



Grundlagen der Zusammenarbeit
mit der TBO Versicherungsmakler GmbH

Wir stellen immer wieder fest, dass viele Neukunden, aber auch einigen Bestandskunden nicht unterscheiden, in welcher Funktion der jeweilige Ansprechpartner für die Versicherungsthemen tätig ist. Der „Versicherungsfritze“ kann nämlich sowohl als Vertreter, als Mehrfachagent oder als Versicherungsmakler für seine Kunden tätig werden. Zwischen diesen drei Arten der Tätigkeit gibt es große Unterschiede und wir haben uns ganz bewusst dafür entschieden, als Versicherungsmakler tätig zu werden.

Was ist ein Versicherungsmakler?

Wir sind davon überzeugt, dass nur ein Versicherungsmakler seine Kunden optimal mit dem passenden Versicherungsschutz versorgen kann. Wir stehen rechtlich auf der Seite unserer Kunden und diese beauftragen uns damit, die passenden Versicherungsverträge im Hinblick auf ihre Situation bei den jeweiligen Versicherungsgesellschaften zu besorgen. Wir sind dazu verpflichtet, den Markt und die Bedingungen der Verträge genau zu kennen. Wenn uns Fehler unterlaufen oder wir nicht im Sinne unserer Kunden handeln, haften wir für den entstandenen Schaden.

Der Mehrfachagent und der Vertreter stehen auf Seite der Versicherungsgesellschaft, welche sie vertreten. Das bedeutet, dass diese nur über eine eingeschränkte Produktauswahl verfügen, die Versicherungsgesellschaft ihnen gegenüber weisungsbefugt ist und unserer Erfahrung nach oft nicht das Kundeninteresse im Vordergrund steht.

Wir sind gesetzlich dazu verpflichtet, unsere Kunden laufend zu betreuen und alle Verträge regelmäßig auf Aktualität hin zu überprüfen.

Um sicherzustellen, dass uns möglichst kein Haftungsrisiko entsteht, ist es für uns sehr wichtig, dass wir bezüglich der Zusammenarbeit genau besprechen,

- was Sie von uns erwarten dürfen und
- was wir von Ihnen erwarten.

Damit unsere Zusammenarbeit für alle Seiten zufriedenstellend verläuft, haben wir nachfolgend zusammengefasst, was wir uns vorstellen.

Welche Dienstleistung bieten wir Ihnen?

Wir sehen uns als Ihr Ansprechpartner in allen Versicherungsthemen. Das bedeutet, dass wir Sie zu Beginn der Kundenverbindung über alle möglichen Risiken und entsprechende Möglichkeiten zur Absicherung aufklären. Sie erhalten von uns alle notwendigen Informationen um sinnvoll entscheiden zu können, welche Absicherung Sie wünschen und wo Sie lieber ein Risiko in selbst tragen möchten.

In regelmäßigen Abständen fragen wir Ihre Risikoeinschätzung erneut ab, um einschätzen können, ob sich Ihre Risikoneigung in der Zwischenzeit eventuell verändert hat. In diesem Zuge erfragen wir zudem, welche Änderungen sich an Ihrer persönlichen Situation ergeben haben. Dieser ganze Prozess läuft über ein von uns erstelltes Online-Tool ab und kann somit von Ihnen mit nur geringem Aufwand von jedem Ort der Welt aus erledigt werden.

Wenn sich in der Zwischenzeit an Ihrer Situation etwas verändert oder Sie einen Versicherungsfall haben, sind wir immer Ihr Ansprechpartner - gerne per Email, Whatsapp oder Telefon. Sie brauchen nie wieder direkt mit dem Versicherer in Kontakt treten. Das erledigen wir für Sie. Damit ersparen wir Ihnen endlose Hotline-Wartezeiten und schützen Sie durch unsere Fachkenntnis vor Stolperfallen der Versicherer.

Beratungen vor Ort

Spätestens seit der Corona-Pandemie stellen wir fest, dass unsere Kunden Telefon- oder Video-Termine den Vor-Ort-Terminen vorziehen. Wir sind dadurch zeitlich sehr flexibel und stehen bei Bedarf auch gerne am späten Abend oder am Wochenende zur Verfügung.

Wir bevorzugen ebenfalls die Online- und Telefonberatung, da uns auf diesem Weg die Fahrtzeiten erspart bleiben und wir unsere Zeit sinnvoll für Sie einsetzen können. Der [positive Einfluss auf die Umwelt](#) ist dabei ein angenehmer Nebeneffekt.

Wir nutzen übrigens eine Unterschriften-Software, die es Ihnen ermöglicht, sämtliche erforderliche Unterschriften bequem am Display Ihres Smartphones zu leisten. Nähere Informationen dazu finden Sie [auf unserer Website](#).

Wie werden wir vergütet?

Wir erhalten unsere Vergütung zu 95% als Courtage aus Ihren Beiträgen direkt von den Versicherern. Das bedeutet, dass für Sie keine zusätzlichen Kosten neben den Versicherungsprämien entstehen.

