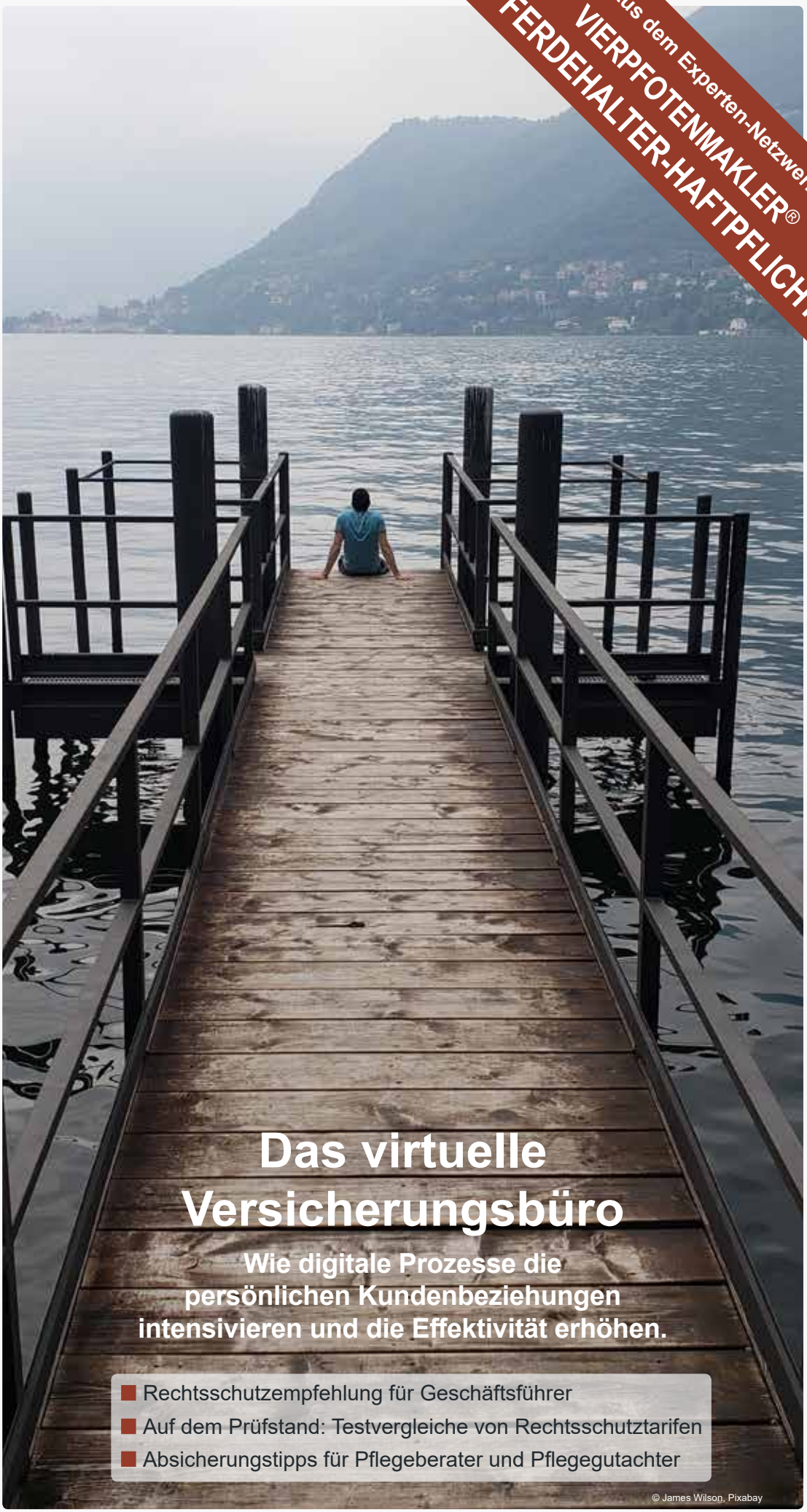
Ausgabe 1

VERSICHERUNGSKONZEPT

Magazin für Makler + Mandanten

Aus dem Experten-Netzwerk
VIERPFOTENMAKLER®
PFERDEHALTER-HAFTPFLICHT



Das virtuelle Versicherungsbüro

Wie digitale Prozesse die persönlichen Kundenbeziehungen intensivieren und die Effektivität erhöhen.

- Rechtsschutzempfehlung für Geschäftsführer
- Auf dem Prüfstand: Testvergleiche von Rechtsschutztarifen
- Absicherungstipps für Pflegeberater und Pflegegutachter

© James Wilson, Pixabay

9,80 Euro
Kostenlos für Makler
und Mandanten

6
Jahre Versicherungskonzept

29
Jahre Erfahrung im Rechtsschutz

215
Positive Bewertungen bei Proven Expert

62
5-Sterne-Bewertungen auf Google

100
Prozent Online-affine und zufriedene Kunden

Liebe Leserinnen und Leser,

herzlich willkommen zur ersten Ausgabe von Versicherungskonzept, dem Magazin für Makler und Mandanten zum Thema Rechtsschutz.

Wir hatten 2020 die Möglichkeit, einige Artikel in Fachmagazinen zu veröffentlichen. Warum diese nicht sammeln und unserem direkten Umfeld zugänglich machen? Damit war die Idee für das Magazin Versicherungskonzept geboren. Unser Purpose: Wissen rund um das komplexe Thema Rechtsschutz zugänglich machen und näher bringen.

Für Sie, liebe Mandantinnen und Mandanten, ist es eine Gelegenheit, hinter die Kulissen zu schauen und mehr über unsere Arbeit für Sie zu erfahren. Denn was uns Versicherungsmakler von anderen Versicherungsvermittlern unterscheidet: Wir arbeiten **für Sie** und wahren **Ihre Interessen**, nicht die von Versicherungsunternehmen. Dieses Qualitätsversprechen gilt von der Auswahl der geeigneten Versicherung über den Abschluss bis zum Schadenfall. Und darüber hinaus, zum Beispiel bei der Anpassung Ihrer Versicherungen an eine veränderte Lebenslage.

Gelegentlich unterstütze ich meine Makler-kolleginnen und -kollegen bei komplexen Problemstellungen zum Thema Rechtsschutz. Ich hoffe, dass ihr in diesem Magazin die eine oder andere Antwort findet.

Wir wünschen eine angenehme Lesezeit.

Ihr / Euer

Sven Nebenführ
Makler für Komposit-Versicherungen
Rechtsschutz-Experte

© Fotostudio Schuppelius

Einfach persönlich
einfach digital
einfach NEBEN Ihnen und FÜ(H)R Sie da

Berufliche Stationen

ARAG
Fünf Jahre Rechtsschutz- und Kompositversicherungen für Privatkunden.

DAS
15 Jahre Rechtsschutz- und Kompositversicherungen für Privat- und Gewerbekunden, sowie Geschäftsführer.

Hanse Merkur
Vier Jahre Komposit-, Kranken- und Zahnzusatzversicherungen für Privat- und Gewerbekunden.

Versicherungskonzept
Seit 2015 Inhaber und freier Versicherungsmakler im Mandantenauftrag. Tätigkeitsbereich: umfassende Vermittlung und Betreuung aller Kompositversicherungen für Privathaushalte, Geschäftsführer und Gewerbekunden.

© James Wilson, Pixabay

Persönlich digital

11 **Das virtuelle Versicherungsbüro**

Wer immer wiederkehrende Aufgaben aus dem Arbeitsalltag standardisiert und Verwaltungsabläufe digitalisiert, der kann den Fokus auf seine persönlichen Kundenbeziehungen verstärken. Mehr Individualität dank standardisierter Prozesse? Das ist in diesem Fall kein Widerspruch.

2 **EDITORIAL**

33 **IMPRESSUM**

FACHTHEMEN

Tarifvergleiche

5 **„Einen ‚Rechtsschutz-Standard' gibt es nicht"**
Warum Verbraucher den Testvergleichen von Rechtsschutztarifen nicht voll vertrauen sollten.

Interview

8 **„Die Dynamik des Lebens lässt sich mit festen Kriterien nicht abbilden"**
Im Gespräch mit procontra erzählt Sven Nebenführ, worauf es ihm in der Beratung ankommt und welche Folgen die Corona-Pandemie für die Branche haben könnte.

Rechtsschutz für Geschäftsführer

19 **Auf Nummer sicher gehen**
Wie Sie sich als GmbH-Geschäftsführer – nicht nur in Zeiten von Corona – gegen Haftungs- und Kostenrisiken absichern.

SERVICE

24 **Leistungsübersicht**
Persönlich und digital: Welche Leistung und Qualität Sie von Ihrem persönlichen Online-Versicherungsmakler erwarten dürfen.

EXPERTENNETZWERK

25 **Pferdehalter-Haftpflichtversicherung**
Praxisnah und bedarfsgerecht: Haftpflichtversicherung für Pferdehalter von Vierpfotenmakler® Dennis Keller.

WISSENSWERT

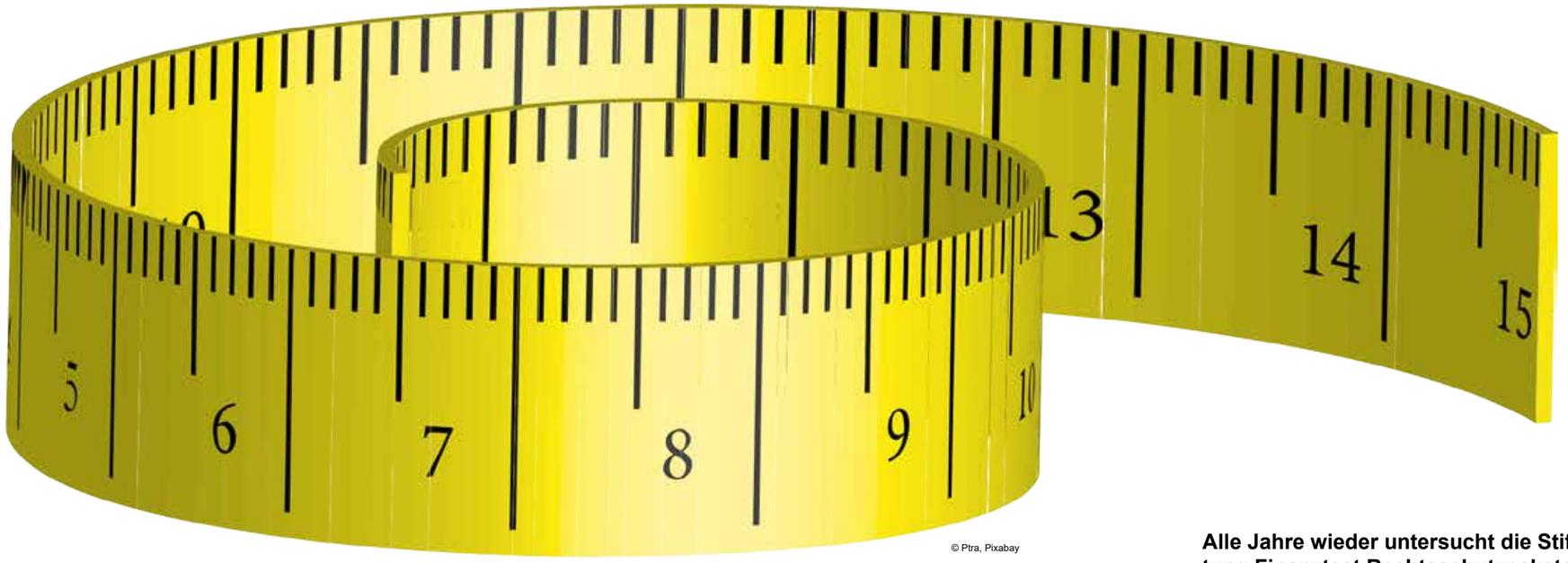
29 **Absicherung für Pflegeberater und Pflegegutachter**
Exklusiv bei Versicherungskonzept: All-Risk-Lösung minimiert persönliches Haftungsrisiko.

31 **7 Tipps zum Thema Rechtsschutzversicherungen**
Für Versicherungsvermittler und für Mandanten: Worauf Sie bei der Auswahl von Rechtsschutzversicherungen achten sollten.

