Regelungen können über die vom Bundesministerium der Justiz und von der juris GmbH betriebene Homepage www.gesetze-im-internet.de eingesehen und abgerufen werden.



Anhang

Warum ist ein Versicherungsmakler so wertvoll für Sie?

Der feine Unterschied zwischen bedarfsorientierter Beratung und Produktverkauf

Absicherung: Ein menschliches Grundbedürfnis

Ein Glück, dass es Versicherungen gibt...!

Schon seit Urzeiten ist es ein Bedürfnis der Menschen, sich vor Risiken zu schützen. Die Zeiten haben sich geändert und damit auch die Risiken, denen wir und unser Hab und Gut ausgesetzt sind – das Bedürfnis ist geblieben und Versicherungen helfen. Natürlich kann eine Versicherung nicht verhindern, dass Ihr Haus ab brennt. Sie kann Ihnen aber die nötigen Kapitalmittel zur Verfügung stellen, damit Sie die Reste des Alten mit einem Neubau ersetzen können. Eine Versicherung kann Ihnen ein Ersatzinkommen zahlen, wenn Sie zu krank werden, um weiterhin Ihrem Beruf nachkommen zu können. Auch eine optimale Gesundheitsvorsorge kann mit einer Versicherung dargestellt werden. Versicherungen bieten Ihnen heute vor allem solide Planungssicherheit, damit Ihr Leben durch ein Unglück nicht in



© Minerva Studio, Fotolia #66350951

finanzielle Schieflage gerät und es weiter gehen kann. Damit erfüllen Versicherungen eine ungemein wichtigen Funktion in unserer Gesellschaft. Durch sie wird ein Schicksalsschlag, an dem der Einzelne evtl. zerbrochen wäre, von der Gemeinschaft der Versicherten aufgefangen. In Deutschland kommt es jährlich allein im Bereich der Haftpflicht- und Sachversicherungen zu rund 20 Mio. versicherten Schadensereignissen. Die Schadenzahlungen hierfür betragen regelmäßig deutlich über 30 Mrd. Euro pro Jahr. Das ist sehr viel Geld, das den Geschädigten sonst wohl gefehlt hätte. Versicherungen mögen auf den ersten Blick langweilig sein oder auch schwer verständlich; ohne sie wären wir alle auf uns alleine gestellt und das fände gewiss nicht immer ein Happy End...

Orientierung ist angesagt

Welche Versicherungslösung ist für Sie die beste?



© contrastwerkstatt, Fotolia #62533615

Früher war es nicht immer möglich, sich durch Versicherungen vor Risiken zu schützen. Oft gab es einfach keine entsprechenden Angebote. Heute haben wir dagegen die Qual der Wahl, denn versichern kann man sich gegen fast alles - und das auch noch bei verschiedenen Anbietern..

Wie eine erfolgreiche Seereise von den Fähigkeiten des Navigators abhängt, navigiert Sie der erfahrene Versicherungsmakler zielsicher durch den Nebel der Angebote. Als Laie ist es nahezu unmöglich, den Überblick zu behalten und die jeweils am besten geeigneten Versicherungsprodukte zu identifizieren.

Anhang

- 2 -

Checkliste - Was gute Berater auszeichnet

Uns ist an einer dauerhaft erfolgreichen Zusammenarbeit gelegen und wir sind überzeugt, dass Kunde und Berater zusammenpassen müssen. Deshalb sollen Sie sich auch schon im Vorfeld ein klares Bild von unserer Arbeitsweise machen können. Wir reden Klartext und diese Checkliste soll Ihnen bei der Entscheidung für einen Versicherungsmakler helfen.



Gebundene und freie Vermittler

Grundsätzlich ist zwischen gebundenen und freien Vermittlern zu unterscheiden. Je mehr Produkte von verschiedenen Anbietern der Vermittler im Portfolio hat, umso vielfältiger sind seine Möglichkeiten.

