

## Konkretes – mein Leistungsangebot für Sie

### Beratung / Vermittlung / Betreuung

Ich berate zu allen Personen- und Sachversicherungen (sowie Bausparverträge und Kapitalanlagen), sowohl für gewerbliche wie private Mandanten, vermittele die erforderlichen Versicherungsverträge und biete lfd. Betreuung und Unterstützung, selbstverständlich auch im Schadenfalle.

### Ein paar Fakten

Derzeit betreue ich rund 550 gewerbliche und private Mandanten, überwiegend in Sachsen und Baden-Württemberg.

Ich arbeite momentan mit rund 55 Versicherungsunternehmen und Kapitalanlagegesellschaften sowie verschiedenen Assekuradeuren und Maklerpools zusammen.

### Kosten

Meine Leistungen sind grundsätzlich für Sie nicht mit zusätzlichen Kosten verbunden (siehe Innenseite „Kosten“).

Honorarberatung- und Vermittlung mit entsprechender Honorarvereinbarung ist ebenfalls möglich (vgl. Innenseite „Honorarberatung“).  
Derzeit in meinem Angebot: Honorartarife zur gewerblichen Kfz-Versicherung sowie betrieblichen und privaten Altersversorgung.

### Versicherungsvermittlungsverordnung

Am 28.06.2007 wurde mir durch die IHK Dresden die Tätigkeitserlaubnis gemäß §34d Abs.1 GewO erteilt.

Im Versicherungsvermittlerregister gemäß §11a GewO wurde ich durch die IHK Dresden unter Nummer D-VTJV-U5FVV-11 registriert.

Alle Pflichtangaben gemäß §11 VersVermV unter: [www.jens-sternberg.de/impressum](http://www.jens-sternberg.de/impressum)

### Vita

Jahrgang: 1968  
Geburtsort: Dresden  
Wohnsitz: Radebeul



Seit **1990** in der Versicherungsbranche tätig, zunächst als selbständiger Handelsvertreter für einen Makler, ab **1992** als selbständiger Makler

**1992** Ausbildungsgang Versicherungsfachmann (BWV), seither ständige Fortbildung, schwerpunktmäßig in den Sparten der Personen- und Sachversicherung

**2000** Aufnahme ins Handelsregister beim AG Dresden (HRA 3935) als „eingetragener Kaufmann“ (e. K.)

**2006** Erlaubniserteilung nach §34c GewO (Kapitalanlagevermittlung) durch das LRA Meißen

**2007** Erlaubniserteilung nach §34d GewO und Eintragung ins Vermittlerregister gemäß §11a GewO durch die IHK Dresden

### Mitgliedschaften

Mitglied im  
⇒ [www.bmvf.de](http://www.bmvf.de)



Gründungsmitglied im  
⇒ [www.kmu-makler.de](http://www.kmu-makler.de)



Vollmitglied bei  
⇒ [www.experten.de](http://www.experten.de)



### Kontakt Daten

Jens Sternberg e. K., Versicherungsmakler  
Meißner Straße 132, 01445 Radebeul  
Telefon: 0351 / 4716675  
Telefax: 0351 / 4716676  
Mobiltelefon: 0172 / 3773900  
E-Mail: [info@jens-sternberg.de](mailto:info@jens-sternberg.de)  
Internet: [www.jens-sternberg.de](http://www.jens-sternberg.de)

## Versicherungen?

Lieber gleich zum Makler...

...dann haben Sie den Sachver-  
stand auf Ihrer Seite!



## Allgemeines – zur Tätigkeit eines Versicherungsmaklers

### Warum ein Makler?

Anders als der Versicherungsvertreter ist der Versicherungsmakler nicht an einen oder mehrere bestimmte Versicherte gebunden und unterliegt somit nicht deren Weisungen. Auch vertritt der Versicherungsmakler nicht die wirtschaftlichen Interessen eines Versicherungsunternehmens, er ist vielmehr Sachwalter seines Mandanten und kann daher unabhängig von Vorgaben der Versicherten beraten und die verschiedenen Risiken bei verschiedenen Gesellschaften platzieren - nämlich jeweils dort, wo nach seiner Sachkenntnis ein günstiges Preis-Leistungs-Verhältnis und eine möglichst reibungslose Vertragsabwicklung sichergestellt sind.

