

DARUM VERSICHERUNGSMAKLER

Der feine Unterschied zwischen bedarfsorientierter Beratung und Produktverkauf



aurea Capital GmbH

Klosterstraße 11 | 99974 Mühlhausen

Tel.: 03601 / 88 65 222 | Fax: 03601 / 8865115

info@aurea-capital.de | <https://www.aurea-capital.de>

Persönlicher Ansprechpartner:

Herr Lars Töpfer

Tel.: 03601 / 8865222 | lars.toepfer@aurea-capital.de



DAS SOLLTEN SIE WISSEN

ABSICHERUNG: EIN MENSCHLICHES GRUNDBEDÜRFNIS

Ein Glück, dass es Versicherungen gibt...!

Schon seit Urzeiten ist es ein Bedürfnis der Menschen, sich vor Risiken zu schützen. Die Zeiten haben sich geändert und damit auch die Risiken, denen wir und unser Hab und Gut ausgesetzt sind – das Bedürfnis ist geblieben und Versicherungen helfen. Natürlich kann eine Versicherung nicht verhindern, dass Ihr Haus abbrennt. Sie kann Ihnen aber die nötigen Kapitalmittel zur Verfügung stellen, damit Sie die Reste des Alten durch einen Neubau ersetzen können. Eine Versicherung kann Ihnen ein Ersatz Einkommen zahlen, wenn Sie zu krank werden, um weiterhin Ihrem Beruf nachkommen zu können.

Auch eine optimale Gesundheitsvorsorge kann mit einer Versicherung dargestellt werden. Versicherungen bieten Ihnen heute vor allem solide Planungssicherheit, damit Ihr Leben durch ein Unglück nicht in finanzielle Schieflage gerät und es weiter gehen kann. Damit erfüllen



Versicherungen eine ungemein wichtigen Funktion in unserer Gesellschaft. Durch sie wird ein Schicksalsschlag, an dem der Einzelne evtl.

zerbrochen wäre, von der Gemeinschaft der Versicherten aufgefangen. In Deutschland kommt es jährlich allein im Bereich der Haftpflicht- und Sachversicherungen zu rund 20 Mio. versicherten Schadensereignissen. Die Schadenzahlungen hierfür betragen regelmäßig deutlich über 30 Mrd. Euro pro Jahr. Das ist sehr viel Geld, das den Geschädigten sonst wohl gefehlt hätte. Versicherungen mögen auf den ersten Blick langweilig sein oder auch schwer verständ-

lich; ohne sie wären wir alle auf uns alleine gestellt und das fände gewiss nicht immer ein Happy End...

ORIENTIERUNG IST ANGESAGT

Welche Versicherungslösung ist für Sie die beste?



Früher war es nicht immer möglich, sich durch Versicherungen vor Risiken zu schützen. Oft gab es einfach keine entsprechenden Angebote. Heute haben wir dagegen die Qual der Wahl, denn versichern kann man sich gegen fast alles – und das auch noch bei verschiedenen Anbietern..

Wie eine erfolgreiche Seereise von den Fähigkeiten des Navigators abhängt, navigiert Sie der erfahrene Versicherungsmakler zielsicher durch den Nebel der Angebote.

Als Laie ist es nahezu unmöglich den Überblick zu behalten und die jeweils am besten geeigneten Versicherungsprodukte zu identifizieren.

CHECKLISTE - WAS GUTE BERATER AUSZEICHNET

Uns ist an einer dauerhaft erfolgreichen Zusammenarbeit gelegen und wir sind überzeugt, dass Kunde und Berater zusammenpassen müssen. Deshalb sollen Sie sich auch schon im Vorfeld ein klares Bild von unserer Arbeitsweise machen können. Wir reden Klartext und diese Checkliste soll Ihnen bei der Entscheidung für einen Versicherungsmakler helfen.



Gebundene und freie Vermittler

Grundsätzlich ist zwischen gebundenen und freien Vermittlern zu unterscheiden. Je mehr Produkte von verschiedenen Anbietern der Vermittler im Portfolio hat, umso vielfältiger sind seine Möglichkeiten.

Versicherungsvertreter

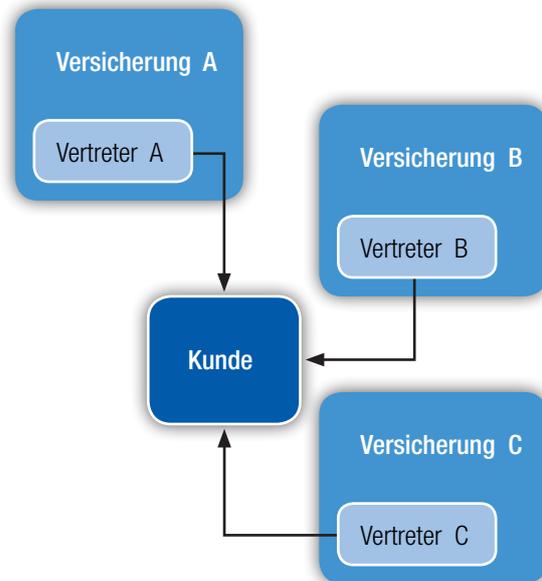
Die Versicherungsvertreter sind die häufigsten Vermittler in Deutschland. In der Regel sind sie für nur ein Unternehmen als selbstständige Einfirmenvertreter tätig. Allerdings bedeutet selbstständig nicht unabhängig. Denn fast immer stehen dem Vertreter ausschließlich die Produkte seines Hauses zur Verfügung. Es ist aber unwahrscheinlich, dass ein einziges Unternehmen über alle Bereiche hinweg die für Sie optimalen Lösungen anbieten kann. Zudem sind die Vertreter häufig an Vertriebspläne gebunden, d.h. sie müssen bestimmte Produkte in ausreichender Anzahl verkaufen, egal ob es für die Kunden „Sinn“ ergibt oder nicht. Der Versicherungsvertreter erhält von seinem Unternehmen meist nur ein geringes monatliches Fixum. Daher ist er auf die Provisionen für die Vermittlung von Versicherungsprodukten angewiesen.

