

Plus Service im Rahmen unserer Servicevereinbarung 2019



- Vertragsbestandssichtung und auf Wunsch Neuorganisation des Versicherungsordners: Der Makler sortiert für den Mandanten auf Wunsch alle seine Versicherungsunterlagen und übernimmt dabei insbesondere die Aussortierung veralteter und unnötiger Dokumente. Der Makler informiert den Mandanten über alle versicherungsrechtlich und wirtschaftlich erheblichen Umstände, die ihm bei der Bestandssichtung und Sortierung bekannt werden, z.B. erhebliche Versicherungslücken.
- Risikovorabanfragen: Risikovorabanfragen zur Versicherbarkeit der biometrischen Risiken, zum Beispiel kostenfreie Voranfragen für den Bereich der Krankenversicherungen, Berufsunfähigkeitsversicherungen, Lebensversicherungen und weiteren biometrischen Produkten.
- Risikoanalyse Vorsorge: Der Makler ermittelt das rechtliche und wirtschaftliche Vorsorgerisiko und dessen Absicherungsmöglichkeiten des Mandanten durch eine persönliche Risikoanalyse unter Einbeziehung bestehender und künftiger Leistungsansprüche bei Krankheiten, Arbeitsunfähigkeit oder Rentenanwartschaften. Der Makler berät nur, soweit es ihm durch das Recht gestattet ist und es sich um eine zulässige Nebenleistung der Vermittlung handelt.
- Genauere Altersvorsorgeplanung: Der Makler entwickelt für den Mandanten eine Altersvorsorgeplanung zur Einkommenssicherung im Alter. Hierzu bedient sich der Makler einer finanzmathematischen Analyse mittels einer kostenpflichtigen EDV-Berechnung und Analyse.
- Folgeberatung: Der Mandant wird durch den Makler während der Laufzeit der Serviceberatung in sich anschließenden Fachfragen rund um den bestehenden Versicherungsvertrag kostenfrei beraten. Die Folgeberatung umfasst auch die Beratung in neuen Versicherungsangelegenheiten des Mandanten. Insbesondere wenn der Mandant einen Anlass zur Beratung hat, steht der Makler dem Mandanten unverzüglich beratend zur Seite. Die Beratung erfolgt immer erst auf Veranlassung/Beauftragung des Mandanten.
- Rundum-Betreuung: Der Makler übernimmt bestehende Versicherungsverträge des Mandanten in seine Verwaltung und Betreuung, hierzu gehören die Prüfung und Optimierung des betroffenen Versicherungsschutzes durch den Makler, wenn der Kunde diesen Wunsch schriftlich äußert. Sofern eine Optimierungsmöglichkeit für den Makler erkennbar besteht, weist der Makler den Mandanten auf diese hin und übernimmt auf Wunsch die neue/optimierte Eindeckung des Risikos.
- Optimierungs-Möglichkeiten: Der Makler prüft im Sinne des Mandanten jährlich dessen Versicherungsschutz im Hinblick auf wesentliche Verbesserungsmöglichkeiten. Verbesserungen können beispielsweise in der Beitragsoptimierung oder dem Deckungsumfang einer Versicherung bestehen.

Vertragsauskunft: Der Makler verpflichtet sich, dem Mandanten jederzeit, d.h. auch außerhalb regelmäßiger Vorgänge wie der Vertragsänderung oder des Versicherungsfalles, allgemeine Auskunft zu jedwedem Umstand hinsichtlich seiner Versicherungsverträge zu erteilen. Hiervon werden auch die telefonische Auskunft während der Geschäftszeiten sowie der diesbezügliche Schriftwechsel kostenfrei umfasst. Kostenfrei werden auch die Kopien der Unterlagen angefertigt und dem Mandanten ausgehändigt.

- Gesamtübersicht: Der Makler erstellt jährlich auf Wunsch eine zusammenfassende Vertragsaufstellung über den Bestand der erfassten Versicherungsverträge des Mandanten.
- Fotoarchivierung: Der Makler archiviert zum Zwecke der Beweisführung im Versicherungsfall Photographien und Dokumente zum Nachweis von versicherten Sachwerten des Mandanten.
- Orientierungsgespräch: Der Makler bietet dem Mandanten regelmäßig die Möglichkeit eines Orientierungsgesprächs, in welchem Optionen der Erweiterung des Versicherungsschutzes, Neuabschlüsse und andere, mögliche Änderungen besprochen werden. Die Parteien verabreden, dass ein solches Gespräch nur auf Wunsch des Mandanten erfolgt.
- Vergleichsanalyse: Der Makler nimmt auf Wunsch des Kunden eine Marktanalyse zu dem Versicherungswunsch des Mandanten vor und ermittelt unter Einsatz eines anerkannten Vergleichsprogrammes die möglichen Optionen der vom Kunden gewünschten Absicherungsmöglichkeiten.
- Onlinegestützte Gebäudewertanalyse: Auf Wunsch des Mandanten ist (über das Online-Recherche-System „Wert14“) eine Gebäudewertanalyse mit Abruf der Geoinformationen möglich. Die vom Makler angewandte Software ermöglicht es, auf Basis dieser Daten (wie z.B.: Gebäudegrundfläche, Gebäudehöhe, Kartendarstellungen und Luftbilder), Berechnungen durchzuführen. Es kann damit beispielsweise der Wiederherstellungswert eines Gebäudes ermittelt werden.
- Endkunden-App „myInsure“: Der Makler bietet dem Endkunden einen Zugang zur App myInsure an. Mit dieser Smartphone- und Tablet-App hat der Kunde eine Übersicht seiner Versicherungsverträge, kann die Kommunikation zum Versicherungsmakler aufnehmen und den schnellen Service im Schadensfall nutzen. Des Weiteren sind in der App alle wichtigen Vertragsdetails gespeichert, wenn diese dem Makler vorliegen (Police/Nachträge/Schadenbilder/ Maklervertrag...)
- Patientenverfügung: Patientenverfügungen und Vorsorgevollmachten zur Verwahrung (auch in der Endkunden-App)
- Leistungs- und Schadenfall: Hierbei unterstützt der Makler den Mandanten umfassend und aktiv bis zur erfolgten Leistungsregulierung durch den Versicherer oder bis zum Abschluss des Vorgangs. Der Umfang der Mithilfe bestimmt sich nach der situationsgebundenen Absprache zwischen Makler und Mandanten. Der Makler wird jedenfalls aber nur auf Aufforderung des Mandanten hin aktiv.
- Rechtliche Beratung im Schadensfall: Der Kunde ist berechtigt, bei Fachanwälten im Versicherungsrecht eine telefonische rechtliche Beratung in seinem Schadenfall zu erhalten, wenn der Versicherer die Regulierung verweigerte. Der Kunde kann zu den üblichen Geschäftszeiten eine telefonische Beratung in der Kanzlei Michaelis Rechtsanwälte unter der Rufnummer 040/88888-777 erhalten. Die Kosten der telefonischen Beratung übernimmt der Vermittler, welcher über die SDV AG einen Rahmenvertrag unterhält.