34 **Wer - Wie - Was?**
Die feinen Unterschiede zwischen Versicherungsmaklern, Versicherungsvermittlern und Versicherungsvertretern.

„Einen ‚Rechtsschutz-Standard‘ gibt es nicht“

Testvergleiche von Rechtsschutztarifen sind für Verbraucher nur bedingt verlässlich



© Ptra, Pixabay

Dem Vergleich von verschiedenen Rechtsschutztarifen liegen einheitliche Bewertungskriterien zugrunde. Doch diese Standardisierung entspricht selten der Realität, denn dafür sind die individuellen Lebenslagen der Verbraucher zu vielfältig: Tests bilden lediglich einen Ausschnitt ab, der nicht für jeden zutrifft. Wer einen passgenauen Rechtsschutz haben möchte, kommt um eine persönliche Analyse nicht herum – und sollte die pauschalen Testergebnisse aus der Betrachtung seiner eigenen Lebenslage heraus hinterfragen.

Alle Jahre wieder untersucht die Stiftung Finanztest Rechtsschutzpakete von Rechtsschutzversicherern. Doch wie verlässlich sind diese Testurteile wirklich?

Das Dilemma dieser Testurteile ist die dazu notwendige Standardisierung, denn um die Vergleichbarkeit der Versicherungstarife sicherzustellen müssen zuvor feste Kriterien definiert werden. Doch bei der Wahl einer Rechtsschutzversicherung sind individuelle Lösungen gefragt, denn der tatsächliche Bedarf, abhängig von der jeweiligen Lebenssituation, variiert zum Teil erheblich. „Es geht weniger um ‚gut‘ oder ‚nicht gut‘, sondern um die Fragen ‚was brauche ich?‘ und ‚welcher Tarif passt auf meine aktuelle Lebenslage?‘“, erklärt Versicherungsmakler Sven Nebenführ, der sich in seiner Branche als Rechtsschutz-Experte etabliert hat. „Pauschale Bewertungssysteme helfen da nicht weiter.“

Das wissen auch die Tester. Deshalb definieren sie zunächst ein Testprofil. In dem Rechtsschutztest der Stiftung Finanztest (Ausgabe 05/20) ist es eine Familie mit zwei Kindern. Der Versicherungsnehmer ist 40 Jahre alt und arbeitet als Angestellter. Das Profil passt auf viele Bundesbürger, mit Sicherheit jedoch nicht auf die Gesamtheit aller Personen, die sich für einen Rechtsschutz interessieren. Die Frage, die sich daraus ergibt, liegt auf der Hand: Gilt die Bewertung noch, wenn einer der gewählten Parameter nicht zutrifft? „Was ist, wenn Sie nicht angestellt, sondern selbstständig sind?“, hinterfragt der Rechtsschutz-Experte. Einen Berufsrechtsschutz benötigten zwar beide, jedoch unterschieden sich die darin enthaltenen Leistungsarten erheblich voneinander. Der Prüfung würden jedoch nur die Leistungsarten für Angestellte unterzogen. „Sie wissen also nicht, ob die gut platzierte Versicherung für Sie als Selbstständiger ebenso empfehlenswert ist.“

Um den Umfang der zu untersuchenden Rechtsschutzversicherungspakete zu begrenzen und die Vergleichbarkeit der einzelnen Leistungen sicherzustellen, legt die Stiftung Finanztest bestimmte Auswahlkriterien fest. Getestet werden Pakete für die Lebensbereiche Privat, Beruf und Verkehr, die ausschließlich Standard-Leistungsarten enthalten und bei einer Selbstbeteiligung zwischen 150 und 250 Euro liegen. Nicht betrachtet werden Sonderklauseln, wie zum Beispiel der Spezialstrafrechtsschutz (SSR), der bei dem Vorwurf einer angeblich vorsätzlich begangenen Straftat greift und eine freie Honorarvergütung für Anwälte beinhaltet, oder ergänzende Bausteine wie der Bauherrenrechtsschutz, der Eherechtsschutz

© Mabel Amber, Pixabay

© VuoTan, Pixabay

© Bridgesward, Pixabay

oder der Wohnungs- und Grundstücksrechtsschutz. Wer plant, ein Haus zu bauen oder zu kaufen, für den könnten einige dieser Sonderklauseln beim Abschluss einer Rechtsschutzversicherung von Interesse sein. Diese Klauseln sind jedoch nicht Bestandteil der getesteten Rechtsschutzpakete. „Bei einer vorhergehenden persönlichen Analyse geht es für meine Mandanten auch darum, sich bewusst für oder gegen eine Leistung zu entscheiden und ihre eigenen Prioritäten setzen“, erklärt Nebenführ. „Es kommt durchaus vor, dass sich ein Mandant, obwohl ein Hausbau ansteht, gegen einen Bauherrenrechtsschutz entscheidet. Das tut er dann aber bewusst, und nicht in dem Glauben, seine gut bewertete Rechtsschutzversicherung beinhalte diese Sonderklausel.“

Beim Vergleich der Rechtsschutzversicherungspakete legten die Prüfer besonderes Augenmerk auf die Ausschlussklauseln. In der Tat gibt die zeitliche Festlegung des Rechtsschutzfalls den Ausschlag, ob die Rechtsschutzversicherung die Kosten übernimmt oder nicht. Was viele nicht wissen: Der „Kostenschutz“ bleibt in den meisten Fällen erhalten. Geschützt sind diejenigen, deren Verträge bei einem Versicherungswechsel zeitlich nahtlos aneinander anschließen. Denn der Versicherer des vorhergehenden Vertrages haftet bis zum Ende des zweiten Kalenderjahres ab Kündigungsdatum. Wer bei seiner Rechtsschutzversicherung länger als fünf Jahre ist, für den gilt in vielen Tarifen ebenfalls der Versicherungsschutz in der Vergangenheit. „Das bieten nicht alle Versicherungstarife an, aber die meisten. Nachfragen lohnt immer“, empfiehlt Rechtsschutz-Experte Nebenführ. Ausgeschlossen sind diejenigen, die zum ersten Mal eine Rechtsschutzversicherung abschließen.

„Grundsätzlich sollte jeder, der eine Versicherung abschließen möchte, zunächst seine Lebenslage analysieren und seine Bedürfnisse priorisieren“, rät Nebenführ. Testurteile wie die der Stiftung Finanztest oder auch Vergleichsrechner dienten bestenfalls der Orientierung. Empfehlenswert sei es auch, von Zeit zu Zeit seine bestehenden Versicherungen zu überprüfen, ob sie noch mit der aktuellen Lebenssituation übereinstimmen. Denn im Gegensatz zu den festen Kriterien einer Testumgebung verlaufe das Leben nicht stabil, sondern dynamisch: „Weil sich jeder Mensch vom anderen unterscheidet und sich unsere Lebensumstände permanent verändern, gibt es auch keinen ‚Rechtsschutz-Standard‘.“ ■

„Die Dynamik des Lebens lässt sich mit festen Kriterien nicht abbilden“

Der Rechtsschutz-Test von Finanztest sorgte unter Maklern für viel Kritik. Auch Rechtsschutz-Experte Sven Nebenführ schließt sich hier an. Im Gespräch mit procontra erzählt er, worauf es in der Beratung ankommt, welche Folgen Corona für die Branche haben könnte und warum er keine „Notfallpatienten“ betreut.

Das Interview führte Martin Thaler von procontra-online.

© Fotostudio Schuppelius

Procontra: Viele Kunden fürchten aufgrund der Corona-Krise derzeit um ihren Arbeitsplatz. Ist jetzt der richtige Zeitpunkt, eine Rechtsschutzversicherung abzuschließen?

Nebenführ: Eine Rechtsschutzversicherung ist prinzipiell immer sinnvoll. Diese aber im Hinblick auf eine befürchtete Kündigung jetzt abzuschließen, ist nicht unbedingt sinnvoll – schließlich haben praktisch alle Berufsrechtsschutzversicherer eine Wartezeit von mindestens drei Monaten in Ihren Bedingungen verankert.

Procontra: Bei der Wahl der richtigen Rechtsschutzversicherung greifen viele Kunden oftmals auf die Tests der Stiftung Warentest zurück. Deren kürzlich veröffentlichten Test zu Rechtsschutzversicherungen haben Sie kritisiert – wo liegen Ihrer Meinung nach die Schwachstellen?

Nebenführ: Das Problem bei den Tests ist die Standardisierung, um feste Kriterien zu definieren und einzelne Leistungen miteinander vergleichen zu können. Es wird ein Testprofil geschaffen, von dem angenommen wird, dass es auf viele Menschen zutrifft. Bei dem Test der Stiftung Finanztest zum Beispiel war es ein

40-jähriger verheirateter Angestellter mit zwei Kindern. Jeder, der diesem Standard nicht entspricht, sollte meiner Meinung nach das Testurteil hinterfragen und genau hinschauen. Rechtsschutzversicherungen sind komplex und mit ihren umfangreichen Paketen, Leistungsarten und Sonderklauseln auf die persönlichen Bedürfnisse und Wünsche ausgerichtet – also alles andere als Standard. Es sind individuelle Lösungen gefragt, die sich an der jeweiligen Lebenssituation des Kunden orientieren. Ich habe noch keinen Test gesehen, der das abbilden kann. Wenn ein Kunde bei mir eine Rechtsschutzversicherung abschließen möchte, analysieren wir zunächst gemeinsam seine persönliche Lebenssituation und priorisieren seinen Bedarf: Was ist ihm oder ihr wichtig, was weniger? Da haben meine Mandanten durchaus unterschiedliche Ansichten.

Procontra: In anderen Segmenten, wie der BU- oder Privathaftpflichtversicherung, haben die einzelnen Anbieter in den vergangenen Jahren ihre Bedingungswerke überarbeitet und neue Produktfeatures, wie Best-Leistungs- (Haftpflicht) oder Teilzeitklauseln (Berufsunfähigkeit) erschaffen. Was hat sich in dieser Hinsicht in der Rechtsschutzversicherung getan?

Nebenführ: Grundsätzlich hat sich am Konstrukt Rechtsschutzversicherung nicht viel getan. Teilweise sind einige neue Klauseln hinzugekommen, die zusätzliche Bereiche, wie beispielsweise den Spezialstrafrechtsschutz, abdecken. Zusätzlich gibt es Klauseln, die sich aufgrund neuer Gesetze, wie dem Opferentschädigungsgesetz, erst entwickelt haben. Die Rechtsschutzversicherung entwickelt sich ja mit der Gesetzeslage. Indes haben die Versicherer in den vergangenen Jahren für sie sehr kostenintensive Leistungen aus ihren Bedingungen gestrichen: In neueren Tarifen findet sich beispielsweise keine Kostendeckung bei Park- und Halteverstößen mehr.

Procontra: Bedarf der Versicherungsschutz also keiner regelmäßigen Überprüfung, wenn man einmal eine Rechtsschutzversicherung abgeschlossen hat?

Nebenführ: Die regelmäßige Überprüfung des Versicherungsschutzes ist auf jeden Fall empfehlenswert, da sich beim Kunden ja auch die aktuelle Lebenssituation permanent ändert. Wer beispielsweise über einen Hausbau nachdenkt, sollte den Abschluss eines Bauherrenrechtsschutzes in Erwägung ziehen. Auch hier zeigt sich die begrenzte Aussagekraft des Tests: Die Dynamik des Lebens lässt sich mit festen Kriterien nicht abbilden.

Procontra: Was sind denn die typischen Fallstricke in der Rechtsschutzversicherung?

Nebenführ: Ich informiere meine Mandanten immer über Wartefristen, Ausschlüsse und das Eintrittsdatum. Der Kunde muss genau wissen, wann seine Rechtsschutzversicherung beginnt, in welchen Bereichen Wartezeiten zu beachten und welche Fälle nicht im Versicherungsschutz eingeschlossen sind, wenn sie vor Beginn des Rechtsschutzes eingetreten sind. Ich betreue allerdings keine „Notfallpatienten“, die mit einem konkreten Fall zu mir kommen. Es kann keine verbindliche Zusage geben, dass der jeweilige Fall auch versichert ist – dafür ist jeder Fall zu individuell. „Vor Gericht und auf hoher See ist man in Gottes Hand“, heißt es schließlich nicht ohne Grund.

