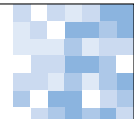


Unabhängige Beratung für
bedarfsgerechten und kosten-
günstigen Versicherungsschutz

Ihr
Versicherungs-
makler

ivm



Institut der Versicherungsmakler e.V.

Durch die Zusammenarbeit mit
einem Versicherungsmakler
entstehen keine zusätzlichen Kosten
– im Gegenteil: Der Kunde zahlt in
der Regel weniger als direkt beim
Versicherungsunternehmen.

Was



Guter Rat immer öfter gefragt

Selbst für engagierte Unternehmer und Verbraucher ist der Markt für Versicherungen und Finanzdienstleistungen heute vielfach ein unüberschaubares Terrain. Immer neue Angebote, ellenlange Vertragsbedingungen, neue gesetzliche Vorschriften, Testberichte in Zeitschriften und Werbung vom TV-Spot bis zum Werbebrief verwirren mehr, als dass sie helfen. Wem soll man da vertrauen?

Gut, dass es Versicherungsmakler gibt

Versicherungsmakler sind die unabhängigen Experten und Berater für den privaten und gewerblichen Versicherungs- und Versorgungsbedarf. Sie kennen den Markt, seine Anbieter, die Produkte und verfügen über das fachliche Know-how zu deren Beurteilung und Bewertung. Versicherungsmakler suchen für jede Aufgabe individuell den nach Solidität, Qualität und Preis geeigneten Anbieter aus.

Der entscheidende Vorteil: Versicherungsmakler stehen traditionell auf der Seite ihrer Kunden. Im so genannten „Sachwalterurteil“ stellte der Bundesgerichtshof 1985 klar, dass der Versicherungsmakler als „treuhandähnlicher Sachwalter“ seines Kunden anzusehen ist. Damit steht er auf einer Stufe mit Expertenberufen wie Rechtsanwälten, Wirtschaftsprüfern oder Steuerberatern. Und entsprechend weitreichend sind auch seine Pflichten bei der Wahrnehmung der Versicherungs- und Versorgungsinteressen seiner Mandanten.



Die Kosten für die Beratung, Vermittlung und laufende Überwachung der Verträge werden nach internationalem Gewohnheitsrecht durch Courtagezahlungen der Versicherungsgesellschaften abgegolten. Dem Kunden entstehen durch die Zusammenarbeit mit einem Versicherungsmakler keine zusätzlichen Kosten.

ist ein

Versicherungsmakler?

Vertrauen von Beginn an

Mit seiner Unabhängigkeit ist der Versicherungsmakler der natürliche Bundesgenosse seiner Kunden. Da aber auch dem gewissenhaftesten Berater einmal ein Fehler unterlaufen kann, haben seriöse Makler, wie alle Mitgliedsbetriebe des Instituts der Versicherungsmakler e. V. (ivm), eine Haftpflichtversicherung. Diese ersetzt Vermögensschäden durch Beratungsfehler mit einer Summe bis zu einer Million Euro – in Einzelfällen auch mehr. Der Aufbau eines Vertrauensverhältnisses – Grundstein einer langjährigen Kundenbeziehung – steht so von Beginn an unter einem guten Stern.

Versicherungsmakler sind unverwechselbar

Durch die Auflagen aus dem Sachwalterurteil des Bundesgerichtshofs trägt der Versicherungsmakler eine ganz besondere Verantwortung für seine Kunden. Er hebt sich damit deutlich von anderen Formen der Versicherungsvermittlung ab.