Seltener sind die **Mehrfirmenvertreter**. Sie haben Verträge mit mehreren Versicherungsunternehmen. Diese Vermittler können zwar auf eine größere Produktpalette zurückgreifen, sind aber dennoch nicht unabhängig, da die Versicherer auch gegenüber den Mehrfachagenten weisungsbefugt sind.

Ein guter Vermittler:

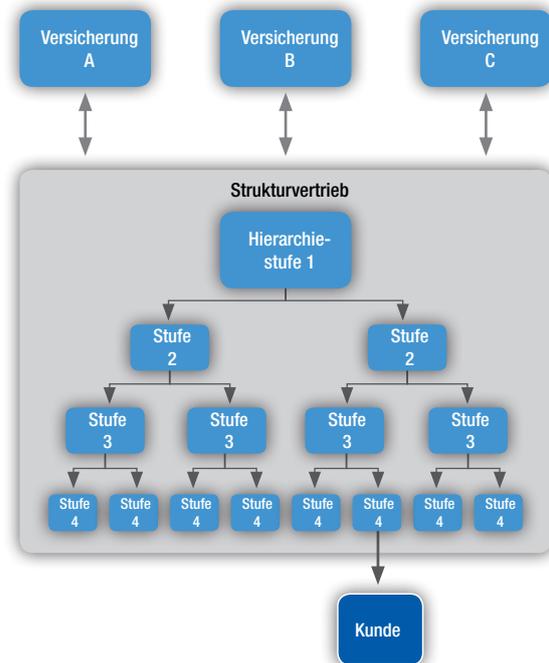


- berät Sie umfassend
- informiert Sie über seinen Vermittlerstatus
- weist seine Qualifikationen nach
- trennt zwischen Analyse und Eindeckung
- erfasst systematisch alle Daten und Fakten
- vergleicht unterschiedliche Produkte für Sie
- stellt Lösungen und Konzepte auf Ihre Ziele und Wünsche ab
- erstellt individuelle Angebote
- optimiert Ihre Verträge systematisch
- unterstützt in der Korrespondenz mit dem Anbieter
- führt ein Wiedervorlagesystem und erinnert Sie an wichtige Termine
- hilft bei der Schadenabwicklung



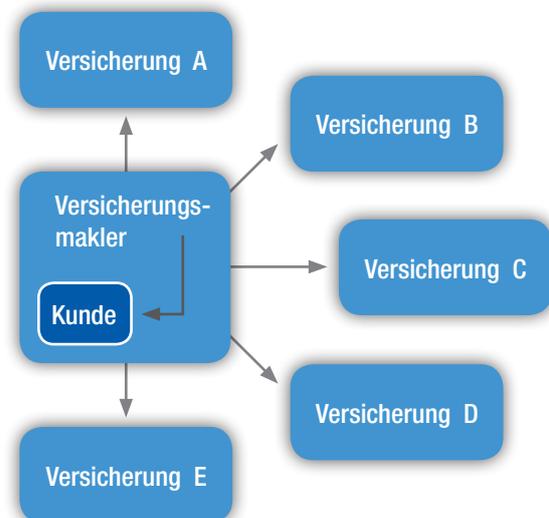
Strukturvertriebe

Die Mitarbeiter eines Strukturvertriebes sind in ein streng hierarchisch organisiertes Netzwerk eingebunden. Gerne bezeichnen sich diese als „Allfinanzberatung“, „Finanzoptimierer“ etc. Die Provisionen werden anhand vorgegebener Schlüssel in der Struktur aufgeteilt. Die Vertreter sind oftmals an strenge Verkaufsvorgaben gebunden und müssen bestimmte Umsatzziele erreichen. Je niedriger der Mitarbeiter in der Hierarchie der Organisation steht, desto kleiner ist sein Anteil an der Provision. Daraus folgt ein hoher Verkaufsdruck für Produkte, die nicht unbedingt hundertprozentig auf die Bedürfnisse der Kunden ausgerichtet sind.



Versicherungsmakler

Der Versicherungsmakler ist freier Unternehmer und hinsichtlich der Versicherungsgesellschaften ungebunden. Er ist kein Vertreter oder Beauftragter einer Gesellschaft, hat also keinen Dienst- oder Vermittlervertrag. Ein Versicherungsmakler hat Kooperationsverträge mit vielen verschiedenen Gesellschaften. Um die für Sie passende Versicherungslösung zu finden, steht dem Makler also nahezu der gesamte Versicherungsmarkt zur Verfügung. Für seine Beratungs- und Vermittlungstätigkeit erhält er eine Courtage von den Versicherungsunternehmen. Anders als alle anderen Vermittler steht der Makler auch rechtlich auf der Seite des Kunden. Nur so kann er dessen Interessen auch wirklich vertreten.



WIE VERSICHERUNGSMAKLER ARBEITEN



Unser Überblick – Ihr Nutzen

Um unserer Verantwortung gegenüber Gewerbe- und Privatkunden gerecht werden zu können, halten wir uns über das Marktgeschehen auf dem Laufenden. Dieser Marktüberblick ermöglicht es uns, aus dem breiten Angebot und der komplexen Produktlandschaft auf Ihre Bedürfnisse zugeschnittene Lösungen zu erarbeiten.

