



Das aktive Team von «schreiber + maron» von links: Brigitte Kindle, Urs Vogt, Elisabeth Enderli, Gerhard Maron, Thomas Loppacher, Karin Frommelt, Jan Müller. Bilder: Trummer/Meusburger/ KOMIX

... und ihre Kapazitäten. Finanzdienstleister und international tätige Firmen mit komplexen Risikoprofilen setzen in Vorstudien auf ein neues Konzept. Die Firma «schreiber + maron» ist seit 1997 2000 tätig. Sie ist als Nummer eins in der Branche mit dem höchsten Kundenzuwachs.

Fachkompetenz und Leistung schaffen Vertrauen

Im Gespräch mit Gerhard Maron, eidg. dipl. Versicherungsfachmann.

Was unterscheidet den Broker von einer «normalen» Versicherungsgesellschaft?

Gerhard Maron: Der Broker ist unabhängig von den Versicherungsgesellschaften, er nimmt ihnen gegenüber die Interessen seiner Kunden wahr.

Welche Funktion hat der Versicherungsbroker?

- Ein Versicherungsbroker oder auch Versicherungsmakler ist ein unabhängiger Berater und Dienstleister.
- Er ermittelt die Versicherungsbedürfnisse seiner Kunden und sucht dafür die optimale Lösung auf dem Markt.
- Als Mittler zwischen Gesellschaft und Kunde ist er zu ständig für die Betreuung im Schadenfall und die administrative Abwicklung (Rechnungskontrolle/laufende Optimierung) des Versicherungsportefeuilles.
- Er verkauft nicht Versicherungsprodukte, sondern auf

die Bedürfnisse der Kunden geschnittene Lösungen.

Wer bezahlt den Broker?

Der Broker hat Verträge mit allen namhaften Versicherungsgesellschaften. Auf dieser Basis erfolgt die Entschädigung des Brokers für dessen Aufwand.

Besteht nicht die Gefahr, dass Eigeninteressen des Brokers die Unabhängigkeit beeinträchtigen?

Die Gesellschaften erstellen für die Broker ein Qualitätsrating. Die mit «A» qualifizierten Broker werden von allen führenden Gesellschaften mit dem gleichen Honorierungsmodell entschädigt. Es gibt dementsprechend keine finanziellen Motive, welche den objektiven Preis Leistungsvergleich beeinflussen können.

Sind Versicherungsprodukte über den Broker teurer?

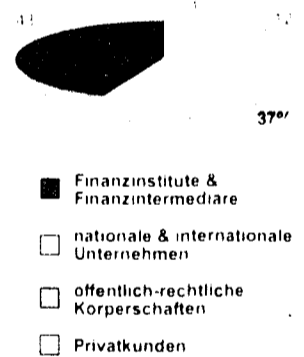
Nein, im Gegenteil. Durch den Vergleich von mehreren Angeboten und der Auswahl der individuell am besten entsprechenden Produkte wird das

Preis Leistungsverhältnis wesentlich verbessert.

Haben Sie sich auf ein bestimmtes Kundensegment spezialisiert?

Grundsätzlich sind wir für alle Kundensegmente zugänglich. Bedingt durch unsere Marktstruktur haben wir uns jedoch auf gewisse Segmente spezialisiert.

Kundenstruktur



Die Mandatsleiter arbeiten im Team. Von links: Thomas Loppacher, Versicherungsfachmann, Urs Vogt, Versicherungsbroker IIS, sowie Jan Müller, Versicherungsfachmann mit eidg. Fachausweis.