So sind Generalagenten und Ausschließlichkeitsvertreter – ausgewiesen durch das Schild eines Versicherungsunternehmens an ihrem Büro – vertraglich verpflichtet, ausschließlich dessen Produkte zu vermitteln. Ähnliches gilt auch für so genannte Mehrfachagenten. Sie bieten ihren Kunden nur Alternativen aus einem kleinen Teil des Marktes an. Besondere Vorsicht ist oftmals bei Vermögensberatern, Finanzberatern, Finanzoptimierern, Consultants oder Wirtschaftsberatern geboten:

„Der Versicherungsmakler wird regelmäßig vom Versicherungsnehmer beauftragt und als sein Interessens- oder sogar Abschlussvertreter angesehen. Er hat als Vertrauter und Berater des Versicherungsnehmers individuellen, für das betreffende Objekt passenden Versicherungsschutz oft kurzfristig zu besorgen ...“

Aus dem so genannten „Sachwalterurteil“ des Bundesgerichtshofs (BGH, Urteil vom 22.05.85 – IVa ZR 190/83 (Düsseldorf))

Sie bekennen sich oft nicht zu ihrer tatsächlichen Tätigkeit, sondern verschleiern hinter wohlklingenden Titeln ihr wahres Tun. Beim Versicherungsmakler hingegen sind das Selbstverständnis und die Aufgabenstellung immer völlig klar.

Früher auf industrielle Risiken und gewerbliche Kunden festgelegt, haben sich Versicherungsmakler heute auf alle bedeutenden Versicherungs-, Versorgungs-, Kapitalanlage- und Finanzierungsthemen spezialisiert.

Für wen arbeiten



Handel, Gewerbe, Industrie

Traditionell sind Versicherungsmakler für industrielle und gewerbliche Unternehmen jeder Größenordnung und für die Seeschifffahrt tätig. Typische Aufgaben sind die Versicherung von Transporten, Warenlagern, Betriebsstätten, Betriebsunterbrechungen, Haftpflicht-, Umwelt- und Vermögensschäden. Zum Service des Versicherungsmaklers gehört auch die Anpassung des Versicherungsschutzes an neue, geänderte und fortgefallene Risiken.

Zur Vermeidung von Überschneidungen und auch wegen klarer Verantwortlichkeiten deckt ein Unternehmen seinen kompletten Versicherungsbedarf in der Regel über ein einziges Maklerbüro ab. Als „externe Versicherungsabteilung“ des Unternehmens arbeitet der Versicherungsmakler in komplexen Fällen mit spezialisierten Beratern oder Berufskollegen zusammen.

Familien und Privatleute

Hat sich ein Unternehmen von der Leistung seines Versicherungsmaklers überzeugt, liegt es nahe, den bewährten Berater auch mit den privaten Versicherungs- und Vorsorgeaufgaben der Inhaber/Geschäftsführer zu betrauen. Insbesondere Vorstände und Geschäftsführer von Kapitalgesellschaften haben interessante Spielräume bei der Gestaltung ihrer Altersversorgung. Gut verdienende Angestellte finden beim Versicherungsmakler die richtigen Antworten auf sinkende Leistungen aus der gesetzlichen Rentenversicherung und steigende Beiträge der gesetzlichen Krankenkassen.



Versicherungs- makler?

Versicherungen und Vorsorge

Die Absicherung existenzieller Risiken steht im Mittelpunkt der Tätigkeit des Versicherungsmaklers. Feuer, Haftungstatbestände oder Einbruchdiebstähle können Unternehmen in den Ruin treiben. Bei Privatleuten haben Krankheiten und Unfälle weitreichende finanzielle Folgen, falls keine oder die falsche Versicherung abgeschlossen wurde. Die Gestaltung eines sorgenfreien, finanziell gut ausgestatteten Lebens im Alter ist eine weitere typische Aufgabe im Maklerbüro. Neben Lebens- und Rentenversicherungen (auch im betrieblichen Versorgungswesen) gehören Fondsanlagen und -sparpläne zum aktuellen Instrumentarium der Altersvorsorge.

Kapitalanlagen und Finanzierungen

Beim Thema Kapitalanlagen haben sich viele Versicherungsmakler zu echten Alternativen zu Banken und Finanzinstituten entwickelt. Wer sein Unternehmen verkauft, eine Erbschaft antritt oder Zahlungen aus einer Lebensversicherung erhält, lässt sich von seinem Versicherungsmakler vorschlagen, wie er sein Geld am besten arbeiten lässt. Mit Kenntnis der genauen Lebensumstände und des Kapitalanlageziels schlägt er einen Mix aus Versicherungen und Vermögensanlagen mit den passenden Rendite- und Sicherheitsoptionen vor. Maklerbüros arbeiten im Bereich der Kapitalanlagen unabhängig und verfügen oft über ein größeres Angebot an Aktien- und Rentenfonds als die Banken.

