

7 Hauptfehler bei der Auswahl des Versicherungs- vermittlers



4,95 von 5
★★★★★
SEHR GUT
83 Bewertungen



SEPP HÖLZEL
FINANZEN UND VERSICHERUNGEN

Der Abschluss von Versicherungen wird von manchen Verbrauchern als notwendiges Übel angesehen, das erledigt werden muss.

Tatsächlich kann es sehr spannend sein, sich mit diesem Thema auseinanderzusetzen und sich auf die Suche nach dem passenden Versicherungsschutz zu machen. Das musst du jedoch nicht allein tun. Dafür gibt es Versicherungsvermittler, die nicht nur über die fachlichen Kenntnisse verfügen, sondern auch auf deine individuelle Versicherungssituation eingehen. Doch wie findest du den passenden Versicherungsvermittler, und **wie kannst du Fehler bei der Wahl vermeiden?** Eine Antwort auf diese Frage erhältst du in diesem Ratgeber, der über die 6 häufigsten Fehler bei der Wahl des Versicherungsvermittlers informiert und dir hilft, diese Fehler zu vermeiden. Das bedeutet, dass du nach der Lektüre weißt, worauf du achten musst, sodass dir leichtfallen wird, den richtigen Versicherungsvermittler zu finden.

1. Eine auf den tatsächlichen Bedarf ausgerichtete Beratung

Wer genau weiß, welches Produkt er braucht, kann einen Versicherungsvermittler gezielt darauf ansprechen und sich diesbezüglich beraten lassen. Versicherungsvermittler sind versiert im Umgang mit Kunden und werden möglicherweise versuchen, weitere Produkte zu verkaufen. Das ist nachvollziehbar. Schließlich verdienen sie damit ihren Lebensunterhalt.

Entscheidend ist jedoch eine bedarfsorientierte Beratung. Dann kommt es darauf an, dass der Versicherungsvermittler deinen tatsächlichen Bedarf an Versicherungen ermittelt. Wird er also versuchen, dir auf Teufel komm raus das eine oder andere Versicherungsprodukt "anzudrehen", ohne sich an deinen Wünschen und an deinem tatsächlichen Bedarf zu orientieren, ist dieser Versicherungsvermittler wohl nicht die richtige Wahl. Den tatsächlichen Bedarf ermittelt er mithilfe **gezielter Fragen**.

Geht es um eine **Berufsunfähigkeitsversicherung**, wird er sorgfältig nachfragen, in welchem Beruf du arbeitest. Daraus leitet er das berufliche Risiko ab, berufsunfähig zu werden. Außerdem orientieren sich die Beitragszahlungen und deren Höhe an der jeweiligen Berufsgruppe.

Ein am tatsächlichen Bedarf orientierter Versicherungsvermittler wird sich auch danach erkundigen, welche Versicherungen du bereits hast und ob gegebenenfalls Versicherungslücken bestehen, die geschlossen werden sollten. Das gilt zum Beispiel für die Unfallversicherung. Es kommt nicht nur darauf an, ob du eine Unfallversicherung hast, sondern auch, ob der Versicherungsschutz für dich ausreichend ist. Das wiederum orientiert sich an den Risiken, denen du ausgesetzt bist und den damit verbundenen Unfallgefahren.

2. Eine gute Beratung zeichnet sich durch Transparenz und Seriosität aus

Die Beratung des Versicherungsvermittlers ist regelmäßig kostenfrei.

Das verleitet dazu, beim Abschluss einer Versicherung nicht danach zu fragen, wie hoch die Verwaltungskosten sind, die mit den monatlichen Versicherungszahlungen zu leisten sind. **Das ist einer der Hauptfehler, die potenzielle Interessenten machen.**

Sie legen das Hauptaugenmerk auf die Versicherungsinhalte, ohne sich die zusätzlichen Kosten offenlegen zu lassen. Das ist jedoch vor allem beim Abschluss einer privaten Altersvorsorge wichtig.

Deshalb solltest du dir Zeit nehmen bei der Wahl der Altersvorsorge und unbedingt hinterfragen, welche Beträge tatsächlich in die Altersvorsorge einfließen. Ein seriöser Versicherungsvermittler wird das von sich aus offenlegen. Ansonsten gibst du zu verstehen, dass dir dieser Aspekt wichtig ist, da er letztendlich über die erzielte Rendite entscheidet. Versicherungsmakler, die hier vage bleiben und keine offenen Worte finden, können nicht die richtige Wahl sein.