Unsere Qualitätsphilosophie

Wir pflegen langjährige Geschäftspartnerschaften mit Kunden und Versicherern, die unsere Arbeit schätzen. Dabei setzen wir auf ausgereifte und schlüssige Konzepte, denn für uns stehen dauerhafter Nutzen und Kundenzufriedenheit im Vordergrund.

Als VEMA-Partner nutzen wir für unsere Arbeit das Dienstleistungsangebot der Versicherungs-Makler-Genossenschaft VEMA. Die VEMA eG ist ein Zusammenschluss von über 2.750 Qualitätsmaklern im gesamten Bundesgebiet. Nur Versicherungsmakler, die strenge Qualitätskriterien erfüllen, werden in diesen Maklerverbund aufgenommen. Diese Voraussetzungen garantieren hohe Qualifikation und Beratungsqualität.

Über die VEMA eG werden die Interessen der Makler gebündelt. So können über die Genossenschaft wesentlich bessere Produkte verhandelt werden, als es dem einzelnen Makler möglich ist.

Auswahl des Versicherers

Wir berücksichtigen eine hinreichende Anzahl von Versicherungsunternehmen, um ein geeignetes Produkt empfehlen zu können.

Auswahlkriterien für Versicherer:



- ist in Deutschland zugelassen und unterliegt der nationalen Finanzaufsicht durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin)
- stellt auf den Bedarf von Versicherungsmaklern abgestimmte Informationen, Arbeitsmittel, Geschäftsabläufe und Ansprechpartner zur Verfügung
- vergütet die übliche Courtage für die Vermittlung von Versicherungsverträgen

Guter Rat ist nie umsonst

Entscheidungen von großer Reichweite, wie z. B. die eigene Altersvorsorge oder die fachlich korrekte Absicherung Ihrer Sachwerte und Haftungsproblematiken, sollten auf einer verlässlichen Konzeption fußen und professionell begleitet werden. Deshalb leisten wir umfassende Vorarbeiten, noch bevor die erste Entscheidung fällt. Selbstverständlich entstehen dabei auch Kosten. Diese Kosten bezeichnet man im Fachjargon als Courtagen, die in der Regel bereits in den Versicherungsbeiträgen enthalten sind (so wie es auch bei Vertretern der Fall ist). Obwohl wir umfangreiche zusätzliche Arbeiten für Sie durchführen, entstehen Ihnen keine Mehrkosten, außer dies wird separat für bestimmte Dienstleistungen (Servicepauschale oder Honorarberatung) vereinbart.



DIE BASIS UNSERER KOOPERATION

Maklervollmacht, Datenschutz und Maklerauftrag

Da Versicherungsmakler nicht im Auftrag eines Versicherungsunternehmens tätig sind, erfolgt die Legitimation gegenüber den Versicherten regelmäßig durch eine Maklervollmacht. Hierin wird der Versicherungsmakler bevollmächtigt, den besprochenen Versicherungsschutz für seinen Kunden abzuschließen und die damit zusammenhängende Korrespondenz zu führen.

Viele Versicherer unterbreiten (insbesondere bei erhöhten oder Sonderisiken) Offerten nur, wenn der Versicherungsmakler Name und Anschrift des Interessenten sowie alle risikorelevanten Informationen (Vorschäden und -erkrankungen, Geburtsdaten, Versicherungssummen, Umsatz) angibt. Informationen zu diesem Thema enthält unser Merkblatt zum Datenschutz.

Der Umfang unserer Dienstleistung ist im Versicherungsmaklervertrag beschrieben.

Mitwirkungspflichten und Obliegenheiten

Damit wir den gewünschten Versicherungsschutz ordnungsgemäß vermitteln können und der Versicherer im Schadensfall die vertragliche Leistung erbringt, sind wir auf Ihre Mitwirkung angewiesen.



Ihre Mitwirkungspflichten und Obliegenheiten (Auszug):



- die korrekte Information über risikorelevante Umstände bei Abschluss des Vertrages (insbesondere Vorschäden und -erkrankungen, korrekte Versicherungssummen und die Mitteilung gefahrerhöhender Umstände)
- die Mitteilung von Risikoveränderungen oder geändertem Bedarf nach Vertragsabschluss (z.B. Änderungen des versicherten Risikos und der Versicherungssummen), damit wir die bestehenden Versicherungsverträge entsprechend anpassen können
- Schadensfälle unverzüglich anzuzeigen, den Weisungen des Versicherers Folge zu leisten und im vertretbaren Maße zur Schadensminderung beizutragen



Wir sind Teil einer starken Genossenschaft!

Diese Vorteile bringt Ihnen unsere Anbindung an die VEMA Versicherungs-Makler-Genossenschaft eG

aurea Capital GmbH
Klosterstraße 11 | 99974 Mühlhausen

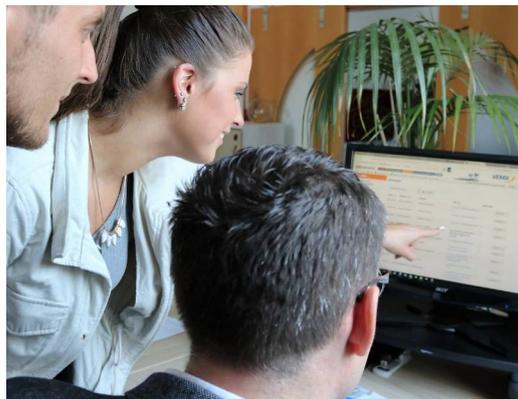
Tel.: 03601 / 88 65 222 | Fax: 03601 / 8865115
info@aurea-capital.de | <https://www.aurea-capital.de>

Persönlicher Ansprechpartner:
Herr Lars Töpfer
Tel.: 03601 / 8865222 | lars.toepfer@aurea-capital.de

Stand: 07/2018

Beim Versicherungsmakler zählt nur der Kunde!