Procontra: Insbesondere das Eintrittsdatum führt häufig zwischen Kunden und Versicherern zu Missverständnissen. Was raten Sie hier?

Nebenführ: Häufig ist das am frühesten in einem Schriftwechsel genannte Datum das Ereignisdatum, das festlegt, wann der Rechtsbruch begangen wurde. Deshalb rate ich davon ab, seine Rechtsschutzversicherung häufig zu wechseln. Gute Tarife verzichten nach fünf Jahren auf die Einrede der Vorvertraglichkeit – der Versicherer verzichtet also zu prüfen, ob der jeweilige Streitfall seinen Ursprung vor dem Abschluss der Versicherung hatte. Wer hingegen seine Rechtsschutzversicherung regelmäßig wechselt, bekommt irgendwann eventuell ein Problem mit der Verjährung der Ansprüche.

Procontra: Wo gibt es weitere qualitative Unterschiede?

Nebenführ: Die Tarife weisen teils auch große Unterschiede bei den Ausschlüssen auf – manche schließen beispielsweise sämtliche Finanzierungs-Streitfälle grundsätzlich aus. Das kann insbesondere für Kunden relevant werden, die häufig ein neues Auto kaufen. Wenn hier dann unglücklicherweise ein sogenanntes Montagsauto [Neufahrzeug mit erheblichen Qualitätsmängeln] darunter ist, muss gegebenenfalls die Finanzierung umgewandelt werden. Kommt es hier zu Problemen, erlebt der Kunde eine unschöne Überraschung, wenn er merkt, dass Finanzierungsfragen in seiner Rechtsschutzversicherung nicht eingeschlossen sind. Umso wichtiger ist es folglich, den Bedarf des Kunden genau zu analysieren, um den für ihn passenden Tarif mit den entsprechenden Zusätzen zu finden.

Procontra: Welche Zusätze sind hier empfehlenswert?

Nebenführ: Auch das ist von der individuellen Situation des Kunden abhängig. Für Selbstständige gibt es beispielsweise einen Versicherungsvertragsrechtsschutz für betriebliche Versicherungen – Versicherungsschutz, der insbesondere in Corona-Zeiten für Gastronomen interessant sein dürfte. Dieser muss aber bei vielen Tarifen zusätzlich ergänzt werden. Wer seine Rechtsschutzversicherung über ein Vergleichsprogramm abschließt, übersieht das möglicherweise. Darum gilt es in der Analyse dem Kunden alle möglichen Optionen aufzuzeigen, über die dieser dann entscheiden kann.

Procontra: Aktuare prognostizieren aufgrund der Corona-Krise für die Rechtsschutzversicherer ein hohes Schadenaufkommen. Inwiefern wird sich das auf die Rechtschutzversicherung auswirken?

Nebenführ: Ich kann mir vorstellen, dass die Versicherer hier in naher Zukunft auf Beitragserhöhungen zurückgreifen könnten, allerdings glaube ich nicht, dass diese massiv ausfallen werden. Blickt man in diesem Zusammenhang auf den Dieselskandal zurück, der ja zigtausende Klagen ausgelöst hat, sind mir keine großen Beitragserhöhungen in Erinnerung geblieben. ■

© Konstantin Rotkevich, Pixabay

Das virtuelle Versicherungsbüro

Wie digitale Prozesse die persönlichen Kundenbeziehungen intensivieren und die Effektivität erhöhen

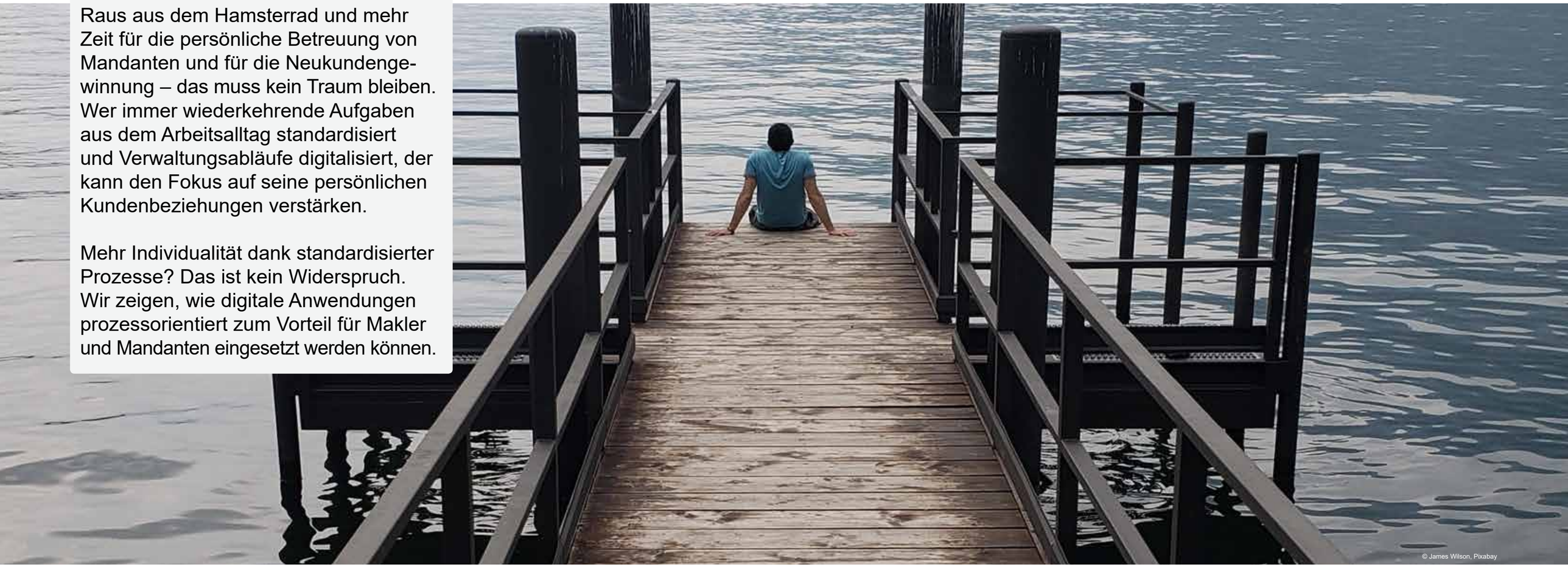
Raus aus dem Hamsterrad und mehr Zeit für die persönliche Betreuung von Mandanten und für die Neukundengewinnung – das muss kein Traum bleiben. Wer immer wiederkehrende Aufgaben aus dem Arbeitsalltag standardisiert und Verwaltungsabläufe digitalisiert, der kann den Fokus auf seine persönlichen Kundenbeziehungen verstärken.

Mehr Individualität dank standardisierter Prozesse? Das ist kein Widerspruch. Wir zeigen, wie digitale Anwendungen prozessorientiert zum Vorteil für Makler und Mandanten eingesetzt werden können.

„Versicherungskonzept“ nennt Versicherungsmakler Sven Nebenführ sein Geschäftsmodell, eine Symbiose aus digitalen und persönlichen Dienstleistungen für Komposit-Versicherungen. Seine Mandanten kennen das „Versicherungskonzept“ als ein Produkt, das sie bei ihm nur ganzheitlich erwerben können: Maßgeschneiderte Versicherungsleistungen und eine digital gestützte Rundum-Betreuung zusammengefasst in einem persönlichen Versicherungs-Konzept. Der Rechtsschutz-Experte setzt auf Cloud-basierte Kommunikationswege und eine datenschutzkonforme schlanke Digitalverwaltung, die eine sichere, schnelle und effektive Betreuung seiner Klienten gewährleisten – und zwar vom ersten Kontakt bis zur Schadenmeldung.

Website als virtuelles Versicherungsbüro

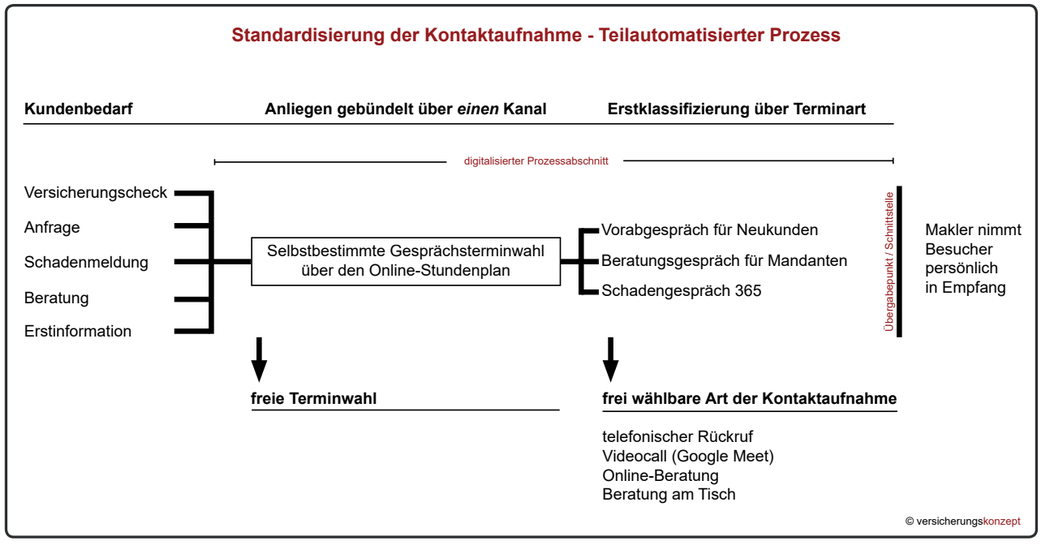
Dreh- und Angelpunkt ist die Makler-Website „versicherungskonzept.com“. Sie ist das virtuelle Büro, das der Besucher über die Browser-Leiste betritt. Die Informationen und die Prozessbeschreibung für das „Versicherungskonzept“ sind multimedial und suchmaschinenoptimiert aufbereitet, als Text, Podcast oder als Erklärvideo. Interaktive Anwendungen wie der Online-Stundenplan, über den man unter anderem eine Online-Beratung buchen kann, und der passwortgeschützte Zugang zum Vertragsverwaltungsprogramm für Mandanten bilden die Kernstücke für eine effektive und bedarfsgerechte Betreuung von Kunden und Interessenten. Doch das Angebot an multimedialen und interaktiven



© James Wilson, Pixabay

Elementen allein reicht nicht aus. Es sind die dahinterliegenden teilautomatisierten Prozesse, die das „Versicherungskonzept“ zu einer Win-Win-Lösung für Mandant und Makler machen.

Hybride und vollautomatisierte Prozesse
Die für die Wertschöpfung relevanten Arbeitsabläufe (Workflows) sind sowohl innerhalb der Maklerorganisation als auch zum Mandanten hin exakt definiert, klar strukturiert und standardisiert. Standardisierte Workflows bieten Transparenz, Orientierung und beschleunigen Bearbeitungszeiten. Die einzelnen Prozessabschnitte der Kontaktaufnahme sind teils digitalisiert, teils vertraut konservativ. Die Übergänge sind präzise gesteuert: Erreicht ein Mandant nach dem digitalen Einstieg einen solchen Übergang, nimmt ihn der Makler persönlich in Empfang und begleitet ihn anschließend zu einer weiteren digitalen Anwendung. Die Vertragsverwaltung ist dagegen komplett digitalisiert. Wird eine automatisierte Benachrichtigung aus dem Verwaltungsprogramm angestoßen, ist diese direkt mit dem Online-Stundenplan verknüpft, sodass bei einem Gesprächsbedarf ohne Medienbruch und mit nur einem Klick ein persönlicher Rückruftermin gebucht werden kann.



