Was verdient TBO an mir?

Category: Finanzierung,Firmenkunden,Privatkunden,Übergreifend
13. Mai 2019

Immer wieder erleben wir überraschte Reaktionen im Kundenkreis, wenn diese erfahren, dass unsere Dienstleistung als Versicherungsmakler keine zusätzlichen Kosten verursacht. Aus diesem Grund möchten wir unseren heutigen Blogartikel dem Thema Vergütung widmen. Hier erfahren Sie, wie viel wir eigentlich an Ihnen verdienen und was wir dafür tun.

Lesedauer: Ca. 4 Minuten

Was bekomme ich eigentlich für mein Geld?

Wir gehören nicht zu den Beratern, welche die Versicherungen einmal vermitteln und dann nie wieder auftauchen. Wir möchten uns unsere Vergütung ehrlich verdienen und bieten Ihnen daher umfangreiche Dienstleistungen. Hierzu gehören u.a.:

- Umfangreiche Risikoanalyse Ihrer persönlichen und finanziellen Situation
- Überprüfung Ihrer bestehenden Versicherungsverträge auf Qualität, Vollständigkeit und Preis-/Leistungsverhältnis
- Vollständige Abwicklung aller Versicherungsanträge
- Regelmäßige Überprüfung Ihrer Bestandsverträge
- Korrespondenz mit allen Versicherungsgesellschaften inklusive Umzugsmeldungen, Änderungen von

Bankverbindungen etc.
- Schadenmeldung und weitreichende Unterstützung im Schadenfall
- Verwaltung Ihrer Versicherungsverträge und digitaler Kundenordner

Als TBO-Kunde müssen Sie praktisch nie mit Ihrem Versicherer kommunizieren. Wir kümmern uns um Ihre Anliegen und nehmen Ihnen den lästigen Schriftverkehr mit Versicherungsgesellschaften ab. Das spart Ihnen viel Zeit und Nerven. Da Sie uns bequem per Telefon, Mail oder Whatsapp kontaktieren können, verringert sich Ihr Aufwand enorm.

Wie beeinflusst die Vergütung meine Versicherungsbeiträge?

Gar nicht. In Versicherungsprodukte ist üblicherweise eine Provision einkalkuliert. Nutzen Sie einen Berater (z.B. einen Versicherungsmakler wie TBO), erhält dieser die Provision ausgezahlt. Beauftragen Sie einen Versicherungsvertreter (z.B. einen Provinzial Generalagenten), teilen sich der Vertreter und die Versicherungsgesellschaft die Provision. Schließen Sie die Versicherung stattdessen über die Website der Versicherungsgesellschaft ab, freut sich der Versicherer über einen höheren Gewinn, da er die Provision behalten kann. Letztlich kostet Sie das Versicherungsprodukt aber immer gleichviel.

Übrigens: Bei einem Abschluss über ein Vergleichsportal (z.B. Check24) beauftragen Sie ebenfalls einen Versicherungsmakler (tatsächlich sind die meisten Portale als Versicherungsmakler registriert). D.h. das Portal erhält die Provision vom Versicherer, aber Sie verzichten auf den Großteil der oben genannten Vorteile.

Was verdienen Sie an mir?

Wie beschrieben, erhalten wir von den Versicherungsgesellschaften eine Provision für die Vermittlung und Betreuung Ihrer Versicherungsverträge. Da wir den großen Teil unserer Einnahmen aus Sachversicherungen erzielen (das sind z.B. Haftpflicht-, Hausrat-, Gebäude- oder Autoversicherungen), möchten wir das System gerne an diesem Beispiel erklären.

Der Versicherer kalkuliert für Ihr Risiko den notwendigen Beitrag, um daraus die Schäden, seine Mitarbeiter und seine Gewinne zu bezahlen. Anhand dieses Beitrags (z.B. 100€) wird die Provision berechnet. Diese ist vor allem abhängig vom Produkt und liegt im Durchschnitt bei 20%. Der Angebotspreis der Versicherung beträgt dann also 120€. Darauf wird noch die Versicherungssteuer (meist 19%) erhoben, sodass Sie in unserem Beispiel 142,80€ bezahlen.

(Tatsächlich ist die Kalkulation nicht ganz so einfach, aber wir möchten es an dieser Stelle nicht unnötig verkomplizieren.)

