

Versicherungsmakler: Ethisches Handeln ist Teil der sozialen Verantwortung

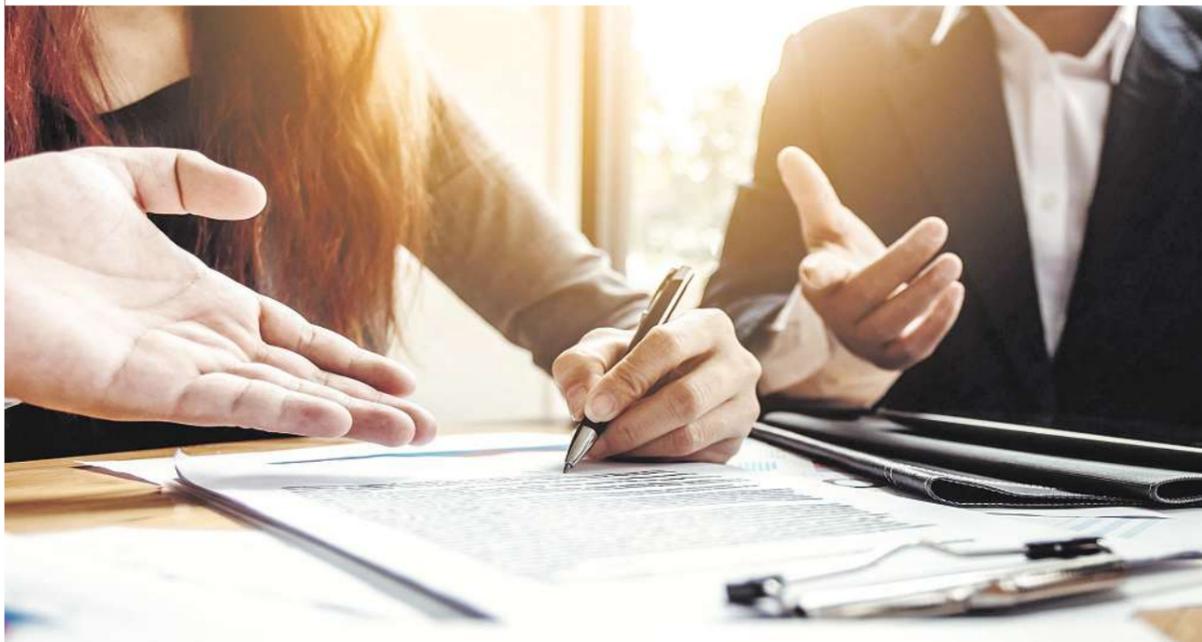
Interview. Ethisches Handeln ist für Kunden von Vorteil und gewährleistet die bestmögliche Vertretung der Interessen des Versicherungskunden. Michael Miskarik von HDI LEBEN im Gespräch mit dem Versicherungsexperten Klaus Koban

Was bedeutet ethisches Handeln für Versicherungsmakler konkret?

Klaus Koban: Das Thema Ethik rückt mit der europäischen Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) verstärkt in den Fokus der Versicherungsvertrieber. Ethisches Verhalten als Versicherungsmakler geht weit über die Einhaltung von Gesetzen hinaus. Der Versicherungsmakler ist dazu verpflichtet, eine Risikoanalyse des Kunden vorzunehmen, auf Basis welcher ein entsprechendes Deckungskonzept zu entwickeln ist. Dieses Deckungskonzept ist am Versicherungsmarkt auszuschreiben, damit eine bestmögliche Entscheidung für die Vergabe des Versicherungsschutzes getroffen werden kann. Nach Abschluss des Versicherungsvertrages ist der Versicherungsmakler zudem für die gesamte Verwaltung des Versicherungsvertrages, die Einhaltung aller Fristen sowie insbesondere die Abwicklung der Schadensfälle verantwortlich. Versicherungsmakler werden so zu „Anwälten der Versicherungskunden“ in allen Schaden- und Vertragsangelegenheiten. Die Tätigkeit des Versicherungsmaklers richtet sich dabei nach den Vorgaben des Maklergesetzes 1996, der Gewerbeordnung und den Ständeregeln für Versicherungsmakler. Basis und Maßstab der Versicherungsmaklerethik sind die Unabhängigkeit zum Versicherer, die primäre Interessensvertretung des Versicherungskunden und der „best advice“ in Vertrags- und Schadenangelegenheiten.