Sich als Kunde in Versicherungsangelegenheiten von einem Makler betreuen zu lassen, ist eine mehr als vernünftige Entscheidung. Als freier, unabhängiger Versicherungsmakler sind wir ausschließlich Ihnen als unserem Kunden verpflichtet. Kein Versicherungsunternehmen, keine Vertriebsstruktur oder sonstige Verpflichtung kann Einfluss darauf nehmen, was wir im Rahmen einer Beratung anbieten bzw. empfehlen. Nur so können wir unserer primären Aufgabe, den für Ihr Problem passenden Versicherungsschutz zu finden, tatsächlich nachkommen. Wir müssen keinen Versicherer vertreten, keine Produkte anbieten, nur weil eine Jahresquote noch nicht erfüllt wurde und auch sonst müssen wir nichts tun, was nicht im Sinne unserer Kunden ist.



Ein Versicherungsmakler muss aber auch wirtschaftlich sinnvoll arbeiten können!

Natürlich gibt es diese Freiheit, die wir als Versicherungsmakler genießen, nicht ganz umsonst. Im Gegensatz zu z. B. einem Versicherungsvertreter, der von seinem Unternehmen mit Verwaltungsprogramm, Angebotssoftware und Unterlagen versorgt wird, muss sich ein Makler selbst um seine Infrastruktur kümmern. Dies ist mit nicht unerheblichen Kosten verbunden, wenn man einen guten Job machen will. Alleine für Verwaltungs-, Analyse- und Vergleichsprogramme laufen in einem durchschnittlichen Versicherungsmaklerbetrieb Lizenzkosten im mittleren vierstelligen Bereich auf. Neben den finanziellen Mitteln, die wir aufbringen müssen, um Ihnen die Beratungsqualität liefern zu können, die Sie erwarten dürfen, ist es in hohem Maße auch Zeit, die zum Einsatz kommt. Vor allem unsere laufende Weiterbildung ist hier ein ebenso wichtiges wie zeitintensives Thema. Wer sich bei der heutigen Geschwindigkeit des Marktes nicht laufend weiterbildet, kann unmöglich eine erstklassige Beratung liefern. Und auch weitere Aufgaben, die „eben so dazu gehören“ kosten Zeit – Zeit, die auch als betriebswirtschaftlicher Faktor berücksichtigt werden muss, denn die bezahlt uns ja niemand gesondert...



Der etwas bessere Versicherungsmakler

Damit wir das Rad für uns nicht immer neu erfinden müssen, schlossen wir uns einer berufsständischen Genossenschaft an: Der VEMA Versicherungs-Makler-Genossenschaft eG.

Die VEMA eG wurde 1997 von Versicherungsmaklern für Versicherungsmakler gegründet. Nur Versicherungsmakler, die strenge Qualitätskriterien erfüllen, werden in diesen Maklerverbund aufgenommen. Diese Voraussetzungen garantieren ein hohes Maß an Qualifikation und Beratungsqualität. Über die VEMA eG werden die Interessen der Makler gebündelt. So können über die Genossenschaft wesentlich bessere Produkte verhandelt werden, als es dem einzelnen Makler möglich ist.

Doch ermöglicht uns die VEMA eG nicht nur Zugriff auf einzigartige Produkte in allen gewerblichen und privaten Kompositparten. Das Angebot an Diensten umfasst nahezu alle Bereiche, mit denen wir uns als Versicherungsmakler befassen müssen. Welche der Dienste wir wie nutzen möchten, steht uns vollkommen frei. Ohne Bevormundung können wir uns am Repertoire der VEMA eG bedienen, wie es unserem Unternehmen und damit auch Ihnen am besten nutzt. Alles, ohne unsere Unabhängigkeit und Entscheidungsfreiheit zu gefährden. Welche Vorteile Sie im Detail durch unser VEMA-Engagement haben, möchten wir Ihnen auf den folgenden Seiten erläutern.



Ihr Vorteil Nummer 1: Unsere Beratungsqualität!

Wer seinen Kunden vernünftig beraten will, der muss ihn und seine Probleme verstehen und ein solides Fachwissen vorweisen können.

Weiterbildung

Die Politik wurde glücklicherweise bereits vor Jahren tätig und sorgte dafür, dass nur noch in Versicherungsangelegenheiten beraten darf, wer auch eine entsprechende Fachausbildung nachweisen kann. Beim Thema Ausbildung gleichen sich nun aber alle Branchen: Ein einmal erreichter Wissensstand reicht nicht aus, um damit in allen Bereichen, in denen man tätig sein möchte, professionelle Beratung sicherzustellen. Gerade in einer so schnelllebigen Branche wie dem Versicherungswesen ist es zwingend nötig, sich regelmäßig weiterzubilden und vorhandenes Wissen wieder aufzufrischen. Wer das vernachlässigt, nimmt faktisch seine Kunden und deren Belange nicht ernst. Schulungsanbieter gibt es für unsere Berufsgruppe zuhauf - gute, weniger gute, teure und günstigere. Allen ist gemein, dass man erst hinterher weiß, was eine Schulung gebracht hat. Die VEMA eG bietet über ihre Akademie bereits seit Jahren ein großes Angebot an Onlineschulungen und Präsenzworkshops in gleichbleibend hoher Qualität. Da uns das Weiterbildungsangebot nichts kostet, müssen wir auch nicht lange überlegen, ob es sich lohnt, an einer Schulung teilzunehmen oder nicht. Für uns der perfekte Weg, dafür zu sorgen, dass wir fachlich für Sie auf der Höhe bleiben.

