

Welche Aufgaben sind die eines Versicherungsmaklers:

Ein Versicherungsmakler ist ein unabhängiger Vermittler zwischen Versicherungsunternehmen und Kunden. Seine Hauptaufgaben umfassen:

1. **Bedarfsanalyse:** Der Makler ermittelt den Versicherungsbedarf des Kunden, indem er dessen individuelle Situation, Risiken und Versicherungsziele seines Mandanten analysiert.
2. **Beratung:** Basierend auf der Bedarfsanalyse gibt der Makler dem Kunden fachkundige Beratung. Er erklärt die verschiedenen Versicherungsoptionen, deren Vor- und Nachteile sowie die Deckungsumfänge.
3. **Marktvergleich:** Der Makler vergleicht die Versicherungsprodukte verschiedener Versicherungsunternehmen, um das beste Preis-Leistungs-Verhältnis für den Kunden zu finden.
4. **Angebotserstellung:** Auf Basis des Marktvergleichs erstellt der Makler maßgeschneiderte Versicherungsangebote, die den Bedürfnissen des Kunden entsprechen.
5. **Vermittlung:** Der Makler unterstützt den Kunden bei der Auswahl der geeigneten Versicherungspolicen und vermittelt zwischen dem Kunden und dem Versicherungsunternehmen.
6. **Vertragsverwaltung:** Der Makler übernimmt die Verwaltung der Versicherungsverträge. Dazu gehört die Prüfung von Vertragsbedingungen, die Anpassung von Verträgen bei Änderungen der Lebenssituation des Kunden und die Abwicklung von Schadensfällen.
7. **Kundenbetreuung:** Der Makler steht dem Kunden als Ansprechpartner für Fragen, Änderungswünsche oder Schadensfälle zur Verfügung und unterstützt ihn bei der Durchsetzung seiner Ansprüche gegenüber dem Versicherungsunternehmen.
8. **Marktbeobachtung:** Der Makler beobachtet kontinuierlich den Versicherungsmarkt, um über neue Produkte, Entwicklungen und gesetzliche Änderungen informiert zu sein. Dadurch kann er den Kunden über relevante Änderungen informieren und gegebenenfalls Anpassungen vornehmen.

Die Hauptverantwortung eines Versicherungsmaklers besteht darin, den Kunden bei der Auswahl und Verwaltung von Versicherungsprodukten zu unterstützen und dessen Interessen zu vertreten.

Für welche Leistungen erhält der Versicherungsmakler eine Vergütung?

Der Versicherungsmakler erhält in der Regel eine Vergütung (Courtage – der Maklerlohn) für die erfolgreiche Vermittlung von Versicherungsverträgen. Diese Provision wird vom Versicherungsunternehmen gezahlt und ist eine Vergütung für die erbrachte Dienstleistung des Maklers. Die Provision des Versicherungsmaklers kann sich auf verschiedene Leistungen beziehen, darunter:

1. Abschluss einer Versicherungspolice: Der Makler erhält eine Provision, wenn er erfolgreich einen Versicherungsvertrag zwischen dem Kunden und dem Versicherungsunternehmen vermittelt.
2. Bestandsprovision: Der Makler erhält regelmäßige Provisionen für die laufende Betreuung und Verwaltung der Versicherungsverträge. Dies umfasst die Kundenbetreuung, Vertragsanpassungen und die Verwaltung von Schadensfällen.

Die genaue Höhe der Provision kann je nach Versicherungsart, Versicherungsunternehmen und Vereinbarungen zwischen dem Makler und dem Unternehmen variieren. Es ist wichtig anzumerken, dass ein seriöser Versicherungsmakler seine Provisionen offenlegt und im besten Interesse des Kunden handelt, indem er die passenden Versicherungsprodukte empfiehlt, die den individuellen Bedürfnissen des Kunden entsprechen.

Courtage bei Sachversicherungen

Wenn Sie beispielsweise eine Single-Privathaftpflichtversicherung mit einem Jahresbeitrag von 58 EUR abschließen, sieht die Rechnung so aus:

Jahresbeitrag: 58 EUR abzgl. 19% Versicherungssteuer = 48,74 EUR ohne Steuer. Davon (abhängig vom Versicherer und Tarif) etwa 15 – 25% **Courtage = 7,31 EUR bis 12,16 EUR**. Dafür übernimmt der Versicherungsmakler die Marktsondierung, Beratung, Vermittlung, Dokumentation und steht während der Vertragslaufzeit als Ansprechpartner oder auch zur Unterstützung im Schadensfall zur Verfügung.

In der KFZ-Versicherung dürfte die durchschnittliche Courtage bei 4 – 8% liegen. Wenn Sie also 400 EUR für Ihre KFZ-Versicherung zahlen: 400 EUR abzgl. 19% Versicherungssteuer = 336,14 EUR ohne Steuer, also **13,45 EUR bis 26,90 EUR an Courtage**. Die Dienstleistung des Maklers dafür: Siehe oben, wobei in der KFZ-Versicherung zusätzlich noch Änderungen der Tarifmerkmale (mehr Fahrleistung, andere Fahrer), Fahrzeugwechsel, Rabattübertragungen und andere Tätigkeiten mehr hinzukommen.