Ungewöhnliche Branchen, Unternehmen und Tätigkeiten, beispielsweise Baumfällarbeiten, Schönheitschirurgen, Feuerwerker, Berufstaucher, Diskotheken oder Flugschulen erfordern spezielle Konzepte zur kostengünstigen Absicherung der Risiken. Diese Deckungskonzepte werden vielfach von spezialisierten Versicherungsmaklern entwickelt und sind über das Netzwerk im Institut der Versicherungsmakler (ivm) allen Kollegen im gesamten Bundesgebiet zugänglich.

Gleiches gilt für die Finanzierung neuer Betriebsstätten, Anlagen, Maschinen, Warenlager, Kraftfahrzeuge (auch Leasing) und privaten Wohneigentums: Auch hier bedient sich der Versicherungsmakler der Ressourcen des gesamten Kapitalmarktes und ist jederzeit in der Lage, konkurrenzfähige Angebote zu unterbreiten.

Versicherungsmakler stehen traditionell auf der Seite ihrer Kunden – sie verstehen sich nicht als Vertriebsinstrument der Versicherungsunternehmen, sondern als Beschaffungsorgan ihrer Kunden; insbesondere sind sie keine Verkäufer der Versicherungsunternehmen.

Wie der Versicherungs



Sind die Angebote verschiedener Versicherungsunternehmen ausgewertet, erhält der Kunde von seinem Versicherungsmakler eine konkrete Empfehlung für den passenden Versicherungsvertrag.

Ist-Zustand und Bedarf ermitteln

Textilreinigungen, Bundesliga-Profis, Autoverleiher, Konditoreien oder Rechtsanwälte – jeder Kunde, ob Privat oder Gewerbe, hat einen ganz individuellen Versicherungsbedarf. In einem ersten Schritt prüft der Versicherungsmakler die abzusichernden Risiken: Gegen welche Gefahren muss vorgesorgt werden? Wie hoch sind die möglichen finanziellen Verluste? Gibt es andere Wege zur Risikominimierung oder ist eine Versicherung dazu geeignet, die Risiken abzudecken? Zur Erstellung einer sachgerechten Risikoanalyse sammelt der Versicherungsmakler alle relevanten Informationen. Dies sind häufig sensible Daten, die der vertraulichen Behandlung bedürfen. Gegenseitiges Vertrauen hat deshalb von Anfang an einen hohen Stellenwert.

Angebote einholen und vergleichen

Steht fest, was und in welchem Umfang versichert werden soll, prüft der Versicherungsmakler die bisherigen Versicherungsverträge, ggf. auch auf eine Erweiterung. Soweit sie den Anforderungen nicht genügen, wird der Markt sondiert:

- Welches Versicherungsunternehmen hat die passenden Produkte?
- Zu welchen Kosten lassen sich die Risiken dort abdecken?
- Unter welchen Bedingungen lassen sich diese Kosten weiter senken?
- Welche Details im Bedingungswerk sind für den konkreten Fall entscheidend?

Anbieter vorschlagen und Verträge vorbereiten

Wer bietet den passenden Versicherungsschutz zu einem günstigen Preis? So lautet vereinfacht die Aufgabe für den Versicherungsmakler. Bei der Auswahl des geeigneten Versicherungsunternehmens lässt er sich aber nicht nur vom besten Preis-/Leistungsverhältnis leiten. Vielmehr fließen auch die Bonität des Versicherers, seine Kostenquote und die Erfüllung der Leistungsversprechen vorangegangener Jahre und Jahrzehnte in die Empfehlung mit ein. Eine weitere, nicht unerhebliche Rolle spielen die Erfahrungen des Versicherungsmaklers und des Netzwerks seiner ivm-Kollegen aus der Abwicklung von Schäden und Leistungsfällen.