Erfahrungsaustausch mit Kollegen und Spezialisten

Bei aller fachlicher Kompetenz wird man immer wieder einmal mit komplexen Kundenfällen konfrontiert, mit denen man noch nie zu tun hatte und selbst keine Lösung findet oder sich unsicher ist, ob der Lösungsansatz, den man im Kopf, hat auch richtig und sinnvoll ist. Gut, wenn man sich mit den bundesweit mehr als 15.000 Mitarbeitern der Maklerbetriebe austauschen kann, die der VEMA eG angeschlossen sind. Die Chance, dass einer der Kollegen bereits in einem ähnlichen Fall zu einem Ergebnis kam, das für alle Beteiligten gut war, ist also recht hoch. Neben den Kollegen stehen uns auch noch die Fachspezialisten der VEMA eG als Ansprechpartner zur Verfügung, die in der Regel neben theoretischem Wissen auch über langjährige Praxiserfahrung verfügen. Wir sind in unserer Arbeit also nicht nur auf uns allein gestellt, sondern haben Zugriff auf eines der kompetentesten Schwarmwissen im ganzen Land. Wissen, das wir auch zu Ihrem Vorteil einsetzen.

Rechtssicherheit

Wer schon einmal versucht hat Versicherungsbedingungen zu lesen, hat dabei sicher bemerkt, dass sie Gesetzestexten nicht unähnlich sind. Genau wie die Paragraphen eines Gesetzbuchs können auch Versicherungsbedingungen an mancher Stelle recht unterschiedlich interpretiert werden. Das ist so lange kein Problem, wie Versicherer und wir eine Sache identisch sehen. Dummerweise merkt man in aller Regel erst im Schadensfall, dass unterschiedliche Ansichten bestehen. Zur Stärkung unserer Position vor dem Versicherer unterhält die VEMA eG ein Dauerberatungsmandat bei einem auf Versicherungsrecht spezialisierten Fachanwalt für alle ihre Partner. So können Problemfälle schnell und unkompliziert mit einem Anwalt besprochen und so oft geklärt werden. Gibt es bereits Rechtsprechung zu einem Thema, werden wir mit entsprechenden Urteilen versorgt, um Ihre Ansprüche beim Versicherer durchsetzen zu können. Auch hier stärkt uns die Genossenschaft also den Rücken für Sie!



Ihr Vorteil Nummer 2: Unsere Produktqualität!

Der offensichtlichste Vorteil eines Versicherungsmaklers besteht wohl darin, dass er bei der Auswahl der Produkte, die er einem Kunden anbietet, nicht auf die Produktpalette eines einzigen Versicherers festgelegt ist. Vielmehr kann er auf der gesamten Klaviatur der Anbieter spielen, die mit Maklern kooperieren. Damit hat man von Haus aus bereits sehr viel bessere Möglichkeiten, für jeden Kunden ein optimales Versicherungspaket zu schnüren, als dies z. B. der Vertreter eines Versicherungsunternehmens hat. Doch auch dieses Füllhorn an Möglichkeiten bringt gewisse Herausforderungen mit sich - wer kann schon jeden Tarif eines jeden Versicherers im Lande mit allen Vor- und Nachteilen kennen? Bedenkt man, dass es deutlich mehr als 500 in Deutschland zugelassene Versicherer gibt, kann es nur eine korrekte Antwort auf diese Frage geben: Das kann kein Mensch!

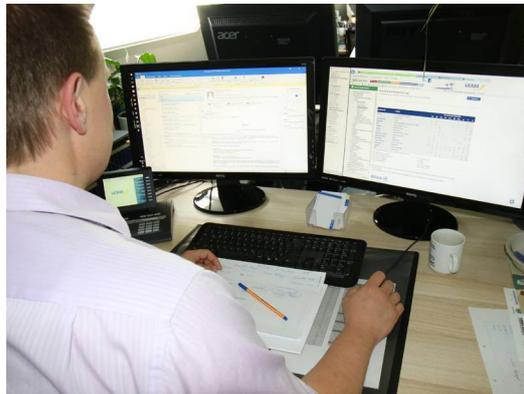
Produktorientierung und -auswahl

Das Angebot dieser enormen Zahl von Versicherern ist in weiten Bereichen natürlich deckungsgleich. Viele davon haben ein – zumindest augenscheinlich – recht ähnliches Angebot: Wohngebäudeversicherung, Privathaftpflichtversicherung, Betriebsinhaltsversicherung, etc. Auf den zweiten Blick unterscheiden sich die Produkte in ihren Leistungspunkten dann aber schon sehr. Der Großteil der Tarife am Markt kann ganz pauschal mit der Schulnote 3 bewertet werden. Daneben gibt es einige schlechtere und auch wenige bessere. In der Regel ist nur diese letzte Gruppe für Versicherungsmakler relevant. Dabei, den Markt nach eben diesen außergewöhnlichen Produkten zu durchleuchten, unterstützt uns die VEMA eG auf verschiedene Arten. In ihrem Onlineportal bereitet die Genossenschaft alle wichtigen Tarife aller Versicherungssparten für uns auf. Ohne großen Zeitaufwand können wir uns so einen Überblick von den Leistungsinhalten verschaffen und dieses Detailwissen in unsere Produktauswahl mit einfließen lassen. So können wir möglichst exakt auf Ihren Bedarf eingehen, ohne etwas zu übersehen.

