

Beratungsnavigator der Zurich unterstützt Makler und Vermittler

(ac) Mit einem neu entwickelten Beratungsnavigator zu Arbeitskraftsicherung und Existenzschutz unterstützt die Zurich Versicherung unabhängige Vermittler bei der Beratung. In Zusammenarbeit mit der Berliner Rechtsanwaltskanzlei Wirth hat der Versicherer einen neutralen, rechtskonformen Beratungsprozess erarbeitet. Dabei wird in wenigen Schritten der Kundenbedarf analysiert, eine konkrete Produktempfehlung abgegeben und die Entscheidung dokumentiert. Christian Botsch, Leiter der „Unabhängigen Vermittler Leben“ bei Zurich, erläutert: „Der Beratungsnavigator bietet mehr Sicherheit sowohl für unsere Geschäftspartner als auch unsere Kunden. Der Ablauf für die Produktempfehlung ist von der Rechtsanwaltskanzlei Wirth testiert. Damit haben alle Beteiligten die maximale Rechtssicherheit.“

Vier Schritte zur individuellen Absicherung der Kunden

„In Beratungsgesprächen stehen Vermittler tagtäglich vor der Frage: ‚Welches Produkt zur Arbeitskraftsicherung eignet sich für welchen Kunden?‘ Oft war in der Vergangenheit bei diesen Produkten eine Empfehlung auch nach vielen Jahren noch rechtlich angreifbar, weil vielleicht bestimmte, eigentlich passende Produkte gar nicht in Betracht gezogen wurden“, sagt Norman Wirth von Wirth – Rechtsanwälte. „Bei der Entwicklung der Unterlage war uns wichtig, dass der Beratungsprozess unabhängig, produkt- und anbieterneutral bleibt. Mithilfe des Beratungsnavigators wird im Beratungsgespräch der Bedarf des Kunden analysiert. BU-Schutz wird zur Arbeitskraftsicherung bevorzugt beraten. Je nach Bedarfssituation des Kunden werden Alternativen aufgezeigt, zum Beispiel Erwerbsunfähigkeitsabsicherung, Grundfähigkeits-, Krankheits- und Todesfall-schutz. Die Produktempfehlung klärt über wesentliche Produktmerkmale auf.“

INTER bietet Ergänzung zu gesetzlichem Basisschutz

(ac) Individualität und Flexibilität spielen im Bereich der persönlichen Gesundheitsabsicherung für gesetzlich Versicherte eine immer größere Rolle. Während der eine beispielsweise großen Wert auf private Vorzüge im Krankenhaus legt, ist es für einen anderen Kunden wichtig, möglichst umfangreiche Leistungen beim Zahnarzt zu haben. Mit dem Tarif INTER QualiMed Z° kann jeder Kunde flexibel die Leistungen zusammenstellen, die für ihn wichtig sind. Die Bausteine „Ambulant“, „Stationär“ und „Zahn“ können einzeln oder in Kombination abgeschlossen werden – in der Dreistufigkeit Basis, Exklusiv und Premium. Die komplette Basis-Stufe ist ohne Gesundheitsprüfung abschließbar.

Private Vorzüge im Krankenhaus und beim Zahnersatz

Der Tarif INTER QualiMed Z° enthält außerdem Leistungen für Heilpraktiker und Naturheilverfahren bis zu 2.500 Euro pro Kalenderjahr. Stationäre Wahlleistungen gehen auch über die Höchstsätze der Gebührenordnung hinaus. Kunden erhalten mit INTER QualiMed Z° bis zu 90% für Zahnersatz, Implantate und Inlays. Zudem gelten alle Leistungen im ambulanten, stationären und Zahnbereich ab Versicherungsbeginn, ohne Wartezeiten. Weitere Informationen gibt es unter www.inter-makler.net.

GMP bietet Patentrechtsschutz für Deutschland und Österreich

(ac) Makler, deren Kunden in einen langwierigen Patentrechtsstreit verwickelt werden und dafür nicht abgesichert sind, müssen unter Umständen haften. Wissenswert ist: Kleine und mittelständische Unternehmen besitzen einen Großteil der in Deutschland angemeldeten Schutzrechte. Für sie gibt es nun eine Patent- und Markenrechtsschutzversicherung. Die Gesellschaft für Marken- und Patentrechtsschutz GmbH (GMP) bietet diesen Schutz exklusiv für Deutschland und Österreich. Das Angebot von GMP umfasst drei Tarife: Der Tarif Premium 100 deckt europaweit die Abwehr von Schadenersatz-, Unterlassungs- und Auskunftserteilungsansprüchen ab. Der Tarif Premium 100 Plus sichert zusätzlich die Geltendmachung dieser Ansprüche ab, Ein auf Patentrecht abgestimmter Strafrechtsschutz rundet das Ganze ab. Der Strafrechtsschutz hilft den Kunden, sich gegen den Vorwurf der Verletzung von Schutzrechten zu verteidigen.

Was Makler tun können

Zunächst sollten Makler ihre Kunden nach gewerblichen Schutzrechten, also Patenten, Marken, Gebrauchs- und Geschmacksmustern fragen. Im Beratungsprotokoll sollte alles dokumentiert werden; dafür kann der GMP-Fragebogen genutzt werden. Weitere Informationen gibt es unter www.patent-rechtsschutz.de.