Wir erhalten unsere Provision dabei so lange, wie Sie unser Kunde sind. Dabei spielt es keine Rolle, ob wir den Vertrag selbst vermittelt haben oder nicht. Das hat für Sie zwei entscheidende Vorteile:

- Nur wenn Sie unser Kunde sind, verdienen wir auch Geld mit Ihnen. Daher sind wir natürlich motiviert, Sie als Kunden zufriedenzustellen und geben deshalb jeden Tag unser Bestes.
- Da es sich um eine Betreuungsprovision handelt, haben wir keinen Grund, bestehende Verträge zu kündigen, die Sie möglicherweise früher bei einem anderen Berater oder im Internet abgeschlossen haben. So können wir Ihnen eine ehrliche Einschätzung Ihrer vorhandenen Versicherungsverträge geben, unabhängig von finanziellen

Interessen. „Umdecken um jeden Preis“ gibt es bei uns nicht.

Hohe Vergütung bei Lebens- und Krankenversicherungen

Der sogenannte Versicherungsfritze, der sich mich hohen Provisionen für Lebens- und Krankenversicherungen den Sportwagen und die goldene Uhr verdient, ist immer wieder Thema in den Medien.

Auch wir sehen die Machenschaften in unserer Branche durchaus kritisch und finden insbesondere im Bereich der Altersvorsorgeprodukte die Provisionshöhe häufig unangemessen. Uns ist es wichtig, dass Sie die Kosten der Produkte kennen und nennen Ihnen darüber hinaus auch die Höhe unserer Provision. Sie sollen unseren Preis kennen und somit auch abschätzen können, welchen Anreiz wir im Rahmen unserer Produktempfehlung verfolgen.

Insbesondere bei Altersvorsorgeprodukten spielen die Kosten eine wichtige Rolle, da die Zinsen in den letzten Jahren immer geringer geworden sind. In den meisten Fällen verzichten wir zu Ihren Gunsten komplett auf unsere Abschlussprovision, wodurch sich Ihre Rendite deutlich verbessert. Wir erhalten lediglich eine Bestandsprovision für die laufende Betreuung, wobei wir selbst diese deutlich rabattieren.

Aus unserer Sicht erfahren Sie im Übrigen sehr schnell, ob Sie einen fairen Berater vor sich sitzen haben, wenn Sie ihn nach den Produktkosten und der Provisionshöhe fragen. Wenn er offen und ohne zu zögern Auskunft gibt und dies auch schriftlich anhand des gesetzlich vorgeschriebenen Produktinformationsblatt belegen kann, sagt das schon sehr viel Gutes über diesen Berater aus.

In unserem **Ratgeber für Eltern** haben wir das Thema noch ausführlicher beschrieben und mit konkreten Zahlen unterlegt.

Wir freuen uns über Ihre Empfehlung

Wir wissen, dass nicht alle Versicherungskunden so fair behandelt werden wie bei uns. Immer wieder hören wir von Neukunden, dass sie früher zu Vertragsabschlüssen genötigt wurden, im Schadenfall allein gelassen wurden oder sich ihr Berater generell nicht um sie gekümmert hat. Unser Anspruch ist es aber, ausschließlich zufriedene Kunde zu haben. Hierfür geben wir jeden Tag unser Bestes.

Dabei freuen wir uns sehr über Ihre Empfehlung, welche wir mit einer **Spende in Höhe von 100 Euro an eine gemeinnützige Organisation Ihrer Wahl** belohnen. Hierbei möchten wir ausdrücklich betonen, dass es für uns keine Kunden gibt, die „zu klein“ sind oder „sich nicht lohnen“. Wir sind der Ansicht, dass jeder eine faire Beratung verdient hat. Damit die Zusammenarbeit für Kunde und Berater gleichermaßen Spaß macht, setzen wir lediglich Vertrauen voraus und die Motivation, die eigenen Versicherungsthemen regeln zu wollen. Dann spielt es für uns keine Rolle, ob Ihre Empfehlung ein(e) GeschäftsführerIn, Auszubildende(r) oder RentnerIn ist.

Sie möchten mehr über das Thema Vergütung erfahren? **Kommen Sie gerne auf uns zu.**

©Titelbild: yamix / stock.adobe.com