

Erklärungen der zusätzlichen Leistungsversprechen

1.) Bevor wir Ihnen den Abschluss eines Versicherungsvertrags empfehlen, führen wir für Sie einen unabhängigen Marktvergleich durch. Dieser erfolgt auf Basis Ihrer individuellen Vorgaben, gemäß Ihrer Wünsche und Bedürfnisse.

Als Kontrollinstrument für Sie, legen wir Ihnen auf Wunsch die Abschlussvergütung für bis zu 7 Tarife aus dem Marktvergleich offen (auch von unterschiedlichen Anbietern), die an uns im Falle der Vermittlung des Versicherungsvertrages gezahlt werden würde. Sie können die 7 Produkthanbieter / Tarife dabei frei auswählen.

Bitte beachten Sie folgendes:

a) Die Abschlussvergütung wird als Endbetrag in Euro ausgewiesen und auf Zehnerschritte gerundet. Da die Berechnung der Abschlussvergütung auf der Basis der individuell anzuwendenden Courtageformel der jeweiligen Gesellschaft erfolgt, kann keine Gewähr für die korrekte Berechnung der Abschlussvergütung übernommen werden.

b) Bei einigen Produktgebern verursacht die Ausweisung der Abschlussvergütung einen unangemessen hohen Berechnungsaufwand. In diesen Fällen sind wir berechtigt, die Abschlussvergütung nach folgender (vereinfachter) Berechnungsformel auszuweisen:

$$[\text{Monatsbeitrag}(\text{brutto/netto}) * 12(\text{Monate}) * \text{Laufzeit}(\text{Jahre}) * \text{Courtagesatz} * \text{Wertungsfaktor} = \text{Abschlussprovision}]$$

c) Wir bemühen uns, die Berechnung mit der größtmöglichen Sorgfalt durchzuführen, bitten aber um Verständnis, dass wir keine Haftung für Berechnungsfehler übernehmen.

d) Die jeweiligen Courtagesätze der betreffenden Produktgeber werden hingegen nicht ausgewiesen.

Ihr Kundenvorteil:

- + Sie verfügen damit erstmals über ein Kontrollinstrument zum Vergleich von Abschlussvergütungen des Beraters hinsichtlich verschiedener Anbieter; verdeckte Provisionsoptimierungen seitens des Beraters (Tarifempfehlung wird bestimmt durch die Provisionshöhe) sind somit ausgeschlossen
- + damit Sie die Tariflösungen bekommen, die für Sie am besten sind und nicht für die Provision des Beraters
- + Sie erhalten dadurch die sichere Gewissheit, dass Sie ehrlich, unabhängig und ausschließlich in Ihrem Interesse beraten werden
- + Sie genießen dadurch i.d.R. finanzielle Vorteile sowie weitere Annehmlichkeiten (Zeitersparnis, Befreiung von lästigen Sorgen, ob man Sie übervorteilt haben könnte etc.)
- + Wir bieten Ihnen hiermit eine effektive Lösung des klassischen Interessenskonflikts von Maklern an, der in der Begehrlichkeit besteht, einerseits eine möglichst hohe Provision zu erhalten und andererseits den Kunden möglichst optimal aufzustellen

2.) Wir berücksichtigen bei der Auswahl Ihres Versicherungsschutzes eine hinreichende Anzahl von auf dem Markt angebotenen Produkten / Tarifen und Anbietern. Bitte beachten Sie folgendes:

a) Bei der Durchführung des Marktvergleichs setzen wir vor allen Dingen Vergleichssoftware anerkannter externer Dienstleister ein. Hierzu gehören zum Beispiel die Firmen „Morgen und Morgen“ und „softfair“.

b) Unter Berücksichtigung der individuellen Umstände des Einzelfalls berücksichtigt der von uns durchgeführte Marktvergleich damit alle Produktgeber, die auch von der Vergleichssoftware berücksichtigt werden.

c) Dies gilt auch für Direktversicherer und sonstige Produktgeber, die an uns keine Abschlussvergütung zahlen. Sollte ein solcher Produktgeber aufgrund des Marktvergleichs zu

empfehlen sein, sprechen wir unabhängig von der Tatsache, dass dieser Produktgeber an uns keine Vergütung zahlt, trotzdem eine entsprechende Empfehlung für Sie aus. Wir bitten aber um Verständnis, dass wir in diesem Fall Ihnen gegenüber unseren Aufwand in Höhe von 150 € in Rechnung stellen (Switchoption). Wenn Sie mit dieser Regelung nicht einverstanden sind, bleiben diese Produktgeber bei der Erstellung des Marktvergleichs unberücksichtigt.

Ihr Kundenvorteil:

- + Sie profitieren Dank der „Switchoption“ (siehe 2.c)) erstmals von den Vorteilen der Provisions- und der Honorarberatung gleichzeitig
- + Wir bieten Ihnen damit eine effektive Lösung an, nicht mehr ausschließlich provisionsgebunden beraten zu müssen und können Ihnen dadurch die für Sie am besten geeigneten Tarife empfehlen, die der Markt für Ihre individuelle Situation bereithält
- + Sie erhalten damit zum Teil bessere Kundenlösungen i.V.m. finanziellen Vorteilen
- + Sie bekommen ein neues Maß an Nachvollziehbarkeit und Unabhängigkeit geboten