

Spezialisierung und Netzwerktätigkeit

Die Fachbereiche innerhalb der Versicherungswirtschaft werden immer komplexer. Schon vor Jahren haben sich viele Vermittler deshalb spezialisiert. Die gemeinschaftliche Tätigkeit von Spezialisten innerhalb eines Netzwerkes, die Auslagerung verschiedener Themenkreise hin zu Spezialisten, ist die logische Folge. Seit vielen Jahren bieten wir unser Know-how, ausgerichtet auf die Berufsunfähigkeitsversicherung, die Private Krankenversicherung, das Tagegeld als auch die Pflegezusatzversicherung unserer Netzwerkpartnern an. Wir sind seit über 20 Jahren auf diese Themen spezialisiert. Ständige Weiterbildung sowohl in medizinischen Bereichen, juristischen Sachverhalten als auch regelmäßige Erfahrungen aus der Leistungspraxis, sind der Garant für die Aktualität unseres Fachwissens.

Unsere Vertriebspartner gehen dabei nicht leer aus.

Natürlich haben unsere Netzwerkpartner ihren finanziellen Anteil. Die Möglichkeiten dabei erstrecken sich über Honorarvereinbarung bis hin zur natürlichen Auszahlung entsprechend der Stornohaftung.

Wie arbeiten wir?

Wir beraten persönlich und ortsunabhängig über das Internet. Die Geschäftszeiten sind dabei variabel und können sich den Gegebenheiten beim Kunden anpassen. Die Vorgehensweise beginnt mit der zwingend notwendigen Recherche der Gesundheitsdaten. Es folgt die gemeinschaftliche Bewertung der Vertragsinhalte der Angebote des Marktes. Mithilfe realer Beispiele aus der Leistungspraxis werden abstrakte Bestimmungen greifbar gemacht. Abschließend folgt die lückenlose Dokumentation des gesamten Vorganges und sofern gewünscht eine anschließende Betreuung des Kunden.

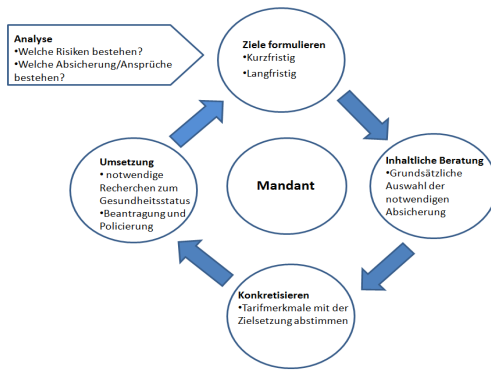
Ergänzung und Cross-Selling.

Wir sehen uns mit unserer Tätigkeit nicht als Konkurrenz anderer Vermittler am Markt. Vielmehr verstehen wir uns als eine mögliche Ergänzung. Unsere Dienstleistung erstreckt sich von der individuellen persönlichen Beratung, bis hin zu Vorträgen und Kundenveranstaltungen in Absprache mit Anbietern und Kollegen. Die regelmäßige Folge unserer beratenden Tätigkeit ist die Empfehlung durch den Kunden. Da wir auf die genannten Themen spezialisiert sind, werden Neukunden immer an den Vermittler zurückgegeben, von dem der Kunde stammte, der die Empfehlung gab. Auch zeigen die Beratungsgespräche regelmäßig unversorgte Risiken auf, die unser Spezialgebiet nicht abdeckt.

Die Zukunft voraussagen ist unmöglich - sie zu planen, ist machbar.

Wir bieten die fachlichen Grundlagen, eine kompetente Entscheidung treffen zu können, wenn es um Versicherungsschutz geht. Entscheidungen sollten ausschließlich auf Verstandem basieren.

- Was bietet der Markt für die Absicherung eines speziellen Risikos an? Welche möglichen „Alternativen“ gibt es?
- Was bedeutet eine Formulierung im Leistungsfall? Welche finanzielle Tragweite hat sie?
- Was wird "Morgen" benötigt werden? Viele Entwicklungen innerhalb unserer Gesellschaft sind bereits heute absehbar.
- Wie lässt sich der Versicherungsschutz im Nachhinein noch bedarfsweise verändern (Optionen)?



Analyse-Bewertung-Beratung-Umsetzung

- Was wurde bisher erreicht und welche Absicherung gibt es schon? Was wird benötigt, wenn das Unerwartete eintrifft?
- Passt der Versicherungsschutz zu ihnen und ihrer Lebensplanung? Beinhaltet er das

Erwartete/Notwendige gegenüber den möglichen Risiken? Welche Leistungen sind garantiert - welche sind "Kann-Bestimