





Suchen...

Home  
Heft-Archiv  
Termine  
Kontakt  
Impressum  
Datenschutzerklärung

HOME | HEFT-ARCHIV | TERMINE | KONTAKT | IMPRESSUM | DATENSCHUTZERKLÄRUNG






 SUCHEN... 

**PROVISION**  
Erfolg ist lesbar



# Wo Makler Spezialrisiken versichern können

FP on 25. Mai 2015 at 10:28

**VERSICHERER UND POOLS BUHLEN UM DIE GUNST DES MAKLERS, WENN ES UM STANDARDVERSICHERUNGEN GEHT. SOBALD DER MAKLER JEDOCH EIN EXOTISCHES RISIKO EINZUDECKEN HAT, ERWARTET IHN EINE LANGE UND AUFWENDIGE SUCHE.**

Makler verfügen über eine reiche Auswahl, wenn es um lukrative Versicherungsprodukte geht. Egal ob Privathaftpflicht, Berufsunfähigkeitsversicherung oder Krankenzusatz: Wohin man blickt, überbieten sich Versicherer und Pools gegenseitig in Service, Courtagehöhe und Deckungseinschlüssen. Hingegen fühlen sich Makler oft alleingelassen, wenn es exotischer wird. Wer versichert eigentlich Dauercamper? Wo kann das Musikinstrument eingedeckt werden? Was ist, wenn das neue Handy des Kunden herunterfällt? Was im privaten Bereich bereits eine Herausforderung ist, wird im gewerblichen Bereich oft zur unlösbaren Aufgabe. Zwar bieten zahlreiche Versicherer die Betriebshaftpflicht für Schuster, Maler oder Bäcker an, aber wo bekomme ich die Maschinenbruchversicherung auf hohem Qualitätsniveau und zu wettbewerbsfähigen Konditionen? Wo bringe ich die Transportversicherung unter? Wie versichere ich große Schaufenster günstig und unkompliziert?



Die Rubrik "Spezialrisiken" im Maklerportal von blau direkt

Mit einer Lösung des Problems wartet nun blau direkt auf. Im Portal des Lübecker Maklerpools finden Partner neben zahlreichen Vergleichsrechnern nun auch einen Fachbereich für spezielle Versicherungsrisiken. Der Makler erhält hier sowohl für private als auch für gewerbliche Spezialrisiken einen schnellen Überblick über entsprechende Lösungen. Prägnante Beschreibungen skizzieren das Angebot. Damit der Makler direkt zur Tat schreiten kann, findet er alle erforderlichen Unterlagen wie Anträge, Tarifabellen und Bedingungen zum direkten Download vor. Selbstverständlich könne blau direkt jede Lösung auch eindecken und der Makler erhalte hierfür eine attraktive Vergütung.

„Obwohl die Courtagesätze sich an der Spitze des Marktes bewegen, liegt der eigentliche Gewinn des Maklers in der massiven Zeitersparnis“, erklärt Jonas Hoffheinz, Experte für Kompositrisiken im Haus blau direkt. „Normalerweise kostet es Stunden, bis der Makler rausgefunden hat, welcher Versicherer überhaupt die Deckung des Risikos anbietet.“ Doch dann beginne die Arbeit des Maklers erst. Bis dieser alles zusammenhabe und endlich wisse, was der Kunde bezahlen müsse, vergehe möglicherweise eine halbe Ewigkeit. Dies könne nun innerhalb weniger Minuten erledigt werden.

Tatsächlich trifft das Angebot bei den Partnern von blau direkt auf extrem positive Resonanz. „Wieder ein nützliches Werkzeug für unsere tägliche Arbeit“, kommentiert etwa der Leipziger Versicherungsmakler René Schmidtke das neue Angebot. Auch Simone Fückel aus Dresden, langjährige Partnerin des Pools, jubiliert: „Darauf habe ich schon lange gewartet! Das macht der Suche nach ‚Da war doch mal was?‘ endlich ein Ende und erleichtert ein weiteres Mal unsere Arbeit.“ Bei blau direkt ist man zuversichtlich, das Angebot schnell erweitern zu können. Man setzt hierfür nicht allein auf die eigene Expertise, sondern auf die geballte Kompetenz des eigenen Netzwerks. So bittet blau direkt Makler, eigene Top-Lösungen für Spezialrisiken zu melden und allen Kollegen zur Verfügung zu stellen.