3. Auswahl und Wettbewerb sind die Voraussetzung für ein optimales Ergebnis - das wirklich passende Versicherungsprodukt finden

Das ist der wohl wichtigste Aspekt bei der Wahl des Versicherungsvermittlers, auf den jedoch Versicherungsnehmer viel zu wenig achten. Es wird einfach eine Versicherung abgeschlossen, ohne dass die Rahmenbedingungen sorgfältig hinterfragt und geprüft werden.

Das bedeutet, dass dich dein Versicherungsvermittler grundsätzlich über drei verschiedene Aspekte informieren sollte:

- Welche maximalen Inhalte bietet eine Versicherungsart beziehungsweise welche Leistungen sind im Allgemeinen üblich?
- Sobald du gemeinsam mit deinem Versicherungsvermittler nach einer sorgfältigen Auswahl das eine oder andere Produkt in die engere Wahl genommen hast, sollte dir dein Versicherungsvermittler die Unterschiede, die Vorteile und Nachteile des jeweiligen Produktes erklären. Auf dieser Grundlage kannst du dann die richtige Entscheidung treffen. Zu den Auswahlkriterien bei einer Berufsunfähigkeitsversicherung gehören zum Beispiel Vorerkrankungen, die Ermittlung der Versicherungssumme, die Höhe der monatlichen Beitragszahlungen, die Dauer des Versicherungsschutzes, abstrakte und konkrete Verweisung beziehungsweise der Verzicht auf beides sowie der vorläufige Versicherungsschutz im Falle eines Unfalls, um nur einige Kriterien zu nennen.
- Vorab sollte der Versicherungsvermittler gemeinsam mit dir abklären, welche Bedingungen erfüllt sein müssen, damit diese Versicherung auch tatsächlich zu dir passt und dir den gewünschten Versicherungsschutz bietet.
- Das alles ist nur möglich, wenn der Versicherungsvermittler nicht nur die Produkte eines einzigen Versicherungsanbieters verkaufen möchte. Das kann nicht dazu führen, dass du das optimale Versicherungsprodukt erhältst. Denn kein Versicherungsunternehmen ist in allen Bereichen gleich gut. Deshalb ist ein Vergleich zahlreicher Versicherungsprodukte unabdingbar!

4. Wenn der Versicherungsvermittler Druck aufbaut – entspannt bleiben und Bedenkzeit erbitten

Ein Versicherungsvermittler, der sich nicht durch Kompetenz hervortut, sondern dadurch, dass er Druck aufbaut, kann nicht der richtige Berater sein. Immer wenn es um Geld geht, und das ist beim Abschluss eines Versicherungsvertrags der Fall, solltest du ausreichend Bedenkzeit haben. Das gilt umso mehr, wenn du dir deiner Sache nicht sicher bist.

Außerdem unterliegen Versicherungsvermittler einer gesetzlichen **Informationspflicht**.

Über viele Jahre galt das sogenannte Policenmodell. Danach haben die Versicherer die Versicherungsbedingungen erst mit der unterschriebenen Police an den Versicherungsnehmer geschickt. In der Phase der Vertragsanbahnung lagen diese dem Kunden nicht oder lediglich auszugsweise vor, sodass er wichtige Details über sein Versicherungsprodukt erst nach dem eigentlichen Vertragsschluss erfahren hat. Seit der Neufassung des § 7 VVG (Versicherungsvertragsgesetz) muss der zukünftige Versicherungsnehmer rechtzeitig vor der Vertragsunterzeichnung informiert werden.

Nach dem sogenannten Antragsmodell kommt der Versicherungsvertrag durch den Antrag des Kunden und der darauffolgenden Annahmeerklärung beziehungsweise Policierung des Versicherers zustande, nachdem ihm die Versicherungsbedingungen sowie Informationsmaterial ausgehändigt wurden.

Dabei kann es sich um Broschüren in Textform sowie um digitale Datenträger, zum Beispiel eine CD oder DVD, handeln. Dadurch erhältst du als Kunde ausreichend Gelegenheit und Zeit, dich vor der Vertragsunterzeichnung über die wesentlichen Vertragsinhalte zu informieren.

5. ■ **Ausbildungsstatus des Versicherungsvermittlers klären**

Scheue dich nicht, vor der Beratung den Status des Vermittlers abzufragen, sofern er das nicht von sich aus tut. Das ist auch deshalb wichtig, weil es verschiedene Vermittlertypen gibt, unter anderem den klassischen Versicherungsvertreter, den Versicherungsmakler und den Mehrfach-Agenten. Entscheidend ist jedoch, dass es sich um einen unabhängigen Versicherungsvermittler handelt, der nicht an eine bestimmte Versicherungsgesellschaft gebunden ist. In diesem Fall würde er die Interessen der Versicherungsgesellschaft und weniger deine Interessen vertreten. Diese berufliche Unabhängigkeit ist ausschließlich bei Honorarberatern und Versicherungsmaklern gegeben. Oftmals haben sich die Berater auf bestimmte Versicherungsprodukte spezialisiert, zum Beispiel auf die Unfallversicherung, die Berufsunfähigkeitsversicherung sowie auf Altersvorsorgeprodukte.