Laufende Betreuung und Aktualisierung

Die Arbeit des Versicherungsmaklers endet nicht mit der Vermittlung eines Vertrages: Unternehmen stocken ihr Personal auf oder nehmen neue Produktionshallen in Betrieb, private Einkommen entwickeln sich erfreulich und sollen im Rentenalter erhalten bleiben – Risiken und Versorgungsansprüche sind nicht statisch, sondern ändern sich permanent. Da sich auch Angebote und Konditionen für Versicherungsprodukte laufend ändern, gehört die turnusmäßige Beratung zur Optimierung von Kosten und Leistungen des Versicherungsschutzes zu den typischen Dienstleistungen des Maklers.

arbeitet makler für Sie?



Mit einer Maklervollmacht ermächtigt der Kunde seinen Versicherungsmakler zur Vertretung gegenüber den jeweiligen Versicherungsunternehmen.

Dazu gehören

- die Abgabe aller die Versicherungsverträge betreffenden Willenserklärungen und Anzeigen,
- die Kündigung bestehender und der Abschluss neuer Versicherungsverträge sowie
- die Geltendmachung von Versicherungsleistungen in den betreuten Versicherungsverhältnissen einschließlich Mitwirkung bei der Schadensregulierung.

Wichtigste Aufgabe des Versicherungsmaklers im Unternehmen ist die kostengünstige Abdeckung betrieblicher Risiken. Direkt danach kommen die Konzepte zur betrieblichen Altersvorsorge.

Welche erhalten



Sicherheit für Industrie, Handel, Handwerk und Gewerbe

Am Anfang der Arbeit des Versicherungsmaklers steht die sorgfältige Aufnahme der individuellen Risiken. Im Vordergrund stehen dabei

- Sachschäden, z. B. an Gebäuden oder Betriebseinrichtungen
- Betriebsunterbrechungs- und Ertragsausfallrisiken,
- Haftungspotenzial durch die betriebliche Tätigkeit – insbesondere auch im Umweltbereich,
- Transportrisiken,
- Beschädigung von Maschinen und elektronischen Anlagen,
- Forderungsausfall und
- die besondere Haftung von Unternehmensführern für Vermögensschäden.

Auf Basis der Bestandsaufnahme analysiert der Versicherungsmakler den Deckungsumfang und die Kostenstruktur aller bestehenden Versicherungsverträge. Im Ergebnis empfiehlt er in aller Regel eine Anpassung, Umgestaltung oder auch Ergänzung des bestehenden Versicherungsschutzes. Detaillierte Gefahrenanalysen geben oft Hinweise zur sinnvollen Umorganisation betrieblicher Abläufe. Und mit einer Reduzierung des Haftungspotenzials sind Einsparungen bei den Versicherungsprämien realisierbar.

Stehen bauliche Investitionen an, sind diese nicht nur gegen unvorhergesehene Störungen des Baufortschritts versicherbar. Mit Empfehlungen für ganz bestimmte bauliche Maßnahmen können Versicherungsmakler oder von ihnen empfohlene Experten bereits im Planungsstadium dazu beitragen, dass sich die künftigen Versicherungsbeiträge in Grenzen halten.



Leistungen

Unternehmen?

Effektive Netzwerke

Einzelne Versicherungsmakler können nicht alles wissen. Bei der Bewertung ausgefallener Risiken, z. B. in medizinischen Labors, bei Internet-Dienstleistern und Rechenzentren oder beim Bau und Betrieb von Wind-Kraftwerken, schalten sie unabhängige Experten und Sachverständige zur Bewertung der jeweiligen Risiken ein. Fundierte Expertisen ausgewiesener Fachleute aus dem Branchen-Netzwerk der Kollegen im Institut der Versicherungsmakler (ivm) sind eine gute Basis für individuelle Verhandlungen mit den Versicherungsunternehmen. Lohn des Aufwandes sind günstige Versicherungsbeiträge und passende Bedingungen im jeweiligen Versicherungsvertrag.