Zum Vergleich verschiedener geeigneter Tarife gibt uns die VEMA eG Leistungsvergleiche sowie verschiedene Vergleichs- und Analyseprogramme an die Hand. Von der Kostenersparnis für die dafür nötigen Lizenzen mal abgesehen, sind diese durch ihren Informationsgehalt ungemein wertvoll für unsere Arbeit. Neben den harten Fakten der Tarifunterschiede geben sie in den Bereichen der Lebens- und der Krankenversicherung auch Auskunft über bilanzielle Kennzahlen, Beitragsentwicklung, Untersuchungsgrenzen, etc. Welcher Mehrwert für unsere Beratungsqualität damit einher geht, können Sie sich sicherlich vorstellen.

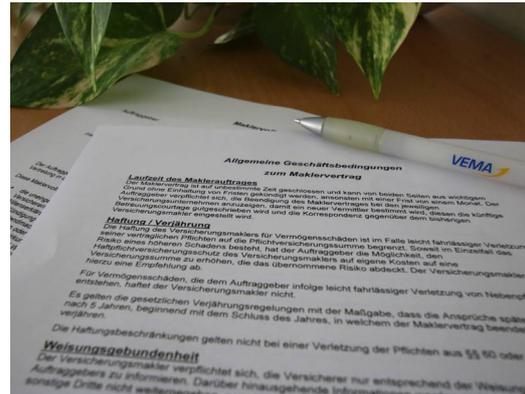
Deckungskonzepte und Sondervereinbarungen

Was die Produktwelt, auf die wir durch unsere Genossenschaft Zugriff haben, aber wirklich einzigartig macht, sind die verschiedenen Deckungskonzepte und Sondervereinbarungen in nahezu allen gewerblichen und privaten Kompositversicherungssparten. Die Praktiker der VEMA eG haben sich zu jeder Sparte Gedanken gemacht, was am Markt bisher fehlt und wo es im Schadensfall Probleme für den Kunden geben kann. Natürlich kann nicht alles abgesichert werden – eine Versicherung muss ja auch bezahlt werden können – aber was möglich war, wurde verbessert. Herausgekommen sind spezielle Maklerdeckungskonzepte, die es so woanders schlicht einfach nicht gibt. Das bedeutet bestmöglichen Schutz für Ihre Interessen. Die VEMA eG ist ständig in Verhandlungen mit Versicherungsunternehmen, um Sondervereinbarungen für ihre Partner erwirken zu können. Und das Beste: In der Regel sind all diese Leistungsverbesserungen für Sie umsonst. Sie zahlen nicht mehr als für das Standardprodukt, das es überall gibt – nur ist es beim VEMA-Makler sehr viel leistungsstärker. Das ist doch klasse, oder?



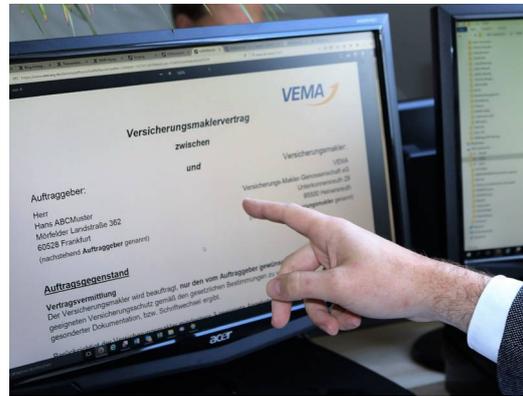
Ihr Vorteil Nummer 3: Unsere Effizienz!

Der Volksmund sagt nicht zu Unrecht, dass die Hühner, die Eier legen, statt nur zu gackern, höhere Wertschätzung genießen. Auch wir glauben, dass ein zielgerichtetes Arbeiten ohne viel Tamtam die sinnvollste Form des Arbeitens ist. In Zeiten, in denen alles immer schneller gehen muss und auch betriebswirtschaftliche Aspekte zunehmend an Bedeutung gewinnen, ist es vermutlich die einzige Art des Arbeitens, die einem Betrieb langfristig die Existenz sichert. Wie ein Mosaik setzt sich Effizienz in einem Maklerbetrieb aus vielen, vielen Kleinteilen zusammen. Auch hier ist die Unterstützung durch das Angebot der VEMA eG von unschätzbarem Wert für uns. Und auch hier profitieren letztlich auch Sie von den Mehrwerten, welche uns die Genossenschaft bietet.



Kurze Wege - schnelle Abläufe

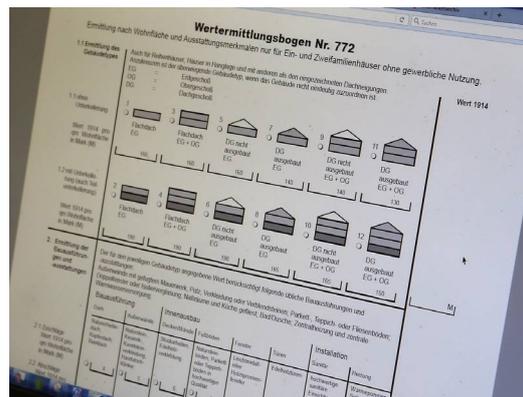
Alles im Dienstleistungsangebot der VEMA eG ist darauf ausgelegt, dass der Nutzer keine unnötige Zeit investieren muss und sich um wichtigere Dinge kümmern kann. Die Tarifrechner sind hierfür ein sehr gutes Beispiel. Mit wenigen Klicks erstellt man hier ein ansprechendes Angebot inkl. Leistungsvergleich und Erläuterungen für den Kunden. Hat dieser sich entschieden, kann online eingedeckt werden - meist gehen die Deckungsaufträge auch gleich in die Dunkelverarbeitung beim Versicherer. Dadurch sind die Daten dort schneller im System, Sie erhalten Ihre Police schneller und Probleme durch Bearbeitungsrückstand oder Zeitverlust auf dem Postweg können unter normalen Umständen nicht mehr eintreten. Ihr Schutz ist insgesamt sehr viel schneller sichergestellt.



