

BEACHTEN SIE DEN UNTERSCHIED ...

Was kann der Versicherungsmakler, was andere Vermittler nicht können?

Die vielen verpflichtenden Vorschriften, die ein Versicherungsmakler einhalten muss, sind sehr vorteilhaft für den Kunden:

- Bestes Versicherungsangebot mit individuellen Zusätzen
- Komplette Unabhängigkeit:
 - bei der Auswahl der Versicherungsprodukte
 - bei der Auswahl der Versicherungsgesellschaft
 - keine Verkaufsvorgaben der Versicherer
- Ständige Fort- und Weiterbildung
- Umfangreiche Erkundigungspflicht
- Eine strenge Eigenhaftung

Das alles wird durch das gesetzlich verankerte „Best Advice“ Prinzip noch entsprechend untermauert.

10. ALPBACHER EXPERTENTREFFEN BESTÄTIGT:



Forum Alpbach Präsident Dr. Franz Fischler mit Fachverbandsobmann Gunther Riedlsperger und Fachverbandsgeschäftsführer Erwin Gisch sowie den beiden Tiroler Fachgruppenobmannstellvertretern Michael Thaler und Michael Schopper

VERSICHERUNGSMAKLER BETREUTE UNTERNEHMEN HABEN VORTEILE IN

- PREIS
- QUALITÄT
- LEISTUNG

IHR VERSICHERUNGSMAKLER
DIE BESTE VERSICHERUNG



Principal Partner of the European Forum Alpbach 2015



Fachverband der Versicherungsmakler und
Berater in Versicherungsangelegenheiten | Wirtschaftskammer Österreich
Johannesgasse 2/1/2/28 | 1010 Wien
T: 05 90 900 – 4816 | F: 05 90 900 – 11 82 25
E: ihrversicherungsmakler@wko.at | wko.at/ihrversicherungsmakler

DAS SAGEN DIE EXPERTEN ÜBER DIE VERSICHERUNGSMAKLER IN ÖSTERREICH



Versicherungsmakler können ihren Kunden aus einem großen Portfolio an Produkten eine individuelle Absicherung zusammenstellen, die weder an ein Produkt, noch an einen Versicherer gebunden ist. Das stellt neben der Aufklärungs- und Beratungspflicht (best advice Pflicht) einen weiteren Vorteil für den Kunden dar.

Dr. Hans-Jörg VOGL, Rechtsanwalt



Ein durch einen Versicherungsmakler betreuter Kunde kommt im Schadensfall schneller zu einer höheren Geldleistung.

MMag. Robert SOBOTKA, GF Telemark Marketing



Der Mystery Shopping Test belegte am Beispiel KFZ-Haftpflicht und Kaskoversicherung eindeutig, dass Versicherungsmakler ihren Kunden fast 20 Prozent bei Prämie und Versicherungssumme bringen können.

Wolfgang BACHMAYER, GF OGM



Versicherungskunden genießen bei der Vermittlung durch einen Makler aufgrund seiner Eigenhaftung einen wesentlich höheren Kundenschutz als bei Agenten, welche nicht persönlich haften. Aus rechtlicher Sicht stellt die Betreuung durch einen Makler die beste Lösung dar.

Univ.-Prof. Dr. Stefan PERNER, Institut für Zivilrecht/Abteilung Finanzmarktrecht/JKU Linz



Die Anzahl der Makler steigt stetig. Die Dominanz der Makler am Markt ist einfach zu erklären. Es sind die große Produktvielfalt, der Überblick über Gesetze und Marktgeschehnisse, die hohe spezialisierte Beratungsqualität, die Konstanz in der Betreuung und nicht zuletzt das optimale Preis-Leistungs-Verhältnis in puncto Prämie und Versicherungssumme.

Jörg CONRADI, Vst.-Vorsitzender ALLCURA Versicherung/Hamburg



Der Versicherungsmakler ist von Gesetzes wegen der bessere Vertreter für den Kunden, was am Beispiel der Schadenbearbeitung in jedem Fall ersichtlich wird. Er muss beispielsweise die Ansprüche des Kunden inklusive Zinsen geltend machen, die Leistungen fällig stellen, Fristen wahren und ungerechtfertigten Ablehnungen widersprechen. Diesem Gesetz ist nur der Makler verpflichtet, ergo muss sich auch sonst kein Versicherungsvermittler an dieses Gesetz halten.

Gerhard VEITS, Versicherungsmakler und Sachverständiger



Der Versicherungsmakler ist der Interessenvertreter der Konsumenten. Er trifft Vorkehrungen für den besten Vertrag für seine Kunden. Der Einsatz und die Qualität seiner Arbeit sind also entscheidend. Gerade die unabhängige Auswahl von Versicherungsprodukten garantiert, dass der Kunde das beste Produkt am Markt und nicht das beste Produkt der Versicherung XY erhält.

Markus WIESER, Präsident Arbeiterkammer NÖ



Wettbewerbspolitik hat in Österreich nie eine große Rolle gespielt. Für den Wettbewerb sind die Versicherungsmakler ein Segen. Denn so kommt etwas mehr Dynamik in die Versicherungswirtschaft, was dem Konsumenten zu Gute kommt.

Dr. Georg RATHWALLNER, GF Konsumentenschutz OÖ



Es gibt fünf Gründe warum man einen Versicherungsmakler aufsuchen sollte: Er ist ein verlässlicher Experte für alle Fälle. Da er an keinen Anbieter gebunden ist, bietet er bestes Preis-Leistungs-Verhältnis. Der Kunde ist beim Makler individuell versichert, sprich es werden individuelle Leistungen angeboten. Durch den Makler genießt der Kunde schnelle Hilfe im Schadensfall. Durch die Unabhängigkeit genießt man in jedem Fall eine objektive und fachlich einwandfreie Beratung.

Dr. Peter LOISEL, Vorstand Marktmanagement VAV



Der Versicherungsmakler trägt durch seine unabhängige Risiko- und Versicherungsanalyse wesentlich zur Funktionsfähigkeit und Effizienz des Versicherungsmarktes bei. So werden durch die Maklerberatung Fehlentscheidungen von Kunden vorgebeugt. Makler arbeiten zudem intensiv an der Entwicklung neuer bedarfsgerechter Produkte mit und senken durch ihr gut ausgebautes Vertriebsnetz die Markteintrittsbarrieren für ausländische Versicherungsunternehmen. Der hierdurch entstehende Preisdruck kommt direkt dem Konsumenten zu Gute.

M.A. Albert LUGER, Wissenschaftlicher Mitarbeiter IHS Kärnten