Sie sagten einmal in einem Interview: „Im Schaden zeigt sich der Wert des Versicherungsmaklers.“ Was meinten Sie damit?

Im Schadenfall bietet der Versicherungsmakler seinen



War die Unterschrift gut gesetzt? Ein Versicherungsmakler analysiert auch bereits bestehende Versicherungsverträge



Mag. Dr. Klaus Koban, MBA

Klaus Koban absolvierte das Studium der Rechtswissenschaften und ist seit 2009 geschäftsführender Gesellschafter der Koban Südvers Group GmbH. Er leitet den Arbeitskreis Recht des Fachverbandes der Versicherungsmakler und ist Universitätslektor und Autor zahlreicher Publikationen aus dem Bereich Versicherungs- und Versicherungsvermittlerrecht.

Kunden sowohl rechtliche als auch versicherungstechnische Unterstützung an und sichert den Kunden dadurch die ihnen zustehende Leistung. Unser Unternehmen bietet auch Schadenberatung auf Honorarbasis an, das heißt: Wir werden für Versicherungsnehmer tätig, deren Verträge gar nicht von uns vermittelt oder betreut werden und erkämpfen mit diesen gemeinsam die Versicherungsleistung. Auf diese Weise konnten viele unserer Kunden gewonnen werden. Jede Ablehnung des Versicherers wird auf Herz und Nieren geprüft. Oft finden wir schlüssige Argumente, um den Schadenfall trotz Ablehnung positiv abwickeln zu können. Unsere Kunden schätzen unsere Schadenberatung und empfehlen uns gerne weiter.

Welche Aufgaben hat der Versicherungsmakler heutzutage?

Der Versicherungsmakler



Direktor Michael Miskarik, HDI LEBEN Österreich

hat die Interessen der Kunden zu wahren und das beste Produkt für die individuelle Risikosituation des Kunden zu finden. Neben der Konzeptionierung der richtigen Versicherungslösung ist eine weitere Kernaufgabe des Versicherungsmaklers die Unterstützung des Kunden beim Aufbau und der Weiterentwicklung des Riskmanagements. Wir unterstützen unsere Kunden sowohl in technischer als auch in versicherungsrechtlicher Hinsicht. Unter anderem überprüfen wir die AGBs unserer Kunden und ihrer Lieferanten auf allfällige Haftungsrisiken und Versicherungslücken. Während der gesamten Laufzeit des Maklervertrages stehen wir dem Kunden mit Rat und Tat zur Seite. Im Schadenfall kann der Kunde die Schadenmeldung, die laufende Begleitung sowie die Unterstützung bei der Feststellung von Ursache und Höhe des Schadens bis zur Erledigung einer Rundumbetreuung erwarten.

Heutzutage wird es aufgrund der sich ständig verändernden Herausforderungen immer schwieriger, die richtige Absicherung zu finden. Welchen Ansatz verfolgen Versicherungsmakler?

Neue Risiken erfordern innovative Versicherungslösungen. Um unseren Kunden derartige Lösungen bieten zu können, arbeiten

wir mit Forschungseinrichtungen, Universitäten und mit Risk Consulting Unternehmen zusammen, um mit neu geschaffenen Konzepten unsere Kunden optimal abzusichern.

Warum ist Ihnen die Zusammenarbeit mit Universitäten so wichtig?

Um das Niveau der Beratung für unsere Kunden zu sichern, arbeiten wir intensiv mit Universitäten zusammen und haben auch eigene Universitätslehrgänge zum Thema Versicherungsrecht gestaltet. Diese bieten umfangreiche, berufsbegleitende Fortbildungslehrgänge an. Auch das jährlich stattfindende und sehr erfolgreiche Kremser Versicherungsforum an der Donau-Universität Krems steht ganz im Zeichen der Weiter- und Neuentwicklung von Versicherungsprodukten sowie der Diskussion aktueller versicherungsrechtlicher Themen für unsere Kunden. Der fachliche Austausch im Rahmen des Versicherungsforums ist der perfekte Nährboden für Neuentwicklungen bzw. Verbesserungen der bestehenden Versicherungsdeckungen und stärkt das Know-how des gesamten Berufsstandes.

Orientierung finden Interessierte auch unter: www.hdi-leben.at www.kobangroup.at

BUCHTIPP:



HDI LEBEN macht das Leben lebenswert

42 PS LEBENSWERT

Versichern Sie, was sich im Leben lohnt.

facebook.com/HDI.Lebenswert | www.hdi-leben.at | www.lebenswert.at