Ansprechpartner in Schadensfällen

Schäden kommen immer ungelegen. Aber auch im Schadensfall steht der Versicherungsmakler seinem Kunden mit dem gesamten Know-how als „treuhänderischer Sachwalter“ zur Seite. Zur typischen Arbeit im Schadensfall zählt die Aufnahme der Schadensanzeige, falls erforderlich die Beauftragung von Sachverständigen sowie die Erledigung des Schriftverkehrs mit dem Versicherungsunternehmen.

Verlust des Versicherungsschutzes durch eigene Versäumnisse – das muss nicht sein. Das komplexe Regelwerk der Versicherungsbedingungen sieht eine ganze Reihe von „Obliegenheiten“ bei der Beantragung von Verträgen, Zahlung von Prämien, Mitteilung über geänderte Risiken oder zur Anzeige von Schäden vor. Versicherungsmakler haben die Fristen aller laufenden Verträge ihrer Mandanten im Auge und informieren sie rechtzeitig über den erforderlichen Handlungsbedarf.

Vorsicht Falle: Fehler bei Antworten auf Antragsfragen für Lebens- oder Krankenversicherungen ziehen nicht selten einen Leistungsausschluss nach sich. Versicherungsmakler kennen sich aus!

Welche Privat



Private Sachversicherung

Neben den üblichen und weit verbreiteten Versicherungen für Eigenheim, Hausrat, Unfall, Rechtsschutz und Kfz kennt sich der Versicherungsmakler auch in den Spezialgebieten der privaten Sachversicherung aus. Ob es um wertvolle Kunst oder Antiquitäten, Oldtimer oder andere Liebhaber- und Sammlerstücke geht, um Ferienhäuser und Zweitwohnsitze im In- und Ausland oder Motor- und Segelboote: Versicherungsmakler haben Zugang zu speziellen Versicherungsangeboten für nahezu jede Sache und Situation. Vorteil für den Kunden: Spezialversicherer sind günstiger, ihr Bedingungswerk ist oft umfassender und die Abwicklung im Schadensfall professioneller als bei den 08/15-Gesellschaften.

Private Vorsorge

Steigenden Beiträgen gesetzlicher Krankenkassen ist man nicht hilflos ausgeliefert. Freiberufler, Unternehmer und Angestellte mit einem Einkommen oberhalb der Bemessungsgrenze können sich privat krankenversichern. Mit dem passenden Angebot vom Versicherungsmakler lassen sich oft mehrere hundert Mark monatlich einsparen – und das in der Regel bei besseren Leistungen im Krankheitsfall.

Neben einer Haftpflicht- und einer Sachversicherung brauchen vor allem junge Menschen heute unbedingt eine ausreichende Absicherung für den Fall der Berufsunfähigkeit. Hier ist der Rat des Versicherungsmaklers besonders wichtig, denn in diesem speziellen Tarif-Dschungel ist es für den Laien praktisch nicht möglich, den passenden Anbieter zu finden.

In jungen Jahren liegen die Leistungen der gesetzlichen Hinterbliebenenversorgung zumeist unter Sozialhilfeniveau. Wer verantwortlich denkt, sichert seine Familie durch eine Risikolebensversicherung ab.

Später dann (aber nicht zu spät!) werden die Weichen für einen finanziell sorgenfreien Ruhestand gestellt. Der Versicherungsmakler macht es sich dabei nicht einfach. Die passende Lebens- oder Rentenversicherung glänzt nicht nur mit hohen Leistungen zu niedrigen Beiträgen, sie nutzt auch alle Wege zur Reduzierung von Steuern und Sozialversicherungsbeiträgen durch die Möglichkeiten der Betrieblichen Altersversorgung. Davon profitieren insbesondere gut verdienende Arbeitnehmer.

Leistungen gibt es für kunden?