Courtage bei Privaten Krankenversicherungen

In der Krankenversicherung richtet sich die Courtagehöhe ebenfalls nach dem Versicherungsbeitrag. Wegen der enormen Beratungsintensivität (wenn man es richtig machen will) und dem Umstand, dass längst nicht jeder Antragssteller überhaupt versichert werden kann, wird die Vergütung nicht pro Jahr gezahlt, sondern zum größten Anteil als Abschlusscourtage einmalig bei Vertragsbeginn.

Versicherungsmakler erhalten unseres Wissens durchschnittlich etwa 7 Monatsbeiträge auf die Kranken- und 1,8 Monatsbeiträge auf die Pflegepflichtversicherung. Für die Vermittlung einer privaten Krankenversicherung mit einem Monatsbeitrag von 300 EUR und einer Pflegepflichtversicherung von 25 EUR erhält ein Versicherungsmakler also durchschnittlich **etwa 2.145 EUR** – wenn der Kunde 5 Jahre bei diesem Versicherer bleibt.

Wechselt der Kunde vorher den Versicherer, oder wird wieder versicherungspflichtig in der Gesetzlichen Krankenversicherung, muss der Versicherungsmakler im Rahmen der Stornohaftung die Courtage anteilig zurückzahlen. Ist der Kunde beispielsweise nach einem Jahr weg, bleiben dem Makler im Beispiel oben 429 EUR – **der Rest ist an den Versicherer zurückzuzahlen.** Der Beratungsaufwand war jedoch gleichhoch, wie wenn der Kunde dauerhaft bleiben würde.

Courtage bei Lebensversicherungen

Auch in der Lebensversicherung wird in der Regel aus dem gleichen Grund (hoher Beratungsaufwand, wenn man es richtig machen will, längst nicht jeder Antrag wird auch angenommen) die Courtage zum größten Teil als einmalige Abschluss-Courtage gezahlt. Zur Lebensversicherung zählen auch die Berufsunfähigkeitsversicherung und die Risikolebensversicherung.

Die Abschluss-Courtagen werden nicht in Monatsbeiträgen errechnet, sondern in Promille oder Prozent der Bewertungssumme. Die Bewertungssumme richtet sich (meist) nach den garantierten Beiträgen der vereinbarten Vertragslaufzeit und kann durch Laufzeitfaktoren und Bewertungsfaktoren seitens des Versicherers begrenzt oder erhöht werden.

Die normale Rechenweise sieht so aus: Jahresbeitrag x Jahre Laufzeit x X % Abschluss-Courtage.

Für eine Lebens- / Renten- / Berufsunfähigkeitsversicherung, für die der Kunde 1200 EUR im Jahr zahlt und die 30 Jahre läuft, ergibt sich in der Regel eine Bewertungssumme von 36.000 EUR. Sieht der Tarif und die Courtagezusage des Versicherers eine Courtage in Höhe von 4% vor, ergibt sich also ein **Courtagebetrag von 1.440 EUR.** Wegen der Vielzahl von Tarifen mit unterschiedlichen Vergütungsfaktoren, Unterschieden in der Privaten oder Betrieblichen Altersversorgung ist die Zahl 4% mit Vorsicht anzunehmen. Die konkrete Courtagehöhe kann sowohl weitaus niedriger, aber auch höher liegen.

Rückforderungsansprüche und Abzüge bei der Courtage

Auch in der Lebensversicherung gilt eine 5-jährige Courtagehaftungszeit. Kündigt der Kunde nach einem Jahr, muss der Versicherungsmakler auf Grund eines Gesetzes 4/5, also im Beispiel oben 1.152 EUR, zurückzahlen und kann nur 288 EUR behalten. Und das trotz vollständig erbrachter Beratungs- und Vermittlungsleistung.

Manche Versicherer fordern für vermittelte Kranken- oder Lebensversicherungen Beiträge vom Versicherungsmakler zu einer Vertrauensschadenversicherung. Diese soll dann einspringen, falls der Makler nicht in der Lage ist, die Courtage im Rahmen der Stornohaftung zurückzuzahlen. Alternativ oder auch zusätzlich zahlen viele Versicherer nicht 100% der Courtage an den Versicherungsmakler aus, sondern behalten beispielsweise 10% als sogenannte Stornoreserve ein.

Was wir hier für das bessere Verständnis kurz und mit konkreten Zahlen benennen, ist in der Praxis ein kompliziertes Verfahren.

Welche Leistungen sollte (muss) sich der Versicherungsmakler zusätzlich Vergüten lassen?

