

Unseriöse Beratung ihres Versicherungsvertreters

Ungefragt und eigentlich gar nicht zu Ihren Interessen passend stellt Ihnen Ihr Versicherungsvertreter „ganz tolle Lösungen“ vor, er bringt bereits zum ersten Gespräch ein fertiges Angebot mit und meint dies wäre genau passend für Sie und Sie sollten sofort abschließen. Seien Sie vorsichtig. Dabei möchte er lediglich den Vertrag verlängern, der Sie an seine Versicherungsgesellschaft bindet und letztendlich zu seinen Provisionen führt. Dies kommt leider in der Versicherungsbranche noch viel zu häufig vor.

Ein guter Versicherungsmakler ermittelt zuerst den richtigen Bedarf, erklärt die umfassende Thematik und bezieht seine Kunden mit ein. Er schlägt später mehrere Lösungsmöglichkeiten vor und gibt Ihnen die Möglichkeit selbst zu entscheiden, was richtig für Sie ist. Dann hat er seine Provision verdient. Er gibt Ihnen auch unaufgefordert Tipps, die nicht immer Provisionen einbringen und Ihnen zeigen, dass Sie bei Ihm richtig sind. Er hilft Ihnen, zum Beispiel wenn er Ihnen sagt, dass bei unverheiratet zusammenlebenden Partnern nur eine Hausrat- und auch nur eine Haftpflichtversicherung nötig ist!

Sollten Sie Hilfe brauchen, dann sprechen Sie uns an.