

Im Auftrag des Kunden

Was macht ein Finanz- und Versicherungsmakler?

Den unabhängigen Versicherungs- und Finanzmakler, auch Versicherungs- und Finanzvermittler genannt, zeichnet in erster Linie eines aus: Unabhängigkeit.

Im Gegensatz zu Versicherungsvertretern, gebundenen Vermittlern oder Mehrfachagenten ist er von keiner Finanz- oder Versicherungsgesellschaft abhängig. Er arbeitet alleine im Auftrag des Kunden – in Ihrem Auftrag!

Die Arbeit des Finanz- und Versicherungsmaklers geht weit über Produktvermittlung und -verkauf hinaus. Er steht seinen Kunden als Experte mit Fachkompetenz, Erfahrung und Engagement zur Seite. Er ist Ihr Berater und Vertrauter in allen Fragen zu finanziellen Belangen und Versicherungen für Alltag und Beruf.

Der Versicherungsmakler vermittelt Verträge zwischen Versicherungsgesellschaften und Versicherungsnehmern. Mittels Maklervertrag geht er mit dem Kunden ein Vertragsverhältnis ein. Damit steht er auf Seiten des Versicherungsnehmers. Zudem ist ein Makler niemals vertraglich an eine Versicherungsgesellschaft gebunden. In der Rechtsprechung wird er als „Treuhandähnlicher Sachwalter des Versicherungsnehmers“ bezeichnet.

Zu seinen Rechten und Pflichten gehören neben dem Abschließen günstiger Verträge für seinen Kunden u.a. auch die Verwaltung, Betreuung und Aktualisierung der Versicherungsverhältnisse.

Verletzt der Makler seine Pflichten, so haftet er selbst gegenüber dem Versicherungsnehmer dafür. Zur Berufsausübung müssen unabhängige Makler eine Berufshaftpflicht- bzw. Vermögensschadenhaftpflichtversicherung mit einer ausreichenden Deckungssumme von mindestens 1,13 Millionen Euro abschließen.



Überreicht von:

Finden Sie weitere Informationen zur Maklerberatung im Internet:

www.pro-maklerberatung.de



www.pro-beratungsqualität.de



Impressum:



BiTMA e.V.

Brancheninitiative Traumberuf Makler - Pro Maklerberatung

Leipziger Platz 7
50733 Köln

Tel: 0221 - 222 536 0
Fax: 0221 - 222 536 29
E-Mail: info@bitma.org
www.bitma.org

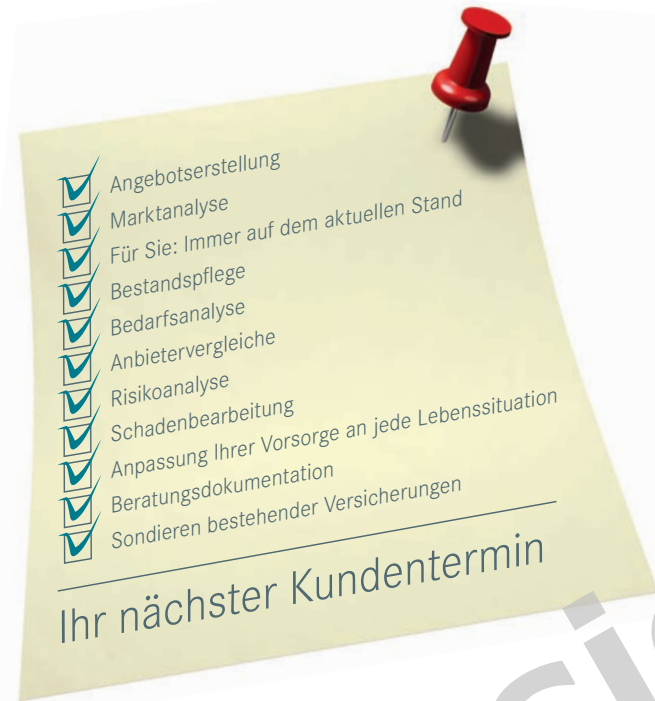
f-pro-1



Gut beraten vom unabhängigen Qualitätsmakler



Was ein Makler für Sie leistet



Wird ein Makler im Auftrag seines Kunden tätig, verpflichtet er sich, Gesellschaften mit den besten Preis-Leistungsverhältnissen zu empfehlen. Dies kann er, weil er unabhängig von Versicherungsgesellschaften, Banken und Finanzinstituten im Interesse des Verbrauchers handeln sollte. So kann er seinen Kunden Lösungen anbieten, die optimal zur finanziellen Lage, Risikoneigung und zu den Bedürfnissen in Alltag und Beruf passen. Der Kunde profitiert davon mit ausreichend Schutz und Versorgung und optimiert seine Prämien und Deckungen nachhaltig.

Zulassungskriterien für Makler

Der Beruf des unabhängigen Finanz- und/oder Versicherungsmaklers ist erlaubnispflichtig und beruft sich auf Mindestqualifikationen, die aus der EU-Vermittlerrichtlinie hervorgehen. Eine Erlaubnis zur Berufsausübung erteilt die Industrie- und Handelskammer demjenigen, der mit Erfolg die Sachkundeprüfung absolviert hat und damit seine Kenntnisse und Fähigkeiten nachgewiesen hat.

Weitere Kriterien:

- Eine Vermögensschadenhaftpflichtversicherung mit mindestens 1,13 Millionen Euro Deckungssumme
- Angabe der Register-Nummer und Sitz der zuständigen IHK
- Keine Insolvenz und keine strafrechtliche Verurteilung
- Geordnete Vermögensverhältnisse

Pflichten des unabhängigen Finanz- und Versicherungsmaklers

Laut EU-Vermittlerrichtlinien ist der unabhängige Makler auch verpflichtet, Protokoll über jede Beratung zu führen und die daraus resultierenden Vorschläge zu begründen. Das Beratungsprotokoll dient vor allem zum beiderseitigen Verständnis der Kundenwünsche und zum Schutz des Verbrauchers.

BiTMA-Makler verpflichten sich, ...



- ... nach bestem Wissen und Gewissen die Kundenwünsche zu berücksichtigen.
- ... die geltenden gesetzlichen Bestimmungen zu achten.
- ... verschiedene Versicherungs- und Finanzangebote ausschließlich im Interesse des Kunden zu vergleichen und individuelle Versicherungs-, Anlage- oder Finanzierungsvorschläge zu unterbreiten.
- ... einen aktuellen Marktüberblick zu haben und sich stets über Produkt- und Tarifentwicklungen zu informieren.
- ... nur in den Beratungsfeldern aktiv zu sein, in denen sie nachweislich Expertise besitzen.
- ... Produkte anzubieten, die sie persönlich nachvollziehen und erläutern können und die einwandfrei den rechtlichen Bestimmungen und moralischen Grundsätzen entsprechen.
- ... sich fortlaufend weiterzubilden.
- ... regelmäßig ihre Kunden zu kontaktieren und zu informieren.
- ... über Kaufmannseigenschaften gemäß HGB zu verfügen.
- ... Maklermandate und Beratungsprotokolle zu verwenden.