„Ich rufe Sie an, weil ich Ihnen gestern eine E-Mail geschickt habe“
Bis heute sind Medienbrüche an der Tagesordnung: Die Kommunikation erfolgt meist über E-Mails, Messenger-Dienste, Telefon oder Sprachnachrichten. Die übermittelten Informationen werden häufig ausgedruckt und wieder eingescannt, händisch zugeordnet und abgelegt. Diese Arbeitsweise sorgt für einen hohen Verwaltungsaufwand. Mit der Einführung der Datenschutzgrundverordnung und den wachsenden Cyberrisiken wie Phishing oder Hacking verschärft sich die Situation, denn die Verantwortung für die Datensicherheit hat der Gesetzgeber dem Makler übertragen. Eine Aufgabe, die ohne technisches und rechtliches Know-how nur schwer zu bewältigen ist und den Verwaltungsaufwand weiter erhöht. Wer seine Prozesse klar definiert, kann die Zahl der zur Verfügung gestellten Kommunikationsmittel einschränken und absichern und damit eine ungewollte Manipulation von außen erschweren. Allein dieser Umstand stellt den Makler vom rechtlichen Standpunkt aus gesehen auf die sichere Seite.

Gleichzeitig können Mandanten sich darauf verlassen, dass ihre persönlichen Daten gut verwahrt werden und auch kein Leak (Leck) bei der Übermittlung personenbezogener Unterlagen entsteht. Es gibt aber noch weitere Vorteile.

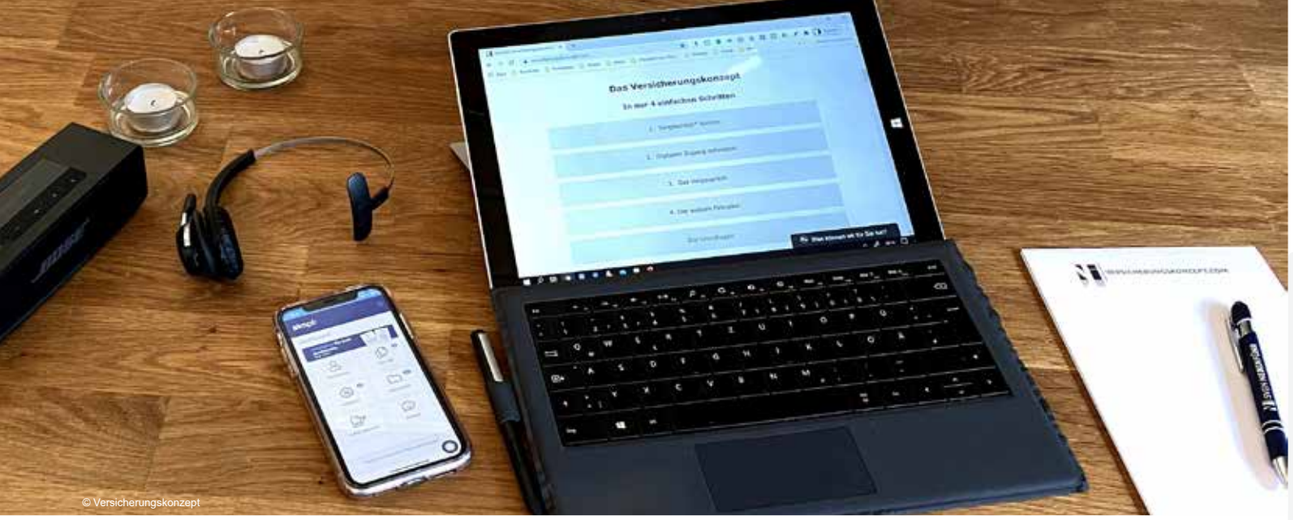
er kann sich auf das gewünschte Gespräch inhaltlich vorbereiten und dadurch seine Fachkompetenz stärken. Außerdem können die Anliegen der Mandanten zielgerichtet und damit schneller geklärt werden – ein Zeitgewinn für beide Seiten.

„Wir sind froh, von unserem bisherigen Ansprechpartner einer Versicherung zu Herrn Nebenführ als Versicherungsmakler gewechselt zu haben. Herr Nebenführ steht für Kompetenz, Aufklärung, Sympathie und Digitalisierung. So muss Versicherung im 21. Jahrhundert aussehen.“

Alexander P.

Selbstbestimmtes Handeln für Mandant und Makler
Im modernen Online-Büro von „Versicherungskonzept“ steht das Anliegen des Mandanten im Mittelpunkt. Er stößt selbstbestimmt seinen persönlichen digitalen Prozess an: Sein Anliegen wird über einen gesicherten Kanal automatisch dem jeweiligen Prozess zugeordnet an den Makler übertragen. In diesem Prozessabschnitt übernimmt der Online-Stundenplan eine tragende Rolle. Zur Auswahl stehen verschiedene Terminarten: die Meldung eines Schadenfalls, ein Vorgespräch für einen Neukunden oder ein Beratungsgespräch (wahlweise persönlich oder online). Der Mandant wählt die Art seines Anliegens selbst aus. Er entscheidet sich für einen Zeitpunkt, der ihm passt und weiß, dass er nach seiner Terminwahl erwartet wird. In einem zeichenbeschränkten Freifeld kann er stichpunktartig sein Anliegen nennen. Der Makler nimmt pünktlich Kontakt auf, signalisiert damit Zuverlässigkeit und Verbindlichkeit und stärkt auf diese Weise seine Vertrauenswürdigkeit. Die Nutzung des Online-Stundenplans hat nicht nur für den Mandanten Vorteile, auch der Makler profitiert: Seinen Tagesablauf bestimmen keine überraschenden Anrufe, und er behält seine Zeitsouveränität. Er kann die Slots im Online-Stundenplan freigeben oder blockieren, sodass er frei planen kann. Und

Die Versicherungsverträge in der Hosentasche
Den Verwaltungsaufwand so gering wie möglich – die Beratungsleistung so gut wie möglich: Das ist das Ziel, das Nebenführ mit dem „Versicherungskonzept“ verfolgt. Er speichert alle Dokumente und Einträge im Vertragsverwaltungsprogramm „Simplr“. Sowohl er als auch seine Mandanten können auf sämtliche Informationen, die im Laufe des Beratungsprozesses entstanden sind, zeit- und ortsunabhängig zugreifen, denn das Vertragsverwaltungsprogramm gibt es auch als mobile App. „Simplr“ ist also nicht nur ein wichtiges Werkzeug für den Makler, sondern auch ein Instrument für die Kundenbindung, denn sie dient Mandanten als mobile und übersichtliche Ablage ihrer gesamten Versicherungen und aller begleitenden Informationen, auf die sie auch von unterwegs zugreifen können. Bei einem Verkehrsunfall zum Beispiel, zieht der Mandant das Smartphone einfach aus Gesäß- oder Handtasche und macht über die Simplr-App Fotos vom Unfallort, die automatisch in seinen persönlichen Bereich hochgeladen werden. Über den Online-Stundenplan bucht er sich nun einen persönlichen Telefontermin für die Schadenbesprechung in dem Wissen, dass sein Makler bereits erste Eckpunkte zum Unfall hat. Wahrscheinlich bleibt



zunächst der Ärger über den entstandenen Schaden, doch der Aufwand, der auch für den Mandanten bei der weiteren Schadenbearbeitung anfällt, ist geringer.

Mehr Zeit für persönliche Betreuung dank automatisierter Verwaltung
In einem Prozess sieht das wie folgt aus: Ein Mandant bucht über den Online-Stundenplan eine Online-Beratung. Nach dem Termin dokumentiert Nebenführ die Beratung, hinterlegt diese im System und stößt die Benachrichtigungsfunktion an. Über eine automatische Pop-up-Funktion wird der Mandant auf seinem Smartphone darüber informiert, dass für ihn ein neues Dokument hinterlegt ist, in diesem Fall ist es die Beratungsdokumentation. Ist ein Folgetermin notwendig, braucht der Mandant nur auf den Button „Termin buchen“ zu klicken, und er befindet sich wieder im Online-Stundenplan. Sollten im Nachgang weitere Schriftstücke benötigt werden, kann der Mandant sie einfach über seine Smartphone-Kamera einscannen – sie werden automatisch hochgeladen und seinem persönlichen Konto zugeordnet.

Die schnelle Bearbeitung von Vorgängen und die übersichtliche Archivierung von Dokumentationen und Verträgen leisten einen wesentlichen Beitrag zur Kundenzufriedenheit. Die beschleunigte Abwicklung notwendiger Prozesse schenkt zusätzliche Zeit, die zum Beispiel für eine intensivere persönliche Beratung genutzt werden kann. Die Digitalisierung von Arbeitsabläufen kann demnach die persönlichen Kundenbeziehungen intensivieren und gleichzeitig mehr Freiraum im Arbeitsalltag schaffen. ■

Checkliste

für die Implementierung digitaler Prozesse

- Häufig anfallende, wichtige Aufgaben identifizieren und die Arbeitsabläufe detailliert beschreiben.
- Die beschriebenen Arbeitsabläufe standardisieren – Ausnahmen rigoros streichen.
- Geeignete Programme, die für ausgewählte Arbeitsprozesse infrage kommen, prüfen.
- Sich für wenige Kommunikationskanäle entscheiden und konsequent bespielen.
- Unbedingt auf DSVGO-konforme Software achten (Server in Deutschland oder Europa).
- Den Prozess bei Übergängen (Schnittstellen) intern genau abstimmen.
- Nutzerführung exakt steuern: abholen und durch den Prozess leiten.

„Sehr guter und zuverlässiger Ablauf bei der Terminvergabe und dem Rückruf.“

Sabina M.

Das Versicherungskonzept: Win-Win-Lösung im Überblick

Vorteile für Mandanten

- Zügige Bearbeitung von Anliegen
- Keine Hotline, kein Wahlautomat, kein „Hin- und Her-Telefonieren oder Mailen“
- Transparenter und nachvollziehbarer Beratungsprozess
- Sicherheit der persönlichen Daten
- Selbstbestimmte Terminvereinbarung, unabhängig von Öffnungszeiten
- Vertragsübersicht immer verfügbar, auch von unterwegs
- Ein fester Ansprechpartner
- 365-Tage Schadenbearbeitung ohne Warteschleife
- Schnelle Rückmeldung
- Alle Dokumente an einem Ort
- Einfacher Zugang zu Fachberatung und Spezialisten-Netzwerk

Vorteile für Makler

- Zeitgewinn, Erhöhung der Effektivität
- Neukundenqualifikationsstrecke
- Mandantenbezogene, automatische Dokumentenzuordnung
- Intensivere Kundenbeziehung
- Datenschutzkonform (DSVGO)
- Planbarer und weitgehend ungestörter Tagesablauf, Zeitsouveränität
- Clusterung nach Kundengruppen
- Konzentration auf Kernkompetenzen
- Sicherheit der Kommunikationskanäle
- Automatische Terminsynchronisation
- Fertige Infrastruktur von Hard- und Software, Backoffice

Blick hinter die Kulissen

Sven Nebenführ über seine Beweggründe und seine Idee zum Versicherungskonzept

Als ich mir meine Gedanken zum Versicherungskonzept gemacht habe, habe ich zunächst meine Arbeitssituation betrachtet und analysiert. Am meisten störte mich, dass ich häufig aus meiner Arbeit herausgerissen wurde, zum Beispiel durch Telefonanrufe. Ich erwischte mich, wie ich immer wieder mein E-Mail-Postfach checkte, damit ich keine wichtigen Nachrichten verpasste. Ich war also auch noch selbst für die ständigen Unterbrechungen meiner Tätigkeiten verantwortlich. Mehrmals am Tag priorisierte ich meine Aufgaben neu, denn es kamen immer wieder unvorhergesehene Anfragen rein, auch welche, die ich nicht aus dem Stegreif beantworten konnte und dazu recherchieren musste. Am Ende des Tages hatte ich nur wenig von dem erledigt, was ich eigentlich erledigen wollte.

Der Druck stieg, meine Zufriedenheit sank. Ich wollte nicht mehr reaktiv sein, ich wollte selbstbestimmt mein Tagewerk erledigen, entspannt für meine Mandanten da sein und mit gewohnter Freude meine Fachkompetenz weiter ausbauen. Ich wollte keine E-Mails mehr in ein Großes Schwarzes Loch schicken und darauf warten, ob, wann und welche Textfragmente von wem zurückkommen. Und auf ein immer volles E-Mail-Postfach war ich ebenso wenig scharf. Also suchte ich nach Lösungen und erfand das Versicherungskonzept.