Private Kapitalanlagen

Viele Versicherungsmakler haben konkurrenzfähige Alternativen zu den Angeboten von Banken und Finanzinstituten entwickelt. Ob größere Summen vermehrt oder mit monatlichen Raten ein Vermögen angespart werden soll: Renten-, Immobilien- und Aktienfonds sowie die entsprechenden Fondssparpläne gehören zum zeitgemäßen Angebot vieler Versicherungsmakler. Vorteil für den Kunden: Sein Versicherungsmakler kennt sämtliche Verträge der persönlichen Versorgung. So kann er genau abgestimmte Pläne zum Vermögensaufbau mit interessanten Renditen bei begrenztem Risiko unterbreiten.

Wer 1961 und danach geboren wurde, erhält bei Berufsunfähigkeit nur noch sehr kleine gesetzliche Renten. Wichtiger denn je ist eine private Berufsunfähigkeitsversicherung, denn sie kann junge Menschen vor dem sozialen Absturz bewahren.



Versicherungs im

**Sachkenntnis und Verhandlungs-
geschick – so beweist sich die
Qualität eines Versicherungsmaklers
im Schadensfall.**



Schäden lassen sich begrenzen

Wer eine Versicherung abschließt, ist froh, wenn er sie nicht in Anspruch nehmen muss. Tritt der Schadensfall dennoch ein, muss schnell gehandelt werden. Wenn beispielsweise Betriebsräume, Warenlager oder Produktionsstätten abbrennen, zählt jeder Tag. Gerade nach einem großen Schaden erwarten die Versicherungskunden eine pünktliche Erfüllung der Leistungsversprechen.



Was tut der makler Schadensfall?

Fehlverhalten kann teuer werden

In der Regel hat der Versicherungskunde keine Erfahrung, wie man sich bei einem großen Schaden richtig verhält. Vielfach gehen Ansprüche verloren, weil Versicherungsnehmer wichtige Obliegenheiten verletzen, z. B. indem sie die Aufräumarbeiten zu früh veranlassen. Der Versicherungsmakler steht seinen Kunden im Schadensfall mit Routine und Erfahrung zur Seite. Er vertritt die Interessen seines Kunden gegenüber dem Versicherungsunternehmen und berät ihn beispielsweise dabei, ob die Einschaltung eines eigenen Sachverständigen zur Ermittlung der Schadensursache angebracht ist. Einschlägig spezialisierte Sachverständige sind im Versicherungsmaklerbüro bekannt.

Vertretung der Ansprüche beim Versicherungsunternehmen

Und was ist, wenn das Versicherungsunternehmen nicht bereit ist, alle finanziellen Ansprüche des Versicherungsnehmers zu erfüllen? Auch hier ist der Versicherungsmakler in seinem Element, denn er ist beim jeweiligen Versicherungsunternehmen bekannt und kann viele Probleme bei der Abwicklung von Schäden bereits im persönlichen Gespräch aus der Welt schaffen. Im Fall des Falles vermittelt er aber auch spezialisierte Sachverständige, die die Position seines Kunden in einem Schiedsverfahren vertreten. Ist ein gerichtliches Verfahren unvermeidbar, hat der Versicherungsmakler über das Netzwerk des ivm Zugriff auf spezialisierte Rechtsanwälte, die den Profis auf der Seite der Versicherungsunternehmen Paroli bieten können.

**Aus Schaden wird man klug –
Schäden geschickt zu verhüten
erfordert viel Erfahrung. Der
Versicherungsmakler hat viele
Schäden gesehen und viel über
Schäden gelesen. Er weiß aus
Erfahrung, wo die Schwachstellen
sind und wie sie sich manchmal
ganz einfach – zum Beispiel durch
den Einbau einer feuerhemmen-
den Tür – entschärfen lassen.**

Bei juristischen Fragen und Problemen hilft der Rechtsanwalt, geht es um Steuerfragen, wird ein Steuerberater konsultiert – bei allen Versicherungs- und Versorgungsthemen ist der Versicherungsmakler die erste Wahl.