Durch Vorschäden oder Vorerkrankung ist eine Voranfrage bei verschiedenen Versicherern nötig? Über die zentrale Ausschreibungsplattform der VEMA eG nur noch eine Sache von Sekunden. Die aufwändige Aufbereitung für jeden einzelnen Versicherer entfällt einfach.

Schlankes Formularwesen

Im Schnitt arbeitet ein Maklerbetrieb mit 20 bis 40 Versicherern enger zusammen, da das Produktangebot und die Abwicklung dort stimmen. Jeder dieser Versicherer hat eigene Risikofragebögen, eigene Schadensformulare und eigene Anträge. Alle müssen für einen schnellen Zugriff bei uns vor Ort vorrätig sein und regelmäßig aktualisiert werden – bzw. müssen sie das nicht mehr, da uns die VEMA eG genormte eigene Formulare zur Verfügung stellt, die von fast allen Versicherern akzeptiert werden. Fragen wir nun für einen Kunden ein individuelles Angebot bei zehn Versicherern an, müssen wir nicht mehr zehn Fragebögen ausfüllen, sondern nur noch einen einzigen. Es kann auch nicht mehr vorkommen, dass man versehentlich einen veralteten Revisionsstand verwendet – selbst, wenn ausnahmsweise ein Versichererformular verwendet werden muss. Bei VEMA finden wir immer den aktuellsten Stand. Das schließt Fehler aus und beschleunigt die Bearbeitung – gut für Sie und für uns.



Einfach noch ein bisschen besser...

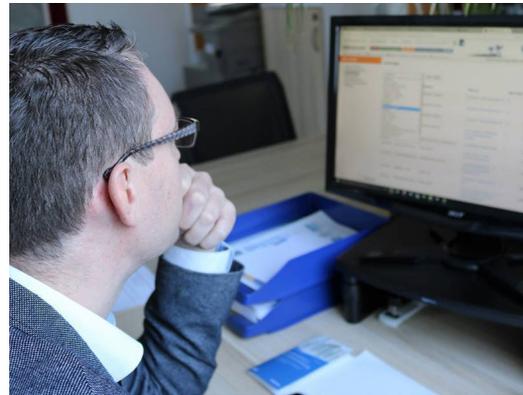
Die geschilderten Vorteile sind nur ein kleiner Teil dessen, was uns seitens der VEMA eG geboten wird und direkt oder indirekt auch bei Ihnen zum Einsatz kommt bzw. sich bei Ihnen positiv auswirkt. Bei vielem werden Sie den eigenen Vorteil evtl. auch nicht gleich auf Anhieb erkennen können. Das macht aber auch nichts. Seien Sie sich gewiss, dass unsere Entscheidung, uns der VEMA eG anzuschließen, eine der besten geschäftspolitischen Entscheidungen war, die wir treffen konnten.

Als voll funktionsfähiges, gestandenes Maklerunternehmen brauchen wir die VEMA nicht, um unseren Job zu machen, aber sie hilft uns bei der Abwicklung des täglichen Geschäfts. Aber genau das ist der Grund, weshalb wir all das, was die VEMA ihren Partnern bietet, auch wertschätzen können. Wir wissen, dass hier Praktiker am Werk sind, die genau über die Problemstellungen nachgedacht haben, die uns Tag für Tag begegnen.

Dabei ist es ein wenig, als säßen wir vor einer großen Kiste mit Legosteinen. Es ist so gut wie alles da, was man verbauen kann – was wir bauen, wie wir bauen und in welcher Farbe, das entscheiden weiterhin allein wir. Und unsere Entscheidung folgt ausschließlich Ihrem Bedarf und Ihren Vorstellungen.

So wie die DATEV für den Berufsstand der Steuerberater oder die BÄKO für das Bäckerhandwerk, beliefert uns die VEMA eG mit allem, was evtl. benötigt wird. Wir nutzen das, was Ihnen und uns nützt. Das schafft uns gemeinsame Vorteile, die ohne die starke Genossenschaft im Hintergrund teilweise undenkbar wären.

Genossenschaft macht stark – uns für Sie, damit wir Ihnen dauerhaft der Versicherungsmakler sein können, den Sie verdient haben.



Erst- / Statusinformation
gemäß § 15 der Verordnung über die Versicherungsvermittlung und -beratung
und gemäß § 12 Finanzanlagenvermittlerverordnung

von

aurea Capital GmbH
Klosterstraße 11, 99974 Mühlhausen

Tel.: 03601 - 88 65 222 | Fax: 03601 - 88 65 115 | E-Mail: info(at)aurea-capital.de | Web: www.aurea-capital.de
Registergericht: Amtsgericht Jena | Handelsregisternummer: HRB 504859 | Steuernummer: 157/105/08361
Geschäftsführer: Herr Lars Töpfer

Es bestehen keine Beteiligungen von mehr als 10 Prozent an Stimmrechten oder am Kapital an oder von Versicherungsunternehmen.

zugelassene Tätigkeit / Berufsbezeichnung:

- Versicherungsmakler mit einer Erlaubnis nach § 34c und 34d Abs. 1 der Gewerbeordnung.
- Finanzanlagenvermittler mit einer Erlaubnis nach § 34f Abs. 1 Satz 1 der Gewerbeordnung.
- Immobiliendarlehensvermittler mit einer Erlaubnis nach §34i Abs. 1 Satz 1 der Gewerbeordnung