Auch wenn anfangs meine Mandanten wenig begeistert sind: Bei mir gibt es kein „E-Mail-Ping-Pong“ oder mal ein „schnelles Telefonat“. Sämtliche Anfragen werden über meinen Online-Stundenplan kanalisiert und klassifiziert. Meine Mandanten und ich verabreden uns für ein persönliches Gespräch oder für eine Online-Beratung. Dahinter steckt mehr Verbindlichkeit als hinter einer schnell getippten E-Mail-Nachricht. Sie haben volle Kontrolle, bestimmen selbst, wann es ihnen zeitlich für eine Unterhaltung passt, haben jederzeit den Überblick über Ihre Verträge und Dokumentationen und sparen, durch die zielgerichtete Betreuung, für sie wertvolle Zeit.

Und während ich den Online-Stundenplan auch für meine Urlaubsplanung nutze, indem ich Zeiträume blockiere und nur die Schadenbearbeitung frei zum Terminieren lasse, können meine Mandanten sogar während ihres Urlaubs online mit mir Kontakt aufnehmen. Das Versicherungskonzept ist meine optimale Win-Win-Lösung, denn es schenkt meinen Mandanten und mir Selbstbestimmung, Freiheit und Zeit. ■

© James Wilson, Pixabay

Cedric K.

„Alles auf einem Blick und kein langes Suchen von wichtigen Unterlagen.“

Thomas R.

„Schnelle, verbindliche Terminierung ohne ständiges Hin-und-Her-Telefonieren.“

Anja H.

„Ich schätze es, dass ich abends via Video die Online-Beratung machen kann.“

Eingesetzte Software-Lösungen

Online-Stundenplan von Cituro
Datenschutzkonformer Anbieter mit Firmensitz in Augsburg und Serverstandort Deutschland. Moderne, übersichtliche Struktur, optisch wie funktional individuell anpassbar.

Vertragsverwaltungssystem „Simplr“ von Blau Direkt
Datenschutzkonformer Anbieter mit Firmensitz in Lübeck. Technologiemarktführer.

„Mikogo“ von snapview für die Online-Beratung
Datenschutzkonformer Anbieter mit Firmensitz in München für „sichere Online-Meetings made in Germany“.

© Gordon Johnson, Pixabay

Auf Nummer sicher gehen

Wie sich Geschäftsführer gegen Haftungs- und Kostenrisiken absichern.

Keine Chance ohne Risiko – Wer auf Technologien von morgen setzt oder neue Märkte erschließt, geht zwangsläufig ein Wagnis ein. Die Verantwortung für diese unternehmerischen Entscheidungen trägt die Geschäftsführung. Doch sie endet nicht dort.

Die Haftungsrisiken sind vielfältig und ziehen sich durch alle Unternehmensbereiche: Datensicherheit, Arbeitsschutz, Produktqualität, Steuern oder Sozialversicherungsbeiträge, um nur ein paar zu nennen. In Zeiten der Corona-Pandemie gewinnt zum Beispiel der mögliche Vorwurf der Insolvenzverschleppung an Bedeutung. Nicht immer fallen negative Veränderungen sofort auf, vor allem dann nicht, wenn mehrere Geschäftsführer sich die Leitung teilen. Auch wenn die Gesellschaft selbst nur „beschränkt haftet“, für ihre Geschäftsführer gilt die beschränkte Haftung nicht. Sie sind dazu verpflichtet, die Interessen ihres Unternehmens zu vertreten und stehen ungeachtet des Vorsatzes bei einer Pflichtverletzung mit ihrem Privatvermögen und Gefängnisstrafen von bis zu fünf Jahren ein. Deshalb sind GmbH-Geschäftsführer gut beraten, sinnvolle Vorkehrungen zu treffen – zum Schutz der eigenen Existenz.

Umfassender Haftungsschutz für GmbH-Geschäftsführer

Als Geschäftsführer einer GmbH sind Sie dazu verpflichtet, die Interessen Ihres Unternehmens zu wahren. Sie sind ebenfalls der gesetzliche Vertreter und haben es dadurch gleich mit zwei Parteien zu tun: Ihrem Unternehmen und dem Gesetz. Der Gesetzgeber verpflichtet Sie, sich über alle betrieblichen Angelegenheiten zu informieren, auch über die, die Sie eventuell an Ihre Mitarbeiter delegiert haben, oder die Sie mit einem anderen Geschäftsführer teilen. Hier gilt der Spruch „Unwissenheit schützt vor Strafe nicht“ in vollem Umfang. Diese Gegebenheiten berücksichtigen nicht im Geringsten Ihr Eigeninteresse.

Halten Sie Ihr Haftungs- und Kostenrisiko berechenbar

Umso wichtiger sind Vorkehrungen, die Sie im Bedarfsfall schützen: Ihr Anstellungsvertrag regelt Ihre Pflichten und Verantwortlichkeiten und damit Ihr persönliches Haftungsrisiko. Die Industrie- und Handelskammern bieten zur Orientierung Musterarbeitsverträge für leitende Angestellte an, zum Beispiel die IHK Frankfurt. Lassen Sie Ihren Anstellungsvertrag von einem von Ihnen beauftragten Rechtsanwalt prüfen und gegebenenfalls anpassen. Die verbleibenden Risiken sollten Sie über einen umfassenden Versicherungsschutz abdecken, der Ihrer besonderen Haftungssituation als GmbH-Geschäftsführer entspricht. Von elementarer Wichtigkeit sind ein Anstellungsvertragsrechtsschutz und eine Vermögensschadenhaftpflicht (D&O). Es ist empfehlenswert, darüber hinaus eine Vermögensschadenrechtsschutzversicherung und einen Spezial-Strafrechtsschutz (SSR) abzuschließen.

1. Anstellungsvertragsrechtsschutz

Eine klassische Berufs- oder Arbeitsrechtsschutzversicherung versichert die Kosten von Streitigkeiten, die sich aus einem Arbeitsvertrag ergeben. Der Anstellungsvertragsrechtsschutz versichert Kosten, die aus Streitigkeiten Ihres Anstellungsvertrags entstehen können und richtet sich an Aufsichtsrats- oder Beiratsmitglieder, Mitglieder des Vorstands sowie Leiter/Prokuristen und Geschäftsführer unter der Voraussetzung, dass der Unternehmenssitz in der Bundesrepublik Deutschland liegt. Der Anstellungsvertrag regelt nicht nur Ihre Pflichten, sondern auch Ihre Rechte, unter anderem die Höhe Ihrer Vergütung, Ihre Urlaubstage, Ihre Vertretungsbefugnis, sowie Sonderzahlungen und Kündigungsfristen. Dieser Vertrag ist ein Beleg für Ihre Ansprüche gegenüber dem Unternehmen, für das Sie in Ihrer Eigenschaft als Geschäftsführer die Verantwortung tragen – und er beschränkt

Ihr Haftungsrisiko. Meist entstehen Streitigkeiten aus einem Anstellungsvertrag, wenn sich ein Unternehmen vorzeitig von seinem Geschäftsführer trennt und den Inhalt des Anstellungsvertrags anders auslegt. Das kann zum Beispiel die Abfindung, den Pensionsanspruch oder die Gehaltsfortzahlung betreffen. Ein Anstellungsvertragsrechtsschutz stellt sicher, dass im Streitfall ein Fachanwalt Ihre Interessen vor Gericht kompetent vertritt und Sie vor den Prozesskosten, die aus dem Rechtsstreit entstehen, schützt.

Tarifunterscheidungen im Anstellungsvertragsrechtsschutz
Die Beiträge orientieren sich am Jahreseinkommen und an der Anzahl der Mitarbeiter. Wichtige Unterschiede in den Tarifen bei den jeweiligen Rechtsschutzversicherern finden sich unter anderem beim versicherbaren Personenkreis. Eine weitere Tarifunterscheidung gilt bei der Versicherbarkeit der Einkommenshöhe. Manche Versicherer tragen ein Einkommen bis maximal 120.000 Euro pro Jahr und beteiligen sich mit höchstens 50.000 Euro an den Rechtsstreitkosten. Spezialversicherer sehen Kostenbeteiligungen von bis zu 300.000 Euro vor und versichern Jahreseinkommen von einem Vielfachen von 120.000 Euro.

© Pexels, Pixabay

2. Vermögensschadenhaftpflicht (D&O)
Die Vermögensschadenhaftpflichtversicherung ist dem Sinne nach eine Berufshaftpflicht für GmbH-Geschäftsführer. In der Regel schließen Unternehmen eine D&O für ihre Geschäftsführer ab, denn diese treffen täglich viele Entscheidungen, die das Unternehmen voranbringen sollen und für die Sie vor dem Gesetzgeber die Verantwortung tragen. Mit dem Abschluss einer Vermögensschadenhaftpflicht will das Unternehmen das gesetzlich verankerte persönliche Haftungsrisiko seiner Geschäftsführer begrenzen und sie in Ihrem Entscheidungswillen unterstützen. Das funktioniert genau so lange, bis es zu einem Interessenskonflikt kommt.

Weshalb Sie zusätzlich eine private D&O abschließen sollten
Die Gesellschafter Ihres Unternehmens werfen Ihnen vor, ein Geschäft abgeschlossen zu haben, das sich im Nachhinein als Verlustgeschäft erweist, beziffern den Verlust und machen Sie für den entstandenen Vermögensschaden verantwortlich. Gut, dass Sie eine Vermögensschadenhaftpflicht abgeschlossen haben – und zwar zusätzlich auf Sie persönlich, nicht nur über Ihr Unternehmen. In diesem Zusammenhang ist es wichtig, dass Sie als Versicherungsnehmer eine eigene Deckung haben und nicht Ihr Unternehmen als Versicherungsnehmer auftritt. Denn in diesem konkreten Beispiel besteht ein Konflikt zwischen den Interessen Ihres Unternehmens und Ihren eigenen. Ihre D&O prüft den Vorwurf, reguliert den begründeten Haftpflichtanspruch und wehrt den unberechtigten ab. Natürlich vertritt der von der D&O beauftragte Anwalt in erster Linie das Interesse seiner Versicherungsgesellschaft, denn sie kommt finanziell für den entstandenen Schaden auf. Seine primäre Aufgabe ist es, die Schadenersatzforderungen des Klägers abzuwehren oder zumindest zu begrenzen. Es ist auch möglich, dass die D&O bei der Prüfung Ihres Schadenfalls zu dem Schluss gelangt, dass sie nicht für den entstandenen Schaden haftet und Ihnen den anwaltlichen Beistand verweigert. Auch kann es vorkommen, dass die Versicherungssumme der D&O des Unternehmens nicht ausreicht.

3. Vermögensschadenrechtsschutz
Wenn Sie unabhängig von den Interessen Ihres Versicherers von einem eigenen Anwalt begleitet werden möchten, sollten Sie sich zusätzlich mit einer Vermögensschadenrechtsschutzversicherung absichern. Sie greift dort, wo Ihre D&O keinen oder nur unzureichenden Schutz bietet. Werden Sie aufgrund der gesetzlichen Haftpflichtbestimmungen beschuldigt einen Vermögensschaden verursacht zu haben, zahlt sie die Kosten für einen Fachanwalt Ihrer Wahl, der ausschließlich Ihre Interessen vertritt. Es sei erwähnt, dass im Falle eines Prozesses die Akteneinsicht nur einem Rechtsbeistand gewährt wird und keiner Privatperson – auch dann nicht, wenn es sich um die beklagte Person handelt. Abhängig von der Versicherungsgesellschaft deckt der Vermögensschadenrechtsschutz zunächst die außergerichtlichen Rechtsanwaltskosten, beispielsweise Honorare, die bei einem außergerichtlichen Mediationsverfahren oder bei vorsorglichen Rechtsberatungen anfallen. Kommt es zu einem Prozess trägt die Versicherung Ihren gerichtlich verfügten Anteil der Verfahrenskosten.