Bereits seit dem 22. Mai 2007 handelt es sich bei der Versicherungsberatung nach § 34 d Abs. 1 GewO (Gewerbeordnung) um ein erlaubnispflichtiges Gewerbe. Außerdem besteht eine Registrierungspflicht im Versicherungsvermittler-Register.

Auf die Erlaubnis haben Versicherungsvermittler einen Rechtsanspruch, wenn sie bestimmte Voraussetzungen erfüllen, nämlich Zuverlässigkeit, geordnete Vermögensverhältnisse, die notwendige Sachkunde sowie den Nachweis einer Berufshaftpflichtversicherung.

Notwendige Sachkunde bedeutet Fachwissen über versicherungsfachliche sowie rechtliche Grundlagen und im Bereich der Kundenberatung.

Dabei gibt es bestimmte Berufsqualifikationen sowie Nachfolgeberufe, die als Nachweis der erforderlichen Sachkunde anerkannt sind. Beispiele sind die Anerkennung durch die IHK (Industrie- und Handelskammer), ein erfolgreicher Abschluss als Versicherungsfachmann/-frau vor dem 1. Januar 2009 sowie die Entbehrlichkeit der Sachkundeprüfung aufgrund einer langjährigen Tätigkeit als Vermittler.

6. ■ **Auf einen optimalen Beratungsprozess achten – so läuft eine Versicherungsberatung ab**

Vor der Beratung ist nach der Beratung. Dementsprechend gliedert sich der optimale Beratungsprozess in vier Phasen.

- Vor der Beratung ist es sinnvoll, dass du den Status des Beraters sowie seine Ausbildung abfragst, wenn der Versicherungsvermittler das nicht selbst im Rahmen der sogenannten Erstinformation tut.
- Was folgt, ist eine Bestandsaufnahme und Analyse deiner Versicherungssituation. Der Umfang ist abhängig davon, ob du deinen Versicherungsstatus insgesamt prüfen lassen oder eine ganz bestimmte Versicherung abschließen möchtest, zum Beispiel eine Unfallversicherung, eine Berufsunfähigkeitsversicherung oder eine private Altersvorsorge.
- Nach der Bestandsaufnahme folgt die Empfehlungsphase.

- Einen guten Versicherungsvermittler erkennst du daran, dass er dir einen jährlichen Versicherungsscheck sowie Unterstützung im Schadensfall anbietet. Ein jährlicher Versicherungsscheck ist deshalb sinnvoll, weil sich deine Lebenssituation verändern kann. Du kannst beispielsweise deinen Job wechseln, mit deiner Freundin zusammenziehen, eine Familie gründen, ein Haus oder eine Wohnung kaufen oder deine Ausbildung beziehungsweise dein Studium beenden. Dann kann es sinnvoll sein, die eine oder andere Versicherung auf ihre Aktualität prüfen zu lassen und gegebenenfalls an die neuen Verhältnisse anzupassen.

Im Folgenden wird der Beratungsprozess detailliert aufgeschlüsselt:

Der Beratungsprozess ist bereits seit 2007 auf der Grundlage der sogenannten EU-Vermittlerrichtlinie gesetzlich vorgeschrieben. Das bedeutet, dass er von jedem Versicherungsvermittler eingehalten werden muss. Auf diese Weise will der Gesetzgeber den Versicherungsnehmer als Verbraucher schützen. Insoweit sind die nachfolgenden Inhalte für den Versicherungsvermittler verpflichtend und müssen zwingend eingehalten werden.

1. Erstinformation

In einer Erstinformation muss sich der Versicherungsvermittler dir gegenüber als potenziellem Kunden legitimieren. Das geschieht regelmäßig über die Visitenkarte. Darüber hinaus wird der Berater dich über seinen Aufgabenbereich informieren, also darüber, welche Versicherungen er vermittelt und ob er als unabhängiger Berater tätig oder einer bestimmten Versicherung verpflichtet ist.

2. Bestandsaufnahme und Analyse

Im zweiten Schritt wird deine aktuelle Situation erfasst. Das bedeutet, dass der Versicherungsvermittler dich nach deinem Alter, deinem Familienstand, deiner Lebens- und Wohnsituation sowie nach deinen Bedürfnissen, Wünschen und Zielen in Bezug auf die Versicherung fragen wird. Das ist deshalb wichtig, um das passende Versicherungsprodukt zu finden, das zu deinen Lebensumständen und deinen finanziellen Verhältnissen passt. Eine individuelle Bedarfs- und Risikoanalyse gibt Aufschluss darüber, ob du aktuell umfassend versichert bist oder ob es Versicherungslücken gibt, die gegebenenfalls geschlossen werden sollten.