Berufsstand



Versicherungsmakler – Beruf mit Tradition

Im 14. Jahrhundert wirkten die ersten Versicherungsmakler in den damals blühenden Handelsstädten Genua, Pisa und Florenz: Sie organisierten finanziellen Ausgleich, falls Schiffe nicht wieder in den Heimathafen zurückkehrten. Eng verknüpft mit der Seefahrt, breiteten sich Versicherungsmakler über die Hafenstädte der iberischen Halbinsel und die Niederlande bis in die deutschen Hansestädte aus. Die Tätigkeit eines Hamburger Versicherungsmaklers ist erstmals im Jahr 1590 durch Dokumente belegt. Großen Aufschwung nahm die Branche mit der industriellen Revolution zur Mitte des 19. Jahrhunderts. Der Aufbau großer Industriebetriebe band erhebliches Kapital, das von der Vernichtung durch Feuer bedroht war. Hier zu Lande haben viele Traditions-Makler ihre Wurzeln in dieser Zeit. Noch in den ersten Jahrzehnten der Bundesrepublik Deutschland bestand der Kundenkreis der wenigen Versicherungsmakler fast ausschließlich aus der Seeschifffahrt und großen Industrie- und Gewerbebetrieben.



Versicherungsmakler – mit *Tradition.*

Mittelstand und Gewerbe

Heute sind rund 5000 Versicherungsmakler in Deutschland für Unternehmen jeglicher Größe, Freiberufler und Privatpersonen tätig. Seit Beginn der 80er-Jahre haben sich viele neu gegründete Büros auf die Absicherung und Altersvorsorge von Familien, kleineren Gewerbebetrieben und deren Inhabern spezialisiert. In einem besonderen Vertrauensverhältnis begleiten Versicherungsmakler ihre Mandanten im Regelfall über viele Jahre und Jahrzehnte. Kundenbeziehungen in der zweiten Generation sind keine Seltenheit, in Einzelfällen gehen sie heute auch bereits in die dritte Generation.

Das Institut der Versicherungsmakler

Die Gewerbefreiheit in Deutschland lässt derzeit noch zu, dass sich jeder ohne Nachweis seiner Qualifikation als Versicherungsmakler selbstständig machen kann. Hohe Anforderungen an die Sachkenntnis und das große Maß an Verantwortung gegenüber den Mandanten sind der Grund, warum dies seltener genutzt wird, als man erwarten würde. Zur Entwicklung und Aktualisierung ihres Fachwissens haben sich rund 300 unabhängige Versicherungsmakler dem Institut der Versicherungsmakler e. V. (ivm) angeschlossen. ivm-Makler profitieren von den folgenden Dienstleistungen ihres Instituts:

- Aus- und Weiterbildung (Marktentwicklung, Recht, Beratungsqualität, Qualitätsmanagement, EDV etc.)
- gemeinsame Marktforschung
- Vermittlung von Experten-Know-how an Mitgliedsunternehmen

- Etablierung von Produkt-Standards für häufig nachgefragte Absicherungsaufgaben
- Entwicklung von Standards zur elektronischen Kommunikation zwischen Versicherungsunternehmen, Versicherungsmaklern und deren Kunden
- Vertretung gemeinsamer Rechtspositionen gegenüber der Versicherungswirtschaft
- Öffentlichkeitsarbeit für das Berufsbild des Versicherungsmaklers

Zum Schutz ihrer Kunden vor Beratungsfehlern verfügen alle ivm-Makler über eine Haftpflichtversicherung für Vermögensschäden.



