



Berufsbild

der österreichischen Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten

Der Beruf des Versicherungsmaklers und Beraters in Versicherungsangelegenheiten (kurz: Versicherungsmakler) ist eine gewerbliche Tätigkeit gemäß § 94 Z 76 der Gewerbeordnung und ist an die erfolgreiche Ablegung einer Befähigungsprüfung gebunden.

Die Hauptaufgaben des Versicherungsmaklers liegen in der optimalen Beratung des Versicherungskunden zur Vermittlung des bestmöglichen Versicherungsschutzes und umfassen je nach Beauftragung insbesondere folgende Tätigkeiten:

- die angemessene Analyse der Risiken des Versicherungskunden,
- die Erstellung eines angemessenen Deckungskonzeptes,
- die Vermittlung des bestmöglichen Versicherungsschutzes,
- die Prüfung von Policen und Prämienvorschreibungen und
- die Unterstützung im Versicherungsfall (Schäden und Leistungen).

In seiner Tätigkeit ist der Versicherungsmakler unabhängig und seinem Auftraggeber verpflichtet.

1. Wer ist der Versicherungsmakler?

Der Versicherungsmakler ist in erster Linie ein unabhängiger Einkäufer von Versicherungsschutz im Interesse seines Auftraggebers. Er ist gesetzlich (Maklergesetz) verpflichtet, seinem Auftraggeber bestmöglichen Versicherungsschutz zu vermitteln.

Der Versicherungsmakler steht seinem Kunden ähnlich einem Anwalt zur Seite.

Der Versicherungsmakler verwaltet bei entsprechender Beauftragung sämtliche Versicherungsverträge seines Kunden und ist somit als Spezialist und Sachverständiger erster Ansprechpartner in allen Versicherungsfragen.

2. Was macht der Versicherungsmakler?

2.1. Risikoanalyse und Deckungskonzept

Der Versicherungsmakler erstellt eine angemessene Risikoanalyse, die eine eingehende Untersuchung und Bewertung der den Auftraggeber bedrohenden Gefahren umfasst, wobei insbesondere alle Existenz bedrohenden Risiken berücksichtigt werden. Auf Basis dieser Risikoanalyse erstellt er ein angemessenes Deckungskonzept.

Der Auftraggeber entscheidet dann mit Hilfe des fachmännischen Rates des Versicherungsmaklers, welche Risiken versichert werden.

2.2 Gestaltung des bestmöglichen Versicherungsschutzes

Auf Basis des Deckungskonzeptes analysiert und bewertet der Versicherungsmakler die am Markt angebotenen Versicherungslösungen verschiedener Versicherer, wobei er auch deren

Bonität unter Zuhilfenahme von veröffentlichten Ratings oder Stellungnahmen der Versicherungsaufsicht berücksichtigt. Er achtet auf die Optimierung des Preis/Leistungsverhältnisses und wählt jenes Produkt aus, das der individuellen Risikosituation seines Auftraggebers am besten entspricht. Zusätzlich zu den vom Versicherer dem Versicherungsvertrag zugrunde gelegten Bedingungen trifft der Versicherungsmakler mit dem Versicherer individuelle, auf die speziellen Bedürfnisse des Versicherungskunden abgestimmte Vereinbarungen (Maklerklauseln). Allenfalls ergänzt der Versicherungsmakler den am Markt angebotenen Versicherungsschutz durch individuelle Vereinbarungen und Maklerklauseln. Darüber hinaus sorgt die Maklerschaft durch dynamische Produktentwicklung für die Weiterentwicklung des Versicherungswesens.

2.3. Polizzenprüfung

Der Versicherungsmakler überprüft die vom Versicherer übersandte Police und die Richtigkeit der Prämienvorschreibung.

2.4 Schadensabwicklung - Unterstützung bei Eintritt des Versicherungsfalles

Der Versicherungsmakler berät und vertritt seinen Auftraggeber auch im Schadensfall, führt die Verhandlungen mit dem Versicherer und betreibt die bestmögliche Durchsetzung der Ansprüche des Auftraggebers. Nach besonderer Vereinbarung führt er außergerichtliche Verhandlungen über Schadenersatz- und Ausgleichsansprüche.

2.5 Versicherungscontrolling und Polizzenverwaltung

Der Versicherungsmakler prüft mit dem Auftraggeber dessen aktuelle Risikosituation. Ergibt sich auf Grund einer geänderten Risikosituation ein versicherungstechnischer Anpassungsbedarf, präsentiert er auf Grund seiner Marktkenntnisse dem Versicherungsnehmer entsprechende Verbesserungsvorschläge. Die fachmännische Überprüfung der aktuellen Risikosituation und der Versicherungsverträge durch den unabhängigen Versicherungsmakler ist die Garantie für einen bestmöglichen Versicherungsschutz zu jeder Zeit.

3. Wer sind die Auftraggeber des Versicherungsmaklers?

Auftraggeber der Versicherungsmakler sind Privatpersonen, freiberuflich Tätige, Landwirte, gewerbliche und industrielle Unternehmen, Vereine und Körperschaften.

4. Was kostet die Beratung / Vermittlung durch den Versicherungsmakler?

Führt die Beratung in eine erfolgreiche Vermittlung eines Versicherungsproduktes, so wird die Tätigkeit des Versicherungsmaklers vom Versicherer honoriert. Im Falle einer reinen Versicherungsberatung und für individuelle Zusatzleistungen wird zwischen Auftraggeber und Versicherungsmakler ein Honorar vereinbart.

5. Welche Vorteile bietet der Versicherungsmakler für den Auftraggeber?

Nur der Versicherungsmakler ist kraft seines gesetzlichen Auftrages seinem Auftraggeber verpflichtet. Seine Beauftragung bringt insbesondere folgende Vorteile:

- Sachverständige Einschätzung der Risikosituation
- Prämiensparnis durch Marktkenntnisse
- Unabhängige Beratung und Vertretung im Schadensfall

Spezielle Vereinbarungen zwischen Kunde/Auftraggeber und Versicherungsmakler können in den Allgemeinen Geschäftsbedingungen geregelt werden.

Dieses Berufsbild wurde in der Ausschusssitzung des Fachverbandes der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten am 16. März 2006 einstimmig beschlossen.