Versicherungsvertreter

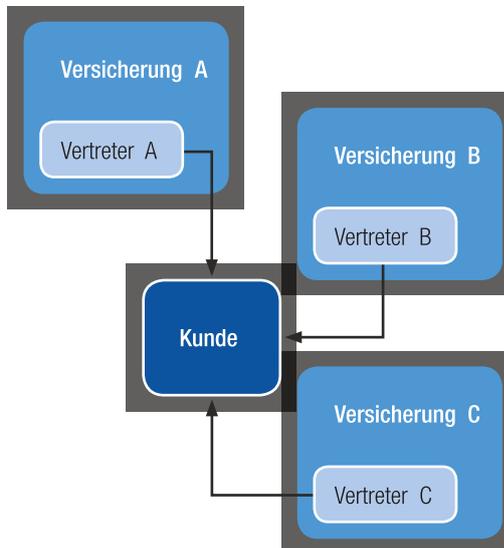
Die Versicherungsvertreter sind die häufigsten Vermittler in Deutschland. In der Regel sind sie für nur ein Unternehmen als selbstständige Einfirmenvertreter tätig. Allerdings bedeutet selbstständig nicht unabhängig. Denn fast immer stehen dem Vertreter ausschließlich die Produkte seines Hauses zur Verfügung. Es ist aber unwahrscheinlich, dass ein einziges Unternehmen über alle Bereiche hinweg die für Sie optimalen Lösungen anbieten kann. Zudem sind die Vertreter häufig an Vertriebspläne gebunden, d.h. sie müssen bestimmte Produkte in ausreichender Anzahl verkaufen, egal ob es für die Kunden „Sinn“ macht oder nicht. Der Versicherungsvertreter erhält von seinem Unternehmen meist nur ein geringes monatliches Fixum. Daher ist er auf die Provisionen für die Vermittlung von Versicherungsprodukten angewiesen.

Seltener sind die **Mehrfirmenvertreter**. Sie haben Verträge mit mehreren Versicherungsunternehmen. Diese Vermittler können zwar auf eine größere Produktpalette zurückgreifen, sind aber dennoch nicht unabhängig, da die Versicherer auch gegenüber den Mehrfachagenten weisungsbefugt sind.

Ein guter Vermittler:



- berät Sie umfassend
- informiert Sie über seinen Vermittlerstatus
- weist seine Qualifikationen nach
- trennt zwischen Analyse und Eindeckung
- erfasst systematisch alle Daten und Fakten
- vergleicht unterschiedliche Produkte für Sie
- stellt Lösungen und Konzepte auf Ihre Ziele und Wünsche ab
- erstellt individuelle Angebote
- optimiert Ihre Verträge systematisch
- unterstützt in der Korrespondenz mit dem Anbieter
- führt ein Wiedervorlagensystem und erinnert Sie an wichtige Termine
- hilft bei der Schadenabwicklung