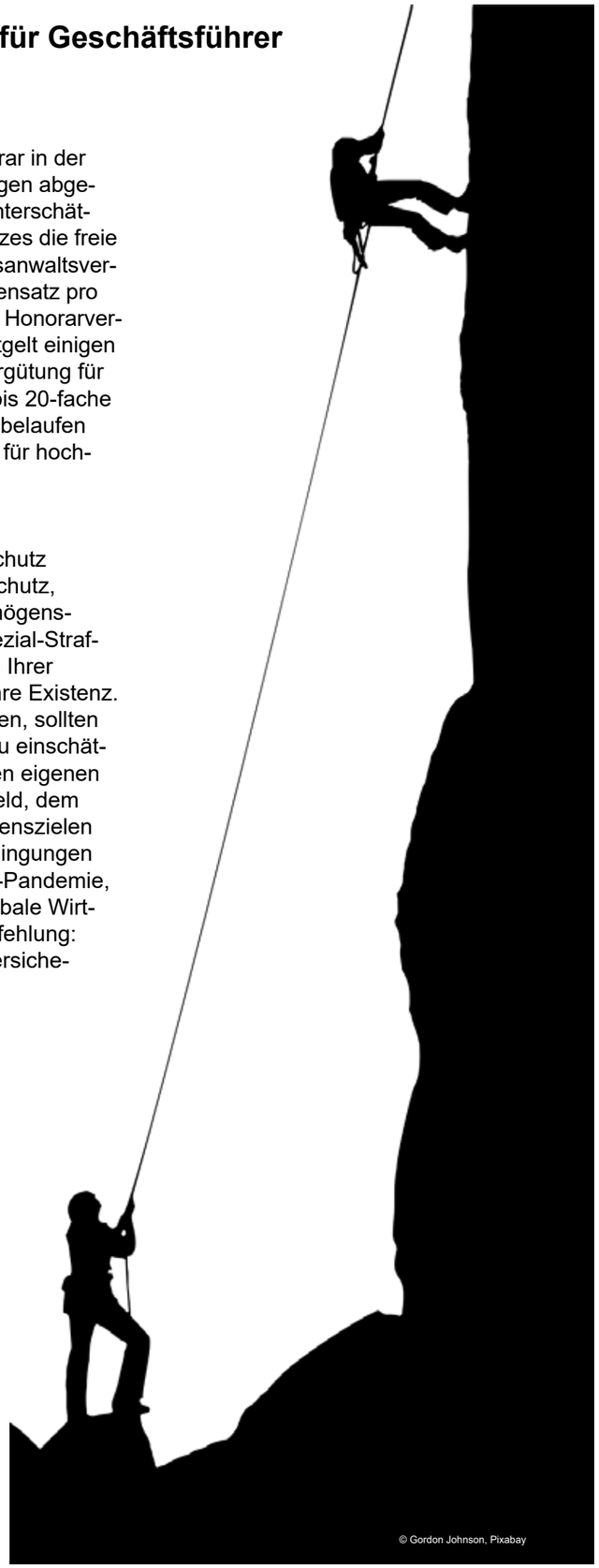
4. Spezial-Strafrechtsschutz (SSR)
Manchmal geht es im Leben zu wie in einem Krimi und so geraten auch Sie eines Tages in den Verdacht, eine Straftat begangen zu haben. Das halten Sie für dick aufgetragen? Mitnichten. Denn was im ersten Moment weit hergeholt zu sein scheint, gehört zu Ihrem Arbeitsalltag als GmbH-Geschäftsführer. Man muss keinen Mord begehen, um ins Fadenkreuz der Strafermittler zu geraten. Der bloße Verdacht der Steuerhinterziehung, des Sozialversicherungsbetrugs oder der Insolvenzverschleppung reicht völlig aus. Beachten Sie zum Beispiel nicht die gesetzlichen Fristen bei der Stellung Ihres Insolvenzantrags, betrachtet der Gesetzgeber die Verspätung als Insolvenzverschleppung und damit als eine Pflichtverletzung, die er unter Strafe stellt.

Von zentraler Bedeutung: Spezial-Strafrechtsschutz
Bei dem Spezial-Strafrechtsschutz (SSR) handelt es sich um einen erweiterten Strafrechtsschutz, der bereits beim Vorwurf einer vorsätzlich begangenen Straftat greift. Der SSR ist für Ihren umfassenden Versicherungsschutz von zentraler Bedeutung: Wird Ihnen ein Vorsatz unterstellt, tritt mit an Sicherheit grenzender Wahrscheinlichkeit weder Ihre D&O noch Ihre Vermögensschadenrechtsschutz für Sie ein. Er ist also Ihre einzige Chance, die hohen Kosten für einen oder gar mehrere Rechtsanwälte – je nach Komplexität der Ihnen vorgeworfenen Straftat – zu begrenzen. Bei Strafprozessen geht es um keinen

Rechtsschutz für Geschäftsführer

Streitwert, nach dem sich das Anwaltshonorar in der Regel richtet, sondern es wird in Prozesstagen abgerechnet. Deshalb ist ein weiterer nicht zu unterschätzender Vorteil des Spezial-Strafrechtsschutzes die freie Honorarvereinbarung. Während das Rechtsanwaltsvergütungsgesetz (RVG) einen festen Gebührensatz pro Verhandlungstag vorschreibt, lässt die freie Honorarvereinbarung in Bezug auf das anwaltliche Entgelt einigen Spielraum nach oben: So kann sich die Vergütung für den Fachanwalt Ihrer Wahl auf das zehn- bis 20-fache des im RVG festgelegten Gebührensatzes belaufen und damit die Attraktivität Ihres Rechtsfalls für hochkompetente Fachanwälte steigern.

Vier gewinnt
Dieser Vier-Komponenten-Versicherungsschutz bestehend aus Anstellungsvertragsrechtsschutz, Vermögensschadenhaftpflicht (D&O), Vermögensschadenrechtsschutzversicherung und Spezial-Strafrechtsschutz sichert die vielfältigen Risiken Ihrer Geschäftsführertätigkeit ab – und sichert Ihre Existenz. Wie hoch Sie jedes einzelne Risiko bewerten, sollten Sie in einer vorhergehenden Analyse genau einschätzen. Ihre Bewertung wird nicht nur von Ihren eigenen Präferenzen, sondern auch vom Marktumfeld, dem Aufbau Ihrer Organisation, den Unternehmenszielen und den jeweiligen politischen Rahmenbedingungen bestimmt. Ein Einflussfaktor ist die Corona-Pandemie, die einen nachhaltigen Einfluss auf das globale Wirtschaftswachstum nimmt. Deshalb die Empfehlung: Warten Sie nicht – prüfen Sie jetzt Ihren Versicherungsschutz. ■



© Gordon Johnson, Pixabay

Leistungsübersicht

Das Versicherungskonzept ist digital - und trotzdem persönlich: Welche Leistung und Qualität Sie von Ihrem persönlichen Online-Versicherungsmakler erwarten dürfen.

Analyse und Prüfung der Aktualität Ihrer Verträge. Bestehende Verträge können auf Wunsch in die Betreuung übernommen werden.

Suche und Ermittlung von Spar- und Leistungspotentialen.

Vermittlung von Komposit-Versicherungen*.

Vermittlung von Zahnzusatz- und Krankenzusatzversicherungen*.

Vermittlung von Versicherungen, die den nachhaltigen und grünen Versicherungsgedanken fördern*.

Persönliche Schadenbesprechung 365 per einfacher und schneller Online-Buchung.

*Alle Tätigkeiten im Rahmen der Vermittlung sind über die Courtage der Versicherer abgegolten.

Ein fester Ansprechpartner für alle Versicherungsfragen.

Expertenstatus in der Rechtsschutzversicherung.

Großes Netzwerk an Spezialmaklern.

Backoffice mit über 200 Mitarbeitern.

Tätigkeitsschwerpunkt Komposit-Versicherungen seit 1991.

Permanente Fortbildung über das gesetzlich vorgeschriebene Maß hinaus.

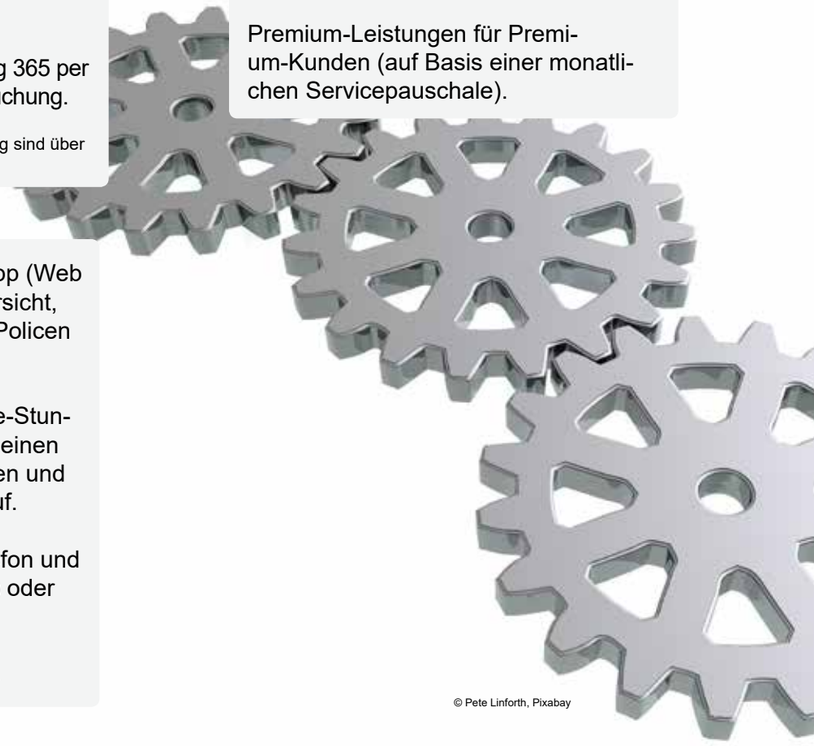
Premium-Leistungen für Premium-Kunden (auf Basis einer monatlichen Servicepauschale).

Exklusiver Zugang zur Simplr-App (Web und Mobil): digitale Vertragsübersicht, automatisches Hinterlegen von Policen und Rechnungen.

Digital und individuell: der Online-Stundenplan (Tool: Cituro) garantiert einen kostenfreien, einfachen, schnellen und persönlichen Kontakt per Rückruf.

Beratung wahlweise online (Telefon und Bildschirm, Online-Tool: Mikogo) oder am Beratungstisch.

Wir arbeiten datenschutzkonform.



© Pete Linforth, Pixabay

© Alexas Fotos, Pixabay

Pferdehalter-Haftpflichtversicherung by Vierpfotenmakler®

Vierpfoten-Versicherungsmakler aus Leidenschaft: Dennis Keller kombiniert seine Erfahrungen aus dem Pferdereitsport mit seiner beruflichen Expertise. Herausgekommen ist eine Pferdehalter-Haftpflichtversicherung, die praxisnah auf die vielfältigen Bedürfnisse von Pferdehaltern zugeschnitten ist. Versicherungskonzept hat mit ihm über die besondere Haftpflicht für Pferdehalter gesprochen.

Versicherungskonzept: Du hast gemeinsam mit dem Assekuradeur asspario und der Bayerischen eine Pferdehalter-Haftpflicht entwickelt. Wie kamst du auf die Idee?

Dennis Keller: Der Antrieb kam aus meiner eigenen praktischen Erfahrung als Versicherungsmakler und aus Facebook-Gruppen rund um den Reitsport, in denen ich unter anderem als Moderator aktiv bin. Die Produkte auf dem Markt waren einfach nicht zufriedenstellend. Das wollte ich ändern. Ich wollte einen Tarif auf den Markt bringen, der die zahlreichen Problemfelder aus dem Pferdesport zu hundert Prozent absichert.

Versicherungskonzept: Was ist aus deiner Sicht das Besondere an deiner Pferdehalter-Haftpflicht?

Dennis Keller: Wir haben eine Reihe an besonderen Bausteinen, die es am Markt noch nicht gibt. Die Exklusiv-Variante enthält einen Opferschutz für Pferde. Er greift zum Beispiel dann, wenn ein Pferderipper das Pferd schädigt. Das ist ohne Frage ein absolutes Novum, denn wir haben hier eine Forderungsausfalldeckung, die nicht nur bei Vorsatztaten leistet, sondern auch dann, wenn der Täter nicht bekannt ist.

Versicherungskonzept: Du hast gesagt, dass in dein Produkt auch Erfahrungswerte eingeflossen sind. Hast du ein Beispiel?

