



Vergleich über die unterschiedlichen Vertriebswege!

Fragenkatalog

Unabhängiger Versicherungsmakler

am Beispiel eines mit VST Versicherungsmakler GmbH kooperierenden Maklers

Vertreter einer Versicherung/eines Finanzvertriebs

Baust du dir ein eigenes, werthaltiges Unternehmen auf?	Ja	Nein
Gehört dir der Bestand?	Ja	Nein
Kannst du mit deinem eigenen Maklerauftrag alle Versicherungsverträge deiner Kunden in die Betreuung übernehmen?	Ja	Nein, in der Regel nicht
Darfst du eigenes Briefpapier und Logo nutzen?	Ja	Nein, in der Regel nicht
Wer ist – schon nach dem Gesetz – dein Auftraggeber?	Deine Kunden	Dein Arbeitgeber
Hast du ein Wettbewerbsverbot?	Nein	Ja, in der Regel
Kannst du dein Unternehmen frei am Markt verkaufen?	Ja	Nein
Hast du eine 100%ige Bestandssicherheit?	Von VST : Ja	Nein, du hast gar keinen eigenen Bestand.
Kannst du mit deinem Bestand problemlos zu einem anderen Dienstleister oder Maklerpool wechseln?	Ja	Nein, du hast gar keinen eigenen Bestand.
Bekommst du Umsatzdruck von deiner Führungskraft oder einem anderen Dritten?	Nein	In aller Regel ja
Hast du die freie Produktauswahl?	Ja	Nein, in der Regel nur einen Produktgeber.
Hast du nahezu alle Produkte zur Auswahl?	Ja	In der Regel nur einen Arbeitgeber/Produktgeber und daher sehr eingeschränkt in der Auswahl.
Hast du Umsatzvorgaben?	Nein	Oft werden bestimmte Umsätze erwartet.
Was bedeutet das Wettbewerbsverbot für dich?	Nichts, es gibt kein Wettbewerbsverbot. Es handelt sich um deine Kunden und du kannst Geschäft einreichen egal bei welchen Anbieter du willst. (alle Versicherungsunternehmen und Kooperationspartner)	Es bedeutet, dass du Geschäft nur über deinen Arbeitgeber einreichen und Wettbewerber auch nicht unterstützen darfst. Bei einem Verstoß gegen das Wettbewerbsverbot machst du dich schadensersatzpflichtig. In vielen Außendienstverträgen ist darüber hinaus geregelt, dass du für jeden Verstoß gegen das Verbot zusätzlich auch noch eine Vertragsstrafe zu zahlen hast.

Fragenkatalog

Unabhängiger Versicherungsmakler

am Beispiel eines mit VST Versicherungsmakler GmbH kooperierenden Maklers

Vertreter einer Versicherung/eines Finanzvertriebs

Werden dir professionelle Versicherungsvergleichsprogramme (LV, KV, Sach und Kfz) kostenfrei zur Verfügung gestellt?	Ja	Nein, keine Vergleiche (gewünscht)
Ist ein Teamaufbau möglich?	Ja	meist nicht
Wird dir ein professionelles Finanzanalysetool kostenfrei zur Verfügung gestellt?	Ja	Das kann bei manchen Vertrieben der Fall sein.
Werden dir weitere Tools wie eine (Endkunden-) App, MVP, Bedarfsrechner u.v.m. kostenfrei zur Verfügung gestellt?	Ja	Das kann bei manchen Vertrieben der Fall sein.
Bekommst du Unterstützung für deine frei gestaltbare Social-Media- und Webseitenpräsenz?	Ja	Nein. Das scheitert schon an der freien, unabhängigen Gestaltung.
Hast du die Möglichkeit, auch Edelmetalle wie Silber und Gold gegen Provision zu vermitteln?	Ja, über Partnerunternehmen	Häufig nein
Hast du die Möglichkeit, deinen Kunden Immobilien anzubieten?	Ja, über Partnerunternehmen	Häufig nein