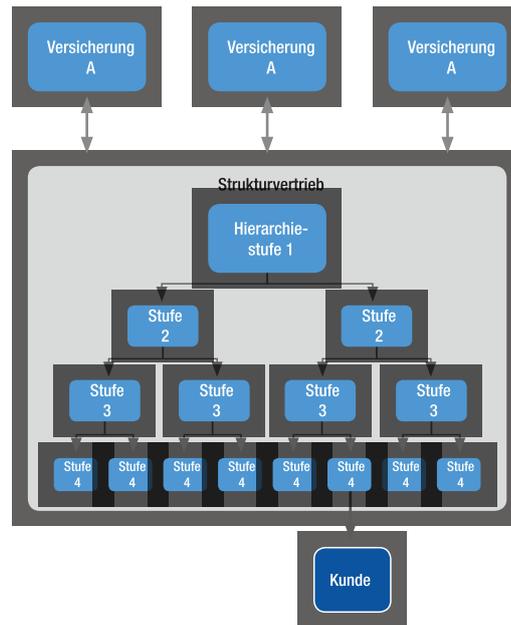


Anhang

- 3 -

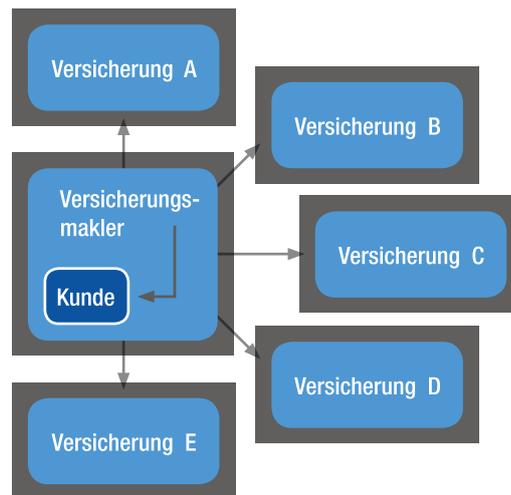
Strukturvertriebe

Die Mitarbeiter eines Strukturvertriebes sind in ein streng hierarchisch organisiertes Netzwerk eingebunden. Gerne bezeichnen sich diese als „Allfinanzberatung“, „Finanzoptimierer“ etc. Die Provisionen werden anhand vorgegebener Schlüssel in der Struktur aufgeteilt. Die Vertreter sind oftmals an strenge Verkaufsvorgaben gebunden und müssen bestimmte Umsatzziele erreichen. Je niedriger der Mitarbeiter in der Hierarchie der Organisation steht, desto kleiner ist sein Anteil an der Provision. Daraus folgt ein hoher Verkaufsdruck für Produkte, die nicht unbedingt hundertprozentig auf die Bedürfnisse der Kunden ausgerichtet sind.



Versicherungsmakler

Der Versicherungsmakler ist freier Unternehmer und hinsichtlich der Versicherungsgesellschaften ungebunden. Er ist kein Vertreter oder Beauftragter einer Gesellschaft, hat also keinen Dienst- oder Vermittlervertrag. Ein Versicherungsmakler hat Kooperationsverträge mit vielen verschiedenen Gesellschaften. Um die für Sie passende Versicherungslösung zu finden, steht dem Makler also nahezu der gesamte Versicherungsmarkt zur Verfügung. Für seine Beratungs- und Vermittlungstätigkeit erhält er eine Courtage von den Versicherungsunternehmen. Anders als alle anderen Vermittler steht der Makler auch rechtlich auf der Seite des Kunden. Nur so kann er dessen Interessen auch wirklich vertreten.



Anhang

- 4 -

Wie Versicherungsmakler arbeiten

Unser Überblick – Ihr Nutzen



© sepy, Fotolia #60581724

Um unserer Verantwortung gegenüber Gewerbe- und Privatkunden gerecht werden zu können, halten wir uns über das Marktgeschehen auf dem Laufenden. Dieser Marktüberblick ermöglicht es uns, aus dem breiten Angebot und der komplexen Produktlandschaft auf Ihre Bedürfnisse zugeschnittene Lösungen erarbeiten.

Unsere Qualitätsphilosophie

Wir pflegen langjährige Geschäftspartnerschaften mit Kunden und Versicherern, die unsere Arbeit schätzen. Dabei setzen wir auf ausgereifte und schlüssige Konzepte, denn für uns stehen dauerhafter Nutzen und Kundenzufriedenheit im Vordergrund.

Als VEMA-Partner nutzen wir für unsere Arbeit das Dienstleistungsangebot der Versicherungs-Makler-Genossenschaft VEMA. Die VEMA e.G. ist ein Zusammenschluss von über 1.800 Qualitätsmaklern im gesamten Bundesgebiet. Nur Versicherungsmakler, die strenge Qualitätskriterien erfüllen, werden in diesen Maklerverbund aufgenommen. Diese Voraussetzungen garantieren hohe Qualifikation und Beratungsqualität.