Ein Versicherungsmakler kann zusätzlich zur Provision, die er vom Versicherungsunternehmen erhält, dem Kunden auch eine gesonderte Vergütung in Rechnung stellen. Diese Vergütung darf z.B. für folgende Leistungen erhoben werden:

1. Beratungsleistungen: Wenn der Makler eine umfassende Beratung erbringt, die über die reine Vermittlung von Versicherungsverträgen hinausgeht, kann er dafür eine separate Vergütung verlangen. Dies kann beispielsweise bei komplexen Versicherungssituationen oder spezialisierten Beratungsleistungen der Fall sein.
2. Analyse und Gutachten: Wenn der Makler eine detaillierte Analyse der Versicherungsbedürfnisse des Kunden durchführt oder spezifische Gutachten erstellt, kann er dafür eine separate Vergütung verlangen.
3. Vertragsanpassungen und Vertragsverwaltung: Falls der Makler umfangreiche Vertragsanpassungen oder eine besonders intensive Vertragsverwaltung übernimmt, die über die normale Kundenbetreuung hinausgeht, kann er dafür eine separate Vergütung in Rechnung stellen.
4. Schadensabwicklung: Wenn der Makler bei der Abwicklung von Schadensfällen einen erhöhten Arbeitsaufwand hat oder spezielle Expertise einbringt, kann er eine separate Vergütung für diese Dienstleistung verlangen.
5. Bereitstellung einer Kunden-App: Wenn der Makler dem Kunden eine spezielle App zur Verfügung stellt, die den Zugriff auf Versicherungsdaten, Schadensabwicklung, Dokumente usw. ermöglicht, kann er dafür eine separate Vergütung verlangen.
6. Verwaltung des Onlinezugangs für Kunden: Wenn der Makler den Onlinezugang zu Versicherungskonten oder Kundenportalen verwaltet und damit verbundene Aufgaben wie die Aktualisierung von Daten, Passwort- oder Kontoverwaltung übernimmt, kann er eine separate Gebühr dafür erheben.
7. Beantwortung von Fragen außerhalb der bestehenden Versicherungen: Wenn der Makler über die normale Kundenbetreuung hinaus Fragen zu allgemeinen Versicherungsthemen oder Versicherungsbedingungen beantwortet, für die kein konkreter Versicherungsvertrag besteht, kann er dafür eine separate Vergütung verlangen.

8. Angebotserstellung ohne Abschluss: Wenn der Makler auf Wunsch des Kunden Versicherungsangebote erstellt, ohne dass ein konkreter Versicherungsvertrag abgeschlossen wird, kann er dafür eine separate Gebühr erheben. Dies kann beispielsweise bei Vergleichsangeboten oder Informationszwecken der Fall sein.

Eine zusätzliche Vergütung in Form einer pauschalen Zahlung, die vom Mandanten an den Versicherungsmakler geleistet wird, kann genutzt werden, um die oben genannten zusätzlichen Leistungen pauschal abzugelten. Diese Art der Vergütung ermöglicht es dem Makler, die verschiedenen Dienstleistungen, wie die Bereitstellung einer Kunden-App, Verwaltung des Onlinezugangs, Beantwortung von Fragen außerhalb bestehender Versicherungen und Angebotserstellung ohne Abschluss, in einem angemessenen Verhältnis zur Pauschale abzudecken.

Durch die pauschale Zahlung erhält der Mandant eine umfassende Betreuung und Serviceleistungen über einen bestimmten Zeitraum (z. B. monatlich oder jährlich). Diese Art der Vergütung kann für den Kunden vorteilhaft sein, da er einen festen Betrag zahlt und nicht für jede einzelne Dienstleistung separat belastet wird. Es kann auch dem Makler ermöglichen, seine Dienstleistungen effizienter zu planen und zu erbringen.

Es ist wichtig, dass die pauschale Vergütung und die darin enthaltenen Leistungen klar und transparent vereinbart werden. Die Höhe der Pauschale sollte angemessen sein und im Einklang mit den erbrachten Dienstleistungen stehen. Ein professioneller Versicherungsmakler wird die pauschale Vergütung deutlich kommunizieren und den Mandanten über die inbegriffenen Leistungen informieren.

Der Mandant hat die Möglichkeit, die vereinbarte Pauschale jederzeit Zeit einer Neuprüfung zu unterziehen. In Zusammenarbeit mit seinem Makler kann er die Pauschale erneut besprechen und überprüfen lassen. In diesem Zuge könnte die Pauschale neu berechnet, reduziert oder sogar gänzlich aufgehoben werden. Falls die Pauschale wegfallen sollte, muss sich der Mandant darauf einstellen, dass zukünftige zusätzliche Beratungsleistungen außerhalb der bestehenden Verträge zu einer gesonderten Abrechnung führen würden.

Du hast Fragen?

Dann melde Dich einfach bei mir und wir besprechen diese im Detail.

Beste Grüße

Carlo Riccardi

Versicherungsfachmann (BWV) - Versicherungsmakler

Carlo RICCARDI Consulting
beraten - vermitteln - betreuen

Tel.: +49 (0) 7681 493 79 80 - E-Mail: kontakt@gut-versichert24.de

Weitere Informationen, Terminvereinbarung, Datenschutz, Impressum, uvm. finden Sie auf: www.gut-versichert24.de - www.riccardi.de