

Erik Jacobs

Erfolg als Versicherungsmakler

Ein Leitfaden

Inhaltsverzeichnis

§1 Versicherungsmakler

§2 Chancen und Risiken

§3 Anforderungen an den Unternehmer

§4 Tagesgeschäft

§5 Marketing und Pressearbeit

§6 Akquise

§7 Rechtliches

§8 Kapitalbeschaffung

§9 Zusätzliche Einnahmequellen

§10 Wichtige Branchenkontakte

§11 Links

§12 Pool

§13 Mustervertrag Gründung einer KG

§14 Muster Maklervollmacht und Maklervertrag

§1 Versicherungsmakler

Der Versicherungsmakler ist Handelsmakler im Sinne der §§ 93 bis 104 HGB. Dieser ist nicht, im Gegensatz zum Versicherungsvermittler, aufgrund eines Vertragsverhältnisses, ständig damit betraut, Versicherungen für ein bestimmtes Versicherungsunternehmen zu vermitteln.

Der Versicherungsmakler ist rechtlich und wirtschaftlich unabhängig von einem Versicherungsunternehmen und vertritt ausschließlich die Interessen des Kunden. Die Besonderheit ist, dass der Makler, obwohl er im Auftrag des Kunden handelt, eine Vergütung, die so genannte „Courtage“, vom Versicherungsunternehmen für das von ihm vermittelte Geschäft erhält. Der Makler hat eine weitgehende Haftung und weitgehende Pflichten gegenüber seinem Kunden. Sollte es durch das Verschulden des Maklers, z.B. Falschberatung, zu einem finanziellen Schaden kommen, so haftet er sowohl gegenüber dem Kunden als auch gegenüber dem Versicherungsunternehmen. Dementsprechend muss ein Makler über sehr gute Fachkenntnisse verfügen. Oft haben sich Makler deshalb auf bestimmte Versicherungszweige und/oder Zielgruppen spezialisiert. Dem Versicherungsmakler steht kein Ausgleichsanspruch nach § 89b HGB zu. Für das Versicherungsunternehmen hat die Zusammenarbeit mit dem Makler den besonderen Vorteil, dass nur dann (Vertriebs-)Kosten anfallen, wenn es auch zum Geschäftsabschluss kommt. Fixe Kosten entstehen nicht.

Zurzeit sind etwa 3.000 Versicherungsmaklerunternehmen auf dem deutschen Versicherungsmarkt aktiv.

Abgrenzung zum Wettbewerb