

Überblick über die verschiedenen Tätigkeiten Ihres Versicherungsmaklers.

- a.) - Risikoanalyse für Versicherungsinteressenten
- b.) - Entwicklung eines Deckungskonzeptes für das analysierte Risiko und Vorschlag für die Deckungssummen
- c.) - Prüfung des Versicherungsmarktes und Vergleich der Konditionen (fachliche Kompetenz und Bonität der Versicherer, Prämien, Servicequalität, Regulierungsverhalten, Beurteilung ausländischer Versicherer). Der Makler passt die Versicherungsprodukte an die speziellen Bedürfnisse und Anforderungen des Versicherungsnehmers an. Er wird auch tätig bei der Organisation großer Risiken, die auf mehrere Versicherer aufgeteilt werden müssen. Er wählt den führenden Versicherer aus.
- d.) - Aushandeln der Vertragskonditionen im Auftrag des Versicherungsnehmers
- e.) - Platzierung (Vermittlung) des Risikos bei einem Versicherer
- f.) - Unterrichtung des Versicherungsnehmers über den Stand, ein Risiko zu platzieren
- g.) - Prüfung der Vertragsunterlagen nach Vertragsabschluss und Erläuterung gegenüber dem Versicherungsnehmer
- h.) - Annahme von Erklärungen des Versicherungsnehmers für den Versicherer und deren Weiterleitung
- i.) - Umfangreiche Beratung des Versicherungsnehmers vor, während und nach Vertragsschluss
- j.) - Verwaltung und Betreuung der abgeschlossenen Verträge für den Versicherungsnehmer
- k.) - Annahme von Prämien für abgeschlossene Verträge und Weiterleitung an den Versicherer (möglich)
- l.) - Kündigung von Versicherungsverträgen im Auftrag des Versicherungsnehmers
- m.) - Abgabe von Deckungszusagen
- n.) - Information des Versicherers über den Versicherungsnehmer und über die Umstände eines Risikos bzw. über besondere Risiken
- o.) - Beratung und Betreuung des Versicherungsnehmers bei Schadensfällen, soweit sie einen vom Makler verwalteten Vertrag betreffen. Eventuell die Vermittlung von Sachverständigen.