

Sicher versichert – Die Vorteile einer Zusammenarbeit mit einem Versicherungsbroker

Von Adrian Parpan*

Immer mehr gesetzliche Vorschriften, die rasanten Veränderungen in der Versicherungs- und Finanzwirtschaft sowie die zunehmende Unübersichtlichkeit des deregulierten Marktes machen es den KMUs nicht einfach, sich in dieser äusserst komplexen Landschaft zurechtzufinden und für die eigene Unternehmung die optimalen Versicherungen zu finden. Die Zusammenarbeit mit einem unabhängigen Versicherungsbroker bietet sich deshalb an und ist in den meisten Fällen sehr hilfreich.

Die Aufgabe des Brokers ist es, die Interessen des Kunden zu vertreten. Er setzt dabei sein Wissen und seine ganze Erfahrung in den Dienst und das Interesse des Kunden. Der Broker arbeitet unabhängig und ist keiner Versicherung und keiner Bank verpflichtet. Er ist aufgrund der Brokervereinbarung mit seinem Auftraggeber als Sachverwalter in dessen Auftrag tätig. Vorgängig erklärt der Broker dem Kunden den Umfang der Dienstleistung, das System der Honorierung, die Rechte und Pflichten beider Parteien. Mit der Mandatsunterzeichnung beginnt die Partnerschaft. Nun beginnt mit der Risiko-

analyse die eigentliche Dienstleistung des Brokers gegenüber dem Kunden. Der Broker kennt die neuesten Versicherungsprodukte, weiss über die relevanten gesetzlichen Bestimmungen Bescheid und kann aus dem komplexen Angebotsdschungel das für den Kunden richtige und zutreffende Produkt herausfiltern. Er erkennt die unterschiedlichen Kundenbedürfnisse und kann dem Kunden eine Empfehlung abgeben. Im Schadenfall wird der Kunde begleitet oder werden die Verhandlungen mit den Versicherungen für den Kunden sogar ganz übernommen.

Es geht darum die vorhandenen Versicherungslösungen bezüglich Preis und Leistung anhand einer Analyse auf dem Markt zu evaluieren, Deckungslücken oder Überversicherungen in allen Bereichen aufzudecken, um dem Kunden anschliessend den optimalen Versicherungsschutz vorschlagen zu können. In den meisten Fällen betreut der Broker den gesamten Versicherungsbestand des Kunden und ist die erste Anlaufstelle für alle Versicherungsfragen.

Dieser Service ist für den Kunden kostenlos, da der Broker die Entlohnung direkt über die Courtagen der Versicherer erhält. Spezielle Honorarvereinbarungen zwischen Kunden und Broker bedürfen einer separaten und schriftlichen Abmachung.

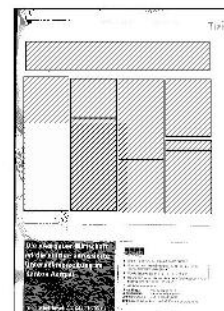
Vorteile der Zusammenarbeit mit einem Broker zusammengefasst:

- unabhängige Beratung von ausgewiesenen Versicherungsspezialisten
- Qualität und Professionalität der Beratung durch langjährige Erfahrung
- transparente und optimierte Lösungen



Adrian Parpan

- Begleitung oder direkte Vertretung im Schadenfall



Argus Ref 31662611



- Zeit- und Kosteneinsparungen, da der Broker einen Teil der Administration übernimmt wie z. B. Kontrolle laufender Policen, Prämienrechnungen und Anträge

*Adrian Parpan ist Geschäftsleiter der Würth Finance Group, Telefon 061 705 16 00, info@wuerth-fg.com, www.wuerth-fg.com.