Über die VEMA e.G. werden die Interessen der Makler gebündelt. So können über die Genossenschaft wesentlich bessere Produkte verhandelt werden, als es dem einzelnen Makler möglich ist.

Auswahl des Versicherers

Wir berücksichtigen eine hinreichende Anzahl von Versicherungsunternehmen, um ein geeignetes Produkt empfehlen zu können.

Auswahlkriterien für Versicherer:



- ist in Deutschland zugelassen und unterliegt der nationalen Finanzaufsicht durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin)
- stellt auf den Bedarf von Versicherungsmaklern abgestimmte Informationen, Arbeitsmittel, Geschäftsabläufe und Ansprechpartner zur Verfügung
- vergütet die übliche Courtage für die Vermittlung von Versicherungsverträgen

Guter Rat ist nie umsonst

Entscheidungen von großer Reichweite, wie z. B. die eigene Altersvorsorge oder die fachlich korrekte Absicherung Ihrer Sachwerte und Haftungsproblematiken sollten auf einer verlässlichen Konzeption fußen und professionell begleitet werden. Deshalb leisten wir umfassende Vorarbeiten, noch bevor die erste Entscheidung fällt. Selbstverständlich entstehen dabei auch Kosten. Diese Kosten bezeichnet man im Fachjargon als Courtagen, die in der Regel bereits in den Versicherungsbeiträgen enthalten sind (so wie es auch bei Vertretern der Fall ist). Obwohl wir umfangreiche zusätzliche Arbeiten für Sie durchführen, entstehen Ihnen keine Mehrkosten, außer dies wird separat für bestimmte Dienstleistungen (Servicepauschale oder Honorarberatung) vereinbart.



© contrastwerkstatt, Fotolia #62533720

Anhang

- 5 -

Die Basis unserer Kooperation

Maklervollmacht, Datenschutz und Maklerauftrag

Da Versicherungsmakler nicht im Auftrag eines Versicherungsunternehmens tätig sind, erfolgt die Legitimation gegenüber den Versicherern regelmäßig durch eine Maklervollmacht. Hierin wird der Versicherungsmakler bevollmächtigt, den besprochenen Versicherungsschutz für seinen Kunden abzuschließen und die damit zusammenhängende Korrespondenz zu führen.

Viele Versicherer unterbreiten (insbesondere bei erhöhten oder Sonderrisiken) Offerten nur, wenn der Versicherungsmakler Name und Anschrift des Interessenten, sowie alle risikorelevanten Informationen (Vorschäden und -erkrankungen, Geburtsdaten, Versicherungssummen, Umsatz) angibt.

Informationen zu diesem Thema enthält unser Merkblatt zum Datenschutz.

Der Umfang unserer Dienstleistung ist im Maklerauftrag beschrieben.

Mitwirkungspflichten und Obliegenheiten

Damit wir den gewünschten Versicherungsschutz ordnungsgemäß vermitteln können und der Versicherer im Schadensfall die vertragliche Leistung erbringt, sind wir auf Ihre Mitwirkung angewiesen.



© stockeria, Fotolia #40870257

Ihre Mitwirkungspflichten und Obliegenheiten (Auszug):



- die korrekte Information über risikorelevante Umstände bei Abschluss des Vertrages (insbesondere Vorschäden und -erkrankungen, korrekte Versicherungssummen und die Mitteilung gefahrerhöhen der Umstände)
- die Mitteilung von Risikoveränderungen oder geändertem Bedarf nach Vertragsabschluss (z.B. Änderungen des versicherten Risikos und der Versicherungssummen), damit wir die bestehenden Versicherungsverträge entsprechend anpassen können
- Schadensfälle unverzüglich anzuzeigen, den Weisungen des Versicherers Folge zu leisten und im vertretbaren Maße zur Schadensminderung beizutragen

Quelle: VEMA