### Kosten / Vorteile des Mandanten

Die Leistungen, die der Versicherungsmakler erbringt, sind üblicherweise (nach dem Gewohnheitsrecht) grundsätzlich mit den von den Versicherungsgesellschaften an ihn gezahlten Courtagen abgegolten. Deshalb entstehen dem Mandanten durch die Zusammenarbeit mit einem Versicherungsmakler **keine zusätzlichen Kosten**. Dennoch kann der Versicherungsmakler seine Unabhängigkeit von den Versicherungsunternehmen wahren, denn auch diese wissen es zu schätzen, dass er ihnen Arbeit und Kosten abnimmt.

Somit hat der Mandant aufgrund der Arbeitsweise des Versicherungsmaklers erhebliche Vorteile: unabhängige Beratung, Risikoanalyse, Platzierung der notwendigen Versicherungsverträge bei den geeigneten Versicherern und kompetente Betreuung der laufenden Versicherungen und hierbei insbesondere im Schadenfall.

### Honorarberatung

Auf Wunsch des Mandanten ist in einigen Fällen auch eine Honorarberatung möglich, für welche jedoch eine gesonderte Honorarvereinbarung zwischen Versicherungsmakler und Mandant getroffen wird. Allerdings hat sich diese Form der Versicherungsvermittlung- / Beratung auf dem deutschen Markt noch nicht durchgesetzt, weshalb sie bei den Versicherungsnehmern teilweise völlig unbekannt ist und bislang nur selten zur Anwendung kommt (am ehesten bei gewerblichen Mandanten).

### Risikoanalyse

Meist steht am Beginn der Zusammenarbeit mit einem Versicherungsmakler eine umfassende Risikoanalyse. Dabei prüft der Versicherungsmakler unter Berücksichtigung aller individuellen Gegebenheiten des Mandanten, gegen welche Risiken / Gefahren vorgesorgt werden sollte bzw. und ob eine Versicherung in jedem Fall zweckmäßig ist. Hauptziel der Analyse ist es, sicherzustellen, dass der Versicherungsschutz risikogerecht ist, also weder zu viel, noch zu wenig versichert wird.

Bereits bestehende Verträge werden selbstverständlich in die Risikoanalyse einbezogen und ggf. an die tatsächlichen Gegebenheiten angepasst.

### Vertragsvermittlung / Vertragsgestaltung

Nach der Risikoanalyse erfolgt die Vermittlung der erforderlichen Verträge an die ausgewählten Versicherungsunternehmen. Wo immer es erforderlich und möglich ist, wird der Versicherungsmakler Einfluss auf den Inhalt der Policen nehmen.

Elementarer Gegenstand dieser Maklerleistung ist die Vereinbarung von risiko- und marktgerechten Beiträgen. Nicht selten sind diese sogar günstiger als bei einem Direktabschluss.

### Betreuung

Die Betreuung durch den Versicherungsmakler entlastet den Mandanten weitgehend von zeitraubenden Abwicklungs- und Verwaltungsarbeiten. Sein besonderes Augenmerk gilt der laufenden Anpassung des Versicherungsschutzes an veränderte Risiko- und Marktverhältnisse. Darüber hinaus ist er Berater in allen Versicherungsfragen, sowohl zu betrieblichen als auch privaten Risiken.

### Schadenregulierung

Die Schadenregulierung erfolgt üblicherweise durch die Versicherungsunternehmen selbst. Jedoch unterstützt der Versicherungsmakler den Mandanten in einem Schadenfall in jeder denkbaren Form: die Erstmeldung beim Versicherer, die ggf. erforderliche Aufnahme der formellen Schadenanzeige, Verhandlungen mit dem Versicherer, Besichtigung des Schadenortes u.v.a.m.

### Sachverstand

Der Sachverstand des Versicherungsmaklers ist sein größtes Kapital und für den Mandanten die Gewähr, dass sein Versicherungsschutz stets „up to date“ ist. Denn Versicherungsbedarf und Marktangebot ändern sich laufend – beides behält der Versicherungsmakler jedoch im Auge.

### Berufshaftpflichtversicherung

Selbst bei sorgfältigster Arbeit kann dem Versicherungsmakler ein Fehler unterlaufen. Damit dem Mandanten daraus kein Nachteil entsteht, gehörte schon immer eine berufliche Haftpflichtversicherung (die sogenannte „Vermögensschadenhaftpflichtversicherung“) zum Standard in einem gewissenhaft arbeitenden Maklerbüro. Seit 22.05.2007 ist sie mit Umsetzung der EU-Vermittlerrichtlinie in nationales Recht (Versicherungsvermittlungsverordnung) zwingend vorgeschrieben.