Wichtig ist die Bestandsaufnahme dann, wenn der Versicherungsschutz insgesamt beleuchtet wird oder wenn es um einkommensabhängige Versicherungen geht, zum Beispiel die Berufsunfähigkeitsrente oder die Altersvorsorge.

Nur mithilfe dieser Informationen ist es möglich, den Versicherungsschutz zu optimieren und Versicherungslücken zu schließen. Schließlich geht es um eine individuelle Beratung und Lösung und nicht um die Vermittlung von pauschalen Versicherungsangeboten. Und ein Berater kann nicht hellsehen, weshalb er verlässliche Informationen über dich und deine Lebenssituation braucht.

3. Empfehlungsphase

Nach dem Erfassen und der Analyse deines individuellen Bedarfs wird der Versicherungsvermittler Produktempfehlungen aussprechen. Er wird diese Empfehlung entsprechend begründen und dir erklären, warum er das eine oder andere Produkt für geeignet hält. Optimal ist, wenn er dir zu einer Versicherung, zum Beispiel einer Berufsunfähigkeitsversicherung oder einer Unfallversicherung, verschiedene Varianten von unterschiedlichen Versicherern anbietet, sodass die Entscheidung letztendlich bei dir liegt. Lasse dich in Bezug auf deine Entscheidung nicht unter Druck setzen, sondern nimm dir die Zeit, die du brauchst. Der Versicherungsvermittler ist außerdem gesetzlich verpflichtet, dir vor Vertragsunterzeichnung alle Unterlagen auszuhändigen. Das gilt für Produktinformationsblätter ebenso wie für die Allgemeinen Versicherungsbedingungen, die Anträge und für das Beratungsprotokoll.

Das Beratungsprotokoll gibt die Inhalte der Beratung sowie die Begründung der Produktempfehlungen wieder. Dokumentiert das Beratungsprotokoll die Inhalte des Gesprächs nicht ausführlich genug, dann kannst du das beanstanden. Unterschreibe es nur dann, wenn die Inhalte vollständig, klar, inhaltlich richtig und verständlich formuliert sind. Schließlich handelt es sich um ein Dokument, das zum Beweis für eine sachlich und fachlich richtige Beratung geeignet ist.

7. „Vertrauen zum Vermittler spielt keine Rolle“

Einer der wichtigsten Bereiche in unserem täglichen Handeln, der mir ganz besonders am Herzen liegt. Vertrauen Seitens des Kunden sollte im Laufe der Zeit entstehen. Eine ganz besondere Rolle spielt natürlich hier ein einfühlsamer und verständnisvoller Umgang miteinander.

Nur so ist eine partnerschaftliche und langfristige Zusammenarbeit möglich.

 **Proven Expert** Kundenbewertungen



4,95 von 5
★★★★★
SEHR GUT
81 Bewertungen



100%
Empfehlungen

✓ Kundenservice
SEHR GUT (4,90)

✓ Preis / Leistung
SEHR GUT (4,87)

Empfehlung! Hervorragende Beratung, sehr akkurate Abwicklung - ich bin außerordentlich zufrieden. Obwohl ich anfangs immer sehr kritisch eingestellt bin und es

25.07.2019

Top-Kompetenzen: ✓ Professionalität ✓ Kundenorientierung ✓ Effizienz

[Mehr Infos](#) ⓘ



Mein Name ist Sepp Hölzel.

Ich bin ausgebildeter Versicherungskaufmann mit einem anerkannten IHK-Abschluss und verfüge über umfassende praktische Erfahrungen in der Beratung von Privat- und Geschäftskunden.

Zu **unseren Kernthemen** gehören die **private Unfallversicherung**, die **Berufsunfähigkeitsversicherung** sowie die **private Altersvorsorge**.

Als Versicherungsvermittler sind wir in der Nähe von Bamberg ansässig, sodass wir in der Region Hassberge und Bamberg tätig sind.

Dank der technischen Möglichkeiten gehören auch Onlineberatungen sowie die bundesweite Beratung und Betreuung von Kunden zu unserem Tagesgeschäft.

Bringe auch du deine Versicherungen auf Vordermann und vereinbare einen **kostenlosen Beratungstermin** mit uns auf <https://sepphoelzel.de/termin-vereinbaren/>.

Herzlichst
dein Sepp Hölzel

Besuch uns online unter www.sepphoelzel.de