**ivm – Institut der
Versicherungsmakler e. V.**

**Kortumstraße 91
44787 Bochum**

Telefon: 02 34/9 63 04-40

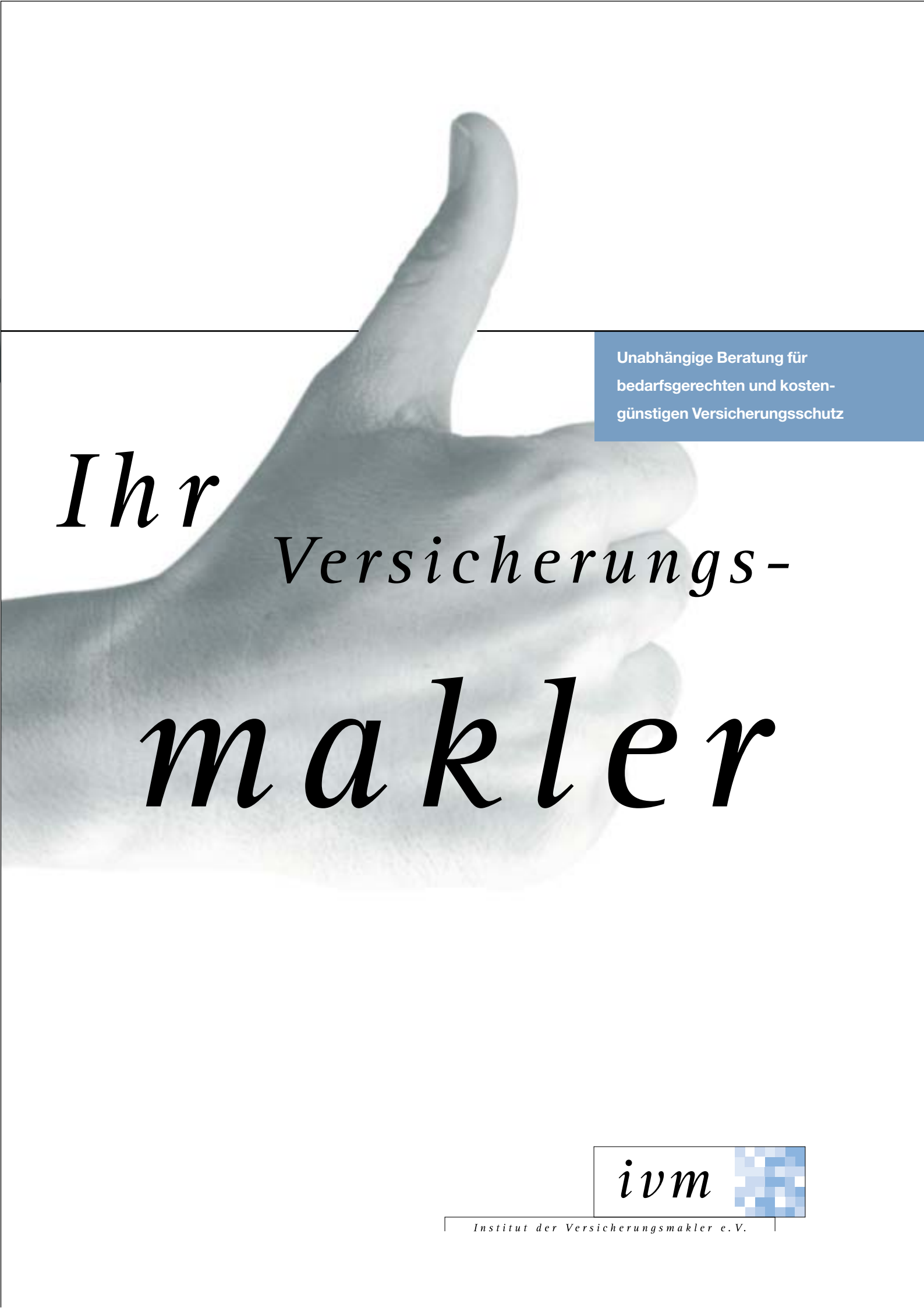
Telefax: 02 34/9 63 04-50

info@ivm-web.de

www.ivm-web.de



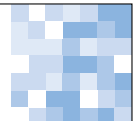
Ihr Versicherungsmakler



Unabhängige Beratung für
bedarfsgerechten und kosten-
günstigen Versicherungsschutz

Ihr
Versicherungs-
makler

ivm



Institut der Versicherungsmakler e.V.