Dennis Keller: Eins? *(lacht)* Ja, klar. Eine Bekannte hat mir von einem Fall berichtet, bei dem Unbekannte in der Silvesternacht Böller und Raketen auf eine Pferdeherde abgefeuert haben. Natürlich sind die Tiere in wilder Panik umher gerannt. Zwei der Pferde hatten am nächsten Tag Sehnenverletzungen an den Beinen. Das Ergebnis: Die Dame blieb am Ende auf einer vierstelligen Arztrechnung für die Behandlung sitzen. Hätte es unser Produkt damals schon gegeben, hätten wir geleistet. Auch diese Erfahrungen sind mit in die Entwicklung eingeflossen.

Versicherungskonzept: Ihr bietet auch Zusatzpakete für nebengewerbliche Tätigkeiten an. Wie kamst du darauf, so etwas anzubieten?

Dennis Keller: Wir bieten vier Zusatzpakete an: den Reitunterricht, den Schulpferdetarif, das Pferdesitting und den Beritt. Die Idee dazu kommt direkt aus der Praxis: Viele Pferdehalter würden gerne Reitunterricht geben. Doch die Versicherungen sind meist sehr teuer und torpedieren ein

solches Projekt von vornherein. Meist ist auch ein Trainerschein vorzulegen. Deswegen kann man bei uns diese Tätigkeit in zwei Stufen mitversichern: bis zu einem Jahresumsatz von 6.000 Euro und bis zur Kleinunternehmergrenze. Der Schulpferdetarif muss nur einmal abgeschlossen werden und gilt für sämtliche im Vertrag genannten Pferde. Beim Pferdesitting und beim Beritt sind die Schäden an den fremden Pferden mitversichert und zwar bis zur vollen Versicherungssumme und ohne zusätzlichen Selbstbehalt. Das ist ein richtiger Kracher. Mehr geht schlichtweg nicht.

Versicherungskonzept: Eines der Highlights ist der Zusatz „Gnadenbrotpferd“. Was kann ich mir darunter vorstellen?

Dennis Keller: Wenn ich ein dreißigjähriges Pferd habe, das nicht mehr geritten wird, dann gehe ich als Kunde davon aus, dass ein so genannter „Gnadenbrotpferd-Tarif“ reicht. Der Teufel liegt allerdings im Detail. Denn eigentlich sind es Tarife für „Pferde ohne Reiten“. Jetzt kommt es aber immer wieder vor, dass Kinder davon ausgehen, dass Pferde, die auf der Koppel stehen, auch geritten werden dürfen. In den Foren tauchen solche Fälle immer wieder auf. Und wenn jetzt etwas passiert, wird es kritisch. Denn der Halter haftet natürlich für sein Pferd. Eine herkömmliche Versicherung für „ein Pferd ohne Reiten“ schließt in der Regel konsequent alle Unfälle und Schäden aus, die durch Reiten entstehen. Forderungsabwehr und Klärung der Rechtslage inbegriffen.

Versicherungskonzept: Kannst du uns da ein Beispiel geben?

Dennis Keller: Besonders schlimm war ein Fall, bei dem ein Mädchen mit einem Pony schwer verunglückte. Das Mädchen verletzte sich schwer, das Tier starb sogar dabei. Im Anschluss meldete der Krankenversicherer Ansprüche bei der Halterin an. Ihr Versicherungsschutz griff in diesem Fall nicht und sie blieb auf rund 50.000 Euro Kosten sitzen. Wir haben das gelöst, indem wir das Reiten nicht ausschließen, sondern einen Selbstbehalt von 1.000 Euro eingebaut haben. Der Effekt: Sollte obiger Fall eintreten, so ist der Halter vor extrem hohen Schäden sicher und 1.000 Euro Selbstbehalt vernichten keine Existenz.

Versicherungskonzept: Was unterscheidet deine Pferdehalter-Haftpflicht noch von den gängigen Produkten?

Dennis Keller: Die Materie der Pferdehalter-Haftpflicht ist komplex. Um Missverständnisse zu vermeiden, haben wir sie einschließlich Bedingungswerk sauber formuliert. Viele verstehen im Ansatz nicht, womit sie es bei einer Pferdehalter-Haftpflicht zu tun haben. So ist – entgegen dem Umgangssprachlichen – nicht das Pferd, sondern der Halter versichert, da natürlich dieser und nicht das Pferd haftet. Eine Falle, in die selbst die meisten Vermittler tappen. Das führt zu unklaren Verhältnissen, die den Versicherungsschutz unterminieren können. Folgendes Szenario: Die Eltern schenken ihrer Tochter zum zehnten Geburtstag ein Pferd und schließen eine Versicherung ab. Einige Jahre später zieht die Tochter samt Pferd zum Arbeiten in eine andere Stadt. Dadurch fällt sie aus dem Kreis der mitversicherten Personen. Die Eltern zahlen weiterhin die „Pferde-Versicherung“. Wehe, wenn da etwas passiert. Denn die Versicherung wird argumentieren, dass die Tochter die Halterin ist. Der Vater ist als Halter versichert, ohne Halter zu sein. Und die Tochter als eigentliche Halterin ist nicht versichert.

Versicherungskonzept: Wie vermeidet ihr solche Unklarheiten?

Dennis Keller: Wir fragen genau nach, wer der Halter des Tieres ist. Für den Vermittler führt im Antragsprozess gar kein Weg an dieser Frage vorbei. Damit hat der Kunde die Sicherheit, richtig abgesichert zu sein, und der Vermittler hat Haftungssicherheit. Wir haben sogar für den Todesfall vorgeplant: Verstirbt der Versicherungsnehmer, geht der Vertrag nicht nur auf die Erben über, sondern auch auf den festgelegten Mithalter. ■

Komfort-Deckung

Solide Basis-Deckung:
Starker Schutz im Mitteltrab

- 20 Millionen Euro Deckung
- Reitbeteiligungen zu 100 Prozent abgesichert
- Forderungsausfalldeckung

ab 119 Euro pro Jahr

Exklusiv-Deckung

Einzigartige Leistungen:
Saustarker Schutz in vollem Galopp

- 50 Millionen Euro Deckung
- Schäden durch Pferderipper
- Zusatzpakete für Reitunterricht, Schulpferde & Pferdesitting wählbar

ab 144 Euro pro Jahr

Versicherbare Highlights

■ Reitbeteiligungen + Fremdreiter ■ Pferderipper / Opferschutz
■ Pferd ohne Reiten / Gnadenbrotpferd ■ Geliehene Pferdehänger
■ Haltergemeinschaft / abweichende Halterschaft ■ Geliehenes Reitzubehör
■ Pferdehänger mit günem Kennzeichen ■ Geliehene Kutschen ■ Wolfsriss
■ Gierige Stallbesitzer ■ Führen auf Halfter ■ Schäden durch Deckakte
■ Teilnahme an Pferderennen und Veranstaltungen aller Art
■ Reiten mit gebissloser (ungewöhnlicher) Zäumung ■ Reiten ohne Sattel
■ Koppelunfälle / Prügeleien ■ Kosten einer Nottötung ■ Kutschfahrten
■ Mietsachschäden an Stallungen, Koppeln, etc. ■ Mitversicherung von Fohlen

Dennis Keller, Versicherungsmakler für Pferd und Makler - Der Vierpfotenmakler® https://pferd.vierpfotenmakler.de/

© Dennis Keller

Absicherung für Pflegeberater

© Gerd Altmann, Pixabay

Die Pflegeversicherung unterstützt Pflegebedürftige und deren Angehörige mit einer individuellen und kostenlosen Pflegeberatung, die von Pflegeberatern und Pflegegutachtern geleistet wird. Sie unterstützen die Betroffenen bei der Auswahl und Inanspruchnahme notwendiger Pflegeleistungen. Auf diese Weise gewährleistet der Gesetzgeber einen vereinfachten und gleichberechtigten Zugang zu den angebotenen Sozialleistungen und sorgt für eine bedarfsgerechte Unterstützung.

Die meisten Pflegeberater und Gutachter sind bei den Pflegekassen beschäftigt. Einige Pflegekassen jedoch führen die Beratung nicht selbst durch, sondern stellen Beratungsgutscheine für unabhängige Beratungsstellen aus. Diese werden unter anderem von selbstständigen, staatlich qualifizierten Pflegeberatern unterstützt. Da sie in beratender Funktion tätig sind, bedürfen sie einer besonderen Absicherung.

All-Risk-Lösung minimiert berufliches Haftungsrisiko

Speziell für staatlich anerkannte Pflegeberater und Pflegegutachter bietet Sven Nebenführ im Rahmen des Versicherungskonzepts eine All-Risk-Lösung zu vorteilhaften Konditionen an. Bereits für etwas über 300 Euro pro Jahr können Pflegeberater und Pflegegutachter ihr berufliches Haftungsrisiko auf ein kalkulierbares Mindestmaß reduzieren.

Pflegeberater und Pflegegutachter beraten Pflegebedürftige und deren Angehörige mit der Absicht, die häusliche Pflege durch eine individuell angepasste Anleitung zu erleichtern oder zu verbessern. Doch in emotional sensiblen Lebenssituationen, bei der aktiven Beratung des Pflegebedürftigen zu Hause oder bei der Schulung von Pflegenden, meist Angehörige, kann der Vorwurf einer Fehlberatung entstehen. Deshalb empfiehlt Sven Nebenführ in erster Linie den Abschluss einer Vermögensschadenhaftpflicht. Diese prüft den vermeintlich entstandenen Schaden dem Grunde und der Höhe nach und entschädigt berechtigte Forderungen. Ergänzt wird die Vermögensschadenhaftpflicht mit einer Berufshaftpflicht für Personen- und Sachschäden. Die Berufshaftpflicht wehrt unberechtigte Ansprüche ab und übernimmt die aus der Abwehr entstehenden Kosten. Die empfohlene Kombination von Vermögensschaden- und Berufshaftpflicht hat Sven Nebenführ im Rahmen seines Versicherungskonzepts speziell auf diesen Berufsstand abgestimmt und persönlich mit dem Versicherungsgeber verhandelt.

Sinnvolle Ergänzung – Cyber Risk Police
Spätestens seit in Kraft treten der neuen Datenschutzverordnung (DSVGO) sind wir dazu verpflichtet, personenbezogene Daten mit größter Sorgfalt zu speichern. Da Pflegeberater und Pflegegutachter sensible Patientendaten verarbeiten ist es sinnvoll, eine Cyber-Risk-Police abzuschließen. Diese schützt vor den Folgen von Datenrechtsverletzungen, Hacker- und DoS-Angriffen, sowie Cyber-Erpressung. Sie unterstützt beispielsweise bei der Prävention, indem sie einen speziellen Cyber-Krisenplan und ein Cyber-Training kostenfrei zur Verfügung stellt. Tritt der Ernstfall ein, übernimmt ein führendes IT-Sicherheitsunternehmen das Krisenmanagement und schließt die Sicherheitslücken. Eine auf Datenschutz spezialisierte Kanzlei übernimmt die anwaltliche Vertretung gegenüber den Aufsichtsbehörden.

Sinnvolle Ergänzung – Rechtsschutzversicherung mit SSR
Pflegeberater und Pflegegutachter sind viel unterwegs und besuchen Menschen in ihrem privaten Heim. Deshalb ist es empfehlenswert, ebenfalls eine Rechtsschutzversicherung abzuschließen: Der Strafrechtsschutz (SSR) sichert gegen den Vorwurf des Diebstahls, der angeblichen Körperverletzung oder unterlassener Hilfeleistung ab. Bei einem Unfall auf dem Arbeitsweg steht der Verkehrsrechtsschutz ein, und sollte der Pflegegutachter aufgrund eines fremdverschuldeten Unfalls für mehrere Wochen ausfallen, hilft der Firmenrechtsschutz, entgangene Unternehmensgewinne geltend zu machen. ■

7 Tipps

Hauptsächlich für Versicherungsvermittler. Für Mandanten: Ein kleiner Blick hinter die Kulissen, damit Sie wissen, was Sie von uns erwarten dürfen.