Gleichzeitig werden wir nur vergütet, solange die Kundenbeziehung zu Ihnen besteht. Das bedeutet zum einen, dass wir ein großes Interesse daran haben, dass Sie zufrieden sind und deshalb langjährig Kunde bei uns bleiben. Wenn Sie dann doch einmal zu einem anderen Ansprechpartner wechseln möchten, erhält dieser zukünftig die Courtage für seine Arbeit. Zum anderen ist durch unsere laufende Vergütung sichergestellt, dass wir Ihnen nicht ständig neue Versicherungen verkaufen müssen um Geld zu verdienen. Selbst für Ihre bestehenden und für gut befundenen Verträge erhalten wir ab Übernahme der Betreuung die Vergütung.

Lediglich ca. 5% unserer Einnahmen generieren wir aus Abschlussprovisionen. Diese fallen bei Kranken- und Lebensversicherungsverträgen an und wir legen die Höhe dieser Provisionen offen. Somit können Sie eventuelle Interessenkonflikte erkennen und unsere Beratung dementsprechend bewerten. Lesen Sie hierzu gerne [auch unseren Blogartikel](#).

Maklervertrag als Grundlage der Zusammenarbeit

Damit wir uns um Ihre Versicherungsthemen kümmern können, benötigen wir grundsätzlich einen Maklervertrag. In diesem sind unsere Aufgaben ebenso klar geregelt wie Ihre Pflicht zur Mitarbeit. Zudem werden wir von Ihnen bevollmächtigt, bestimmte Versicherungsverträge für Sie abzuschließen oder kündigen zu dürfen. Dies erfolgt aber selbstverständlich immer in Abstimmung mit Ihnen

Sehr ausführlich haben wir unseren [Maklervertrag hier beschrieben](#). Eine Zusammenarbeit mit uns ist ohne gültigen Maklervertrag grundsätzlich **nicht** möglich.

Wir betreuen ausschließlich Vollmandate

Um für Sie eine optimale Beratung und Betreuung in Versicherungsangelegenheiten sicherstellen zu können, betreiben wir enormen Aufwand. Sie erhalten zu allen relevanten Versicherungsthemen ausführliche Analysen und Beratungen. Bestehende Verträge betreuen wir sehr aktiv und kommen aktiv auf Sie zu, wenn Änderungen nötig oder Verbesserungen möglich sind. Auch legen wir großen Wert auf Fachkompetenz und bilden uns dazu ständig für Sie weiter.

All dies ist nur möglich, wenn wir hierfür angemessen vergütet werden. Das ist allerdings nicht gewährleistet, wenn wir nur einzelne Verträge für Sie vermitteln oder betreuen. Nur selten gleicht die Provision eines einzelnen Vertrages die von uns eingesetzte Zeit aus. Aus diesen Gründen schließen wir keine Maklerverträge für einzelne Versicherungszweige. Lediglich der Ausschluss bestimmter Versicherungsprodukte ist in begründeten Einzelfällen möglich, z.B. wenn Sie aufgrund einer Verbandslösung ein spezielles Versicherungsprodukt erhalten.

Mehrere Versicherungsmakler im Haushalt

Gelegentlich kommt es vor, dass verschiedene Haushaltsmitglieder unterschiedliche Berater für ihre Versicherungen haben. Wir bitten um Ihr Verständnis, dass wir nicht für Sie tätig werden können, wenn ein anderer Versicherungsvermittler für ein Haushaltsmitglied tätig ist, mit dem Sie Ihre Versicherungssituation gemeinsam gestalten. Unsere Erfahrung zeigt, dass eine genaue Abgrenzung der Beratungsfelder in solchen Fällen nicht gelingt. Die Folge sind Doppelversicherungen, Deckungslücken und deutlich erhöhte Haftungsrisiken.

Wir möchten Sie in einem solchen Fall darum bitten, sich im Haushalt auf einen Berater in Versicherungsthemen zu einigen. Davon profitieren am Ende alle Seiten. Sind wir dieser Berater, freuen wir uns darüber. Entscheiden Sie sich für einen anderen Vermittler, akzeptieren wir dies selbstverständlich auch.

Sie sind mit uns einmal nicht zufrieden

Wir sind Menschen und machen trotz größter Sorgfalt auch Fehler. Für diese stehen wir gerade und finden eine Lösung, damit Ihnen dadurch keine Nachteile entstehen. Sollten Sie mit unserer Arbeit einmal nicht zufrieden sein, kommen Sie bitte auf uns zu und lassen Sie uns darüber sprechen. Selbstverständlich stehen Ihnen auch offizielle Beschwerdestellen zur Verfügung, welche Sie in unserer Erstinformation finden, die Bestandteil des Maklervertrags ist.

Sie haben Fragen?

Sprechen Sie uns jederzeit gerne an.

Ihre TBO Versicherungsmakler



Tim Becker



Björn Olbrich

**Grundlagen der Zusammenarbeit
zur Kenntnis genommen und akzeptiert:**

(_____)