

Wer sind die Vermittler von Boots-/ Yachtversicherungen?

In kaum einer anderen Versicherungssparte wird durch den Vermittler so viel Einfallsreichtum an den Tag gelegt wie bei Boots- und Yachtversicherungen. Es wird mit Phantasienamen geworben, mit Vergleichsprogrammen, mit einzigartigen-, selbst entwickelten Deckungskonzepten und selbstverständlich besteht diese Gilde von Vermittlern ausschließlich aus „hart gesottene Seemännern“.

Nun weiß aber auch ein jeder, dass Werbung und Wahrheit nicht unbedingt immer was mit einander zu tun haben müssen.

Also welcher Art von Versicherungsvermittler sind in diesem Geschäftszweig unterwegs?

Aus unserer Sicht lassen sie sich im Wesentlichen in 3 Kategorien einteilen und unterscheiden:

1. Versicherungsvertreter die das Produkt ihrer Versicherungsgesellschaft an den Mann oder an die Frau bringen.

2. Mehrfachvermittler und Versicherungsmakler die Ihnen ein Angebot erstellen, ausgesucht aus mehreren Versicherungsgesellschaften, für die sie bzw. mit denen sie zusammenarbeiten.

3. Mehrfachvermittler und Versicherungsmakler, mit eigenen Versicherungsbedingungen, die über die Standardversicherungsbedingungen hinausgehen. Sie dokumentieren in der Regel selber unter eigenen Namen, führen das Inkasso durch und sind auch im Schadenfall rund um die Uhr für Sie da. Die Schadenregulierung gehört natürlich, wie die Vertretung ihrer Kunden gegenüber den Versicherern ebenfalls zu ihren Aufgaben. Boots- Yacht- und Schiffsversicherungen sind ihr Hauptgeschäftsfeld. Sie halten entsprechend qualifiziertes Personal vor, das selbst in der Wassersportszene aktiv ist, bzw. aus der Schifffahrt kommt und weiß worauf es bei Boots- Yacht- Schiffsversicherungen ankommt. Oder kurz gesagt, Sie haben es mit Fachleuten und Spezialisten zu tun.

Fragen Sie Ihrem Vermittler zu welcher Gattung er gehört, was ihn und sein Unternehmen qualifiziert. Denn Sie gehen doch auch zum Facharzt, zum Fachanwalt oder fahren mit Ihrem Auto in eine Fachwerkstatt, weil Sie es dort mit Spezialisten zu tun haben.

Setzen Sie Prioritäten, erst die Versicherungsbedingungen und das fachliche Know-how, dann die Versicherungsprämie. Im Schadenfall werden Sie das zu schätzen wissen.