Zuständige Erlaubnisbehörde für die Erlaubnisse nach §§34d Abs.1, 34f Abs. 1 Satz 1, 34i Abs. 1 Satz 1 GewO:

Industrie- und Handelskammer Erfurt, Arnstädter Straße 34, 99096 Erfurt
Telefon: 0361 3484-0 | Fax: 0361 3485-950 | E-Mail: info@erfurt.ihk.de | Web: www.erfurt.ihk.de

Zuständige Erlaubnisbehörde für die Erlaubnis nach §34c Abs.1 GewO:

Stadtverwaltung Mühlhausen FB Sicherheit und Ordnung, Ratsstraße 25, 99974 Mühlhausen
Telefon: 03601 452418 | Fax: 03601 452412 | E-Mail: ordnungsamt@stadtverwaltung.muehlhausen.de

Die Eintragung im Vermittlerregister kann

- als Versicherungsmakler unter der Registernummer D-OQO9-AJNPE-67
- als Finanzanlagenvermittler unter der Registernummer D-F-145-ZC82-48
- als Immobiliendarlehensvermittler unter der Registernummer D-W-145-SC92-88

wie folgt überprüft werden:

Deutscher Industrie- und Handelskammertag (DIHK) e.V.,
Breite Straße 29, 10178 Berlin, www.vermittlerregister.info
Tel.: 0180 6005850 (Festnetzpreis 0,20 €/Anruf; Mobilfunkpreise maximal 0,60 € /Anruf),

Schlichtungsstellen:

Gemäß § 36 VSBG und § 17 Abs. 4 VersVermV teilen wir mit, dass wir verpflichtet und bereit sind an einem Streitbeilegungsverfahren teilzunehmen. Folgende Schlichtungsstellen können angerufen werden:

Versicherungsombudsmann e.V.,
Postfach 08 06 32, 10006 Berlin, www.versicherungsombudsmann.de
Ombudsmann Private Kranken- und Pflegeversicherung,
Postfach 06 02 22, 10052 Berlin, www.pkv-ombudsmann.de
Europäische Kommission
Online-Streitbeilegungsplattform (OS-Plattform), <http://ec.europa.eu/consumers/odr>

Berufsrechtliche Regelungen sind insbesondere:

- § 34c Gewerbeordnung (GewO)
- § 34d Gewerbeordnung (GewO)
- § 34f Gewerbeordnung (GewO)
- § 34i Gewerbeordnung (GewO)
- §§ 59 - 68 VVG
- Verordnung über die Versicherungsvermittlung und -beratung (VersVermV)
- Verordnung über die Finanzanlagenvermittlung (FinVermV)

Die berufsrechtlichen Regelungen können über die vom Bundesministerium der Justiz und von der juris GmbH betriebenen Homepage www.gesetze-im-internet.de eingesehen und abgerufen werden.

Berufsrechtliche Regelungen:

Unsere Tätigkeit beinhaltet auch Beratung.

Art und Quelle der Vergütung:

Die Vergütung unserer Tätigkeit erfolgt als:

- in der Versicherungsprämie enthaltene Courtage, die vom jeweiligen Versicherungsunternehmen ausbezahlt wird oder als
- konkret vereinbarte Zahlung durch den Kunden oder als
- Kombination aus beidem.

Dies ist abhängig von den Wünschen und Bedürfnissen des Kunden und den Versicherungsprodukten, welche eventuell vermittelt werden.

Informationen über Emittenten und Anbieter, zu deren Finanzanlagen Vermittlungs- oder Beratungsleistungen angeboten werden:

Vermittelt und beraten wird zu Finanzanlagen aus der gesamten Breite des in Deutschland bestehenden Marktes, soweit dies im Rahmen der behördlichen Zulassung als Finanzanlagenvermittler/-berater nach § 34f GewO zulässig ist.

Informationen über die Vergütung bei der Finanzanlagenberatung und -vermittlung:

Im Zusammenhang mit der Anlageberatung oder -vermittlung kann die Vergütung hierfür durch den Anleger oder durch Dritte (Produktgeber) oder in Kombination erfolgen. Dies ist abhängig von den Wünschen und Bedürfnissen des Anlegers und den Finanzprodukten, welche eventuell vermittelt werden.

Soweit die Vergütungsbestandteile insofern durch den Anleger gezahlt werden, erfolgt dies entsprechend gesondert zu treffenden Vergütungsvereinbarung. Hierbei wird offengelegt ob eine weitere Vergütung durch den Produktgeber erfolgt.

Beschwerdemanagement:

Beschwerden sind in Textform an die Geschäftsleitung zu richten und werden im Rahmen unseres Beschwerdemanagements unverzüglich bearbeitet.

Transparenzverordnung (TVO):

Verordnung (EU) 2019/2088 vom 27.11.2019 über nachhaltigkeitsbezogene Offenlegungspflichten im Finanzdienstleistungssektor

Nachhaltigkeit ist für uns ein wichtiges Thema!

Daher beraten wir unsere Kunden unter anderem auch zu nachhaltigen Kapitalanlagen bei den von uns vermittelten Produkten individuell und persönlich.

Aktuell können diese gut bei fondsgebundenen Produkten durch die Auswahl von ESG-konformen Investmentfonds dargestellt werden. Im Rahmen der individuellen Beratung weisen wir auf erkennbare Vor- bzw. Nachteile hin.

Bei sonstigen Versicherungsprodukten ist derzeit die Betrachtung der nachhaltigen Kapitalanlage im Hinblick auf deren Kapitalstock häufig noch nicht möglich.

Für die Vermittlung von nachhaltigen Kapitalanlagen erhalten wir -und vergüten- regelmäßig die gleichen Vergütungssätze wie für andere Kapitalanlagen auch.