Den für Ihren Klienten geeigneten Rechtsschutzversicherer sollten Sie immer grundsätzlich und fallbezogen, also entsprechend der individuellen Lebensumstände, seiner Wünsche und Vorlieben, auswählen. Auf meiner Suche nach dem bestmöglichen Versicherungsschutz den der Markt zu diesem Zeitpunkt zu bieten hat, lasse ich mich von zwei Kernfragen leiten: „Was braucht mein Kunde?“ und „Welcher Tarif passt auf seine aktuelle Lebenslage?“.

Deshalb führe ich intensive Kundengespräche – online oder am Besprechungstisch – und orientiere mich dabei an einer Checkliste, die ich eigens für dieses Gespräch erstellt habe. Mit der gleichen Akribie begebe ich mich auf die Suche nach dem für meinen Kunden am besten geeigneten Tarif. Dabei betrachte ich nicht nur die Allgemeinen Rechtsschutzbedingungen (ARB), sondern auch die Ausschlüsse, Klauseln, Sublimits – und aktuelle Rechtsstreitfälle. Denn auch die Rechtsprechung wirkt sich auf meine Tarifwahl aus. Meine persönlichen Leitlinien habe ich für Sie in sieben Tipps zusammengefasst:

Tipp 1: Kenne deinen Kunden
Am Anfang einer Kundenbeziehung steht die eingehende Analyse der aktuellen Lebenslage, also die familiäre, private und berufliche Situation. Fragen Sie Ihren Klienten auch nach seinen Vorlieben, Wünschen und Zukunftsplänen. So beeinflusst beispielsweise der geplante Kauf einer Immobilie die Auswahl des passenden Versicherers: Er sollte dieses zukünftige Risiko zeichnen, damit Sie nicht gleich wieder den Versicherer wechseln müssen. Auch Vorlieben und Wünsche haben einen Einfluss auf die Auswahl. Wer gerne eine telefonische Rechtsberatung nutzen möchte, sollte sich für einen Rechtsschutzversicherer entscheiden, der die Telefonberatung nicht als Schadenfall wertet.

© Augusto Ordonez, Pixabay

Tipp 2: Pflege deine Kundenbeziehungen
Das Gleiche gilt für Ihre Stammkundschaft: Fragen Sie von Zeit zu Zeit einmal nach, ob sich Änderungen ergeben haben. Dazu gehört zum Beispiel eine Heirat oder Scheidung, die Geburt eines Kindes, ein Hauskauf oder der berufliche Wechsel von einer sozialversicherungspflichtigen Anstellung in die Selbstständigkeit. Ebenfalls sollten Sie die Anzahl der Schadenfälle im Blick behalten, damit Sie rechtzeitig reagieren können. Ihr Kunde verlässt sich auf Sie. Bleiben Sie deshalb mit ihm in Kontakt.

Tipp 3: Bleibe möglichst lange bei einem Rechtsschutzversicherer
Von einem häufigen Wechsel rate ich ab. Hier zahlt sich Treue aus. Wer länger als fünf Jahre bei dem gleichen Rechtsschutzversicherer bleibt, der bleibt in der Regel von dem vorvertraglichen Ausschluss verschont. Schon alleine deshalb ist es wichtig, den momentanen und künftigen Kundenbedarf richtig einzuschätzen und den bestmöglichen Versicherungsschutz herauszusuchen.

4. Traue keinem Test oder Vergleichsrechner
Weder ein Testurteil noch ein Vergleichsrechner reichen für die Empfehlung eines passgenauen Rechtsschutzes aus, sie dienen bestenfalls der Orientierung. Denn um die Vergleichbarkeit der Versicherungstarife der verschiedenen Anbieter sicherzustellen, müssen vorab feste Kriterien und Profile definiert werden. Diese pauschalen Bewertungssysteme passen wiederum nicht auf jeden. Wer seinem Kunden den bestmöglichen Schutz bieten möchte, braucht individuelle Lösungen.

5. Nimm keine „Notfallkunden“ an
Dieser Ratschlag klingt zunächst nicht besonders hilfsbereit. Doch Kunden mit einem dringenden Anliegen haben häufig einen konkreten Fall, den sie nun möglichst schnell versichern möchten. Im Klartext heißt das: Ihr Kunde sieht den Ärger bereits am Horizont direkt auf sich zukommen und will sich dagegen absichern. Diese Fälle sind jedoch aufgrund des sehr wahrscheinlich vorvertraglich entstandenen Schadens, aus dem in naher Zukunft ein Rechtsstreit resultieren könnte, in der Regel nicht versicherbar. Formulieren Sie auch nicht nur ansatzweise eine Art von Deckungszusage, denn sonst geht Ihr Kunde von falschen Voraussetzungen aus – und kann Sie dafür laut Versicherungsvertragsgesetz wegen der Vernachlässigung Ihrer Maklerpflichten in Regress nehmen. Würde Ihr Kunde nur unter der Bedingung, dass sein konkreter Fall mitversichert ist, eine Rechtsschutzversicherung bei Ihnen abschließen, dann lassen Sie ihn besser ziehen. Meine Devise: Wir Makler versichern keine Fälle im Speziellen, sondern Risiken im Allgemeinen.

Tipp 6: Mache dir und deinem Kunden die Grenzen deines Einflussbereiches klar
Rechtsstreitigkeiten werden meist vor Gericht verhandelt und entschieden. Die dadurch entstehenden Kosten trägt die Rechtsschutzversicherung – sofern der Richterspruch nicht die Grundlage für eine nachträgliche Ablehnung wegen mangelnder Erfolgsaussichten oder Mutwilligkeit bildet (§3 ARB). Mangelnde Erfolgsaussichten liegen dann vor, wenn die voraussichtlichen Kosten in einem groben Missverhältnis zum angestrebten Erfolg stehen. Ein Beispiel: Meine Mandantin hatte von ihrem Rechtsschutzversicherer eine bis zum Landesgericht durchgehende Kostenzusage. Der Richter des Landesge-

richts entschied zu Ungunsten meiner Mandantin und führte in seiner Urteilsbegründung „Mutwilligkeit“ an. Als der Versicherer den Urteilsspruch erhielt, berief er sich auf §3 ARB und forderte meine Mandantin auf, sämtliche Auslagen zeitnah zurückzuerstatten.

Tipp 7: Prüfe, welchen Versicherer du nicht anbieten möchtest
Zwar scheinen sich oftmals die Allgemeinen Rechtsschutzbedingungen (ARB) der verschiedenen Versicherer zu ähneln, doch verdienen die Ausschlüsse, Klauseln und Sublimits Ihr besonderes Augenmerk. Hier finden sich immer mal wieder Fallstricke, um nur zwei zu nennen: Bezogen auf den Spezial-Strafrechtsschutz (SSR) sollten Sie prüfen, ob die freie Honorarvereinbarung oder das Rechtsanwaltsvergütungsgesetz (RVG) gilt. Tatsächlich gibt es SSR-Tarife auf dem Markt, die nur nach RVG zahlen. Diese Tarife sind meist preiswert, doch bei einem Rechtsstreit hilft das Ihrem Klienten nicht: Da die freie Honorarvereinbarung um ein Vielfaches über dem RVG-Honorar liegt, entscheidet sie maßgeblich über die Qualität der Fachanwälte und damit über den Ausgang des Rechtsstreits. Bezogen auf den Verkehrsrechtsschutz, sollten Sie Ihren Kunden fragen, ob er sein Auto gekauft oder geleast hat. Denn ein Fahrzeug-Leasingvertrag ist ein Kopplungsgeschäft: Bei einer Reklamation wird nicht nur der Fahrzeugkauf selbst, sondern auch der Leasingvertrag rückabgewickelt. Weil einige Versicherer Finanzierungen jeglicher Art ausschließen, ist das gesamte Kaufgeschäft nicht versichert.

Drum prüfe, wer sich (ewig) bindet
Die meisten Versicherer liegen bei vergleichbarer Leistung preislich gleichauf. Sollte das einmal nicht der Fall sein, gibt es mit Sicherheit einen Pferdefuß, der sich irgendwo in den Allgemeinen Rechtsschutzbedingungen (ARB) versteckt. Deshalb sollten Sie immer die beiden Kernfragen „Was braucht mein Kunde?“ und „Welcher Tarif passt auf seine aktuelle Lebenslage?“ im Fokus behalten und die Vor- und Nachteile gemeinsam mit Ihrem Klienten abwägen. Nicht der Preis ist entscheidend, sondern die für Ihren Kunden möglichst passgenauen Leistungen. Bitte denken Sie daran: Eine Rechtsschutzversicherung hat, im Sinne der Interessengemeinschaft ihrer Versicherten, nichts zu verschenken. ■

© Szilard Szabo, Pixabay

IMPRESSUM

Herausgeber
Versicherungskonzept
Sven Nebenführ
Makler für Komposit-Versicherungen
Rechtsschutz-Experte
Biohof Platte
65232 Taunusstein

Mobil: 0170 666 00 11
E-Mail: info@versicherungskonzept.com
https://versicherungskonzept.com

V.i.S.d.P.
Sven Nebenführ
USt.-ID: DE294943231
Inhaltlich Verantwortlicher gemäß § 18 Abs. 2 MStV
Zugelassener Versicherungsmakler mit Erlaubnis
nach § 34d Abs. 1 Z. 2 GewO mit der Registernummer
D-K7NX-UUQBT-34

Redaktion & Layout
Stefanie „Pressefee“ Schwarz

Hinweis der Redaktion
Die in diesem Magazin veröffentlichten Artikel wurden 2020 in folgenden (Online-)Magazinen publiziert: Versicherungsbote, ProContra-Online, Pfefferminzia, proVision. Unser besonderer Dank geht an die Vierpfotenmakler Dennis, Sonja und Britta.

Coverbild
James Wilson (Pixabay)

Bildnachweise
Lizenzfreie Bilder von Pixabay. Kein Bildnachweis nötig. Mit bestem Dank an: Augusto Ordonez, Ptra, OpenClipart-Vectors, Konstantin Rotkevich, Gordon Johnson, Tilo Sichler, Pexels, Alexas Fotos, Szilard Szabo, Mabel Amber, VuToan, Bridgesward, Roland Steinmann, Gerd Altmann, Pete Linforth.

Portraits von Sven Nebenführ:
Fotostudio Schuppelius, Mainzer Allee 10, Taunusstein

© 2021 Versicherungskonzept.

Zur Vereinfachung der Schreibweise wird im Text nur die männliche Form verwendet. Die weibliche und diverse Anredeform sind darin enthalten.

Versicherungsvertreter

Vertritt die **Interessen seiner Versicherungsgesellschaft** und wird dafür von ihr entlohnt. Hier können Sie einzelne Versicherungen kaufen. Er arbeitet arbeitnehmerähnlich selbstständig nach Handelsgesetzbuch (HGB 84) und ist mit seinem Angebot an seine Gesellschaft gebunden.

Versicherungsmakler

Sie sind hier

Arbeitet **im Auftrag seiner Mandanten** und kauft Versicherungen nach Bedarf ein. Er hat Zugriff auf den gesamten Versicherungsmarkt und erhält eine Vermittlungscourtage von den Versicherern. Er benötigt einen schriftlichen Auftrag und eine Vollmacht.

Versicherungsberater

Honorarberater mit Vermittlungsfunktion: Als spezialisierter Rechtsberater erstellt er Riskoanalysen, prüft bestehende Versicherungen und vermittelt diese nach individuellem Bedarf. Er **arbeitet neutral und unabhängig auf Honorarbasis**.

Die einzige Konstante im Universum ist die Veränderung.

Heraklit von Ephesos (um 535 - 475 v. Chr.)

Lebenslagen, Bedürfnisse und Interessen verändern sich. Ihre Absicherung sollte sich Ihrer Lebensdynamik anpassen, meinen Sie nicht auch?

Sprechen Sie uns an. Buchen Sie unseren Rückrufservice. Stichwort: „Versicherungscheck“.

https://versicherungskonzept.com

VERSICHERUNGSKONZEPT
Sven Nebenführ
Makler für Komposit-Versicherungen
Rechtsschutz-Experte

Online-Versicherungsbüro
Gesprächstermine
https://versicherungskonzept.com

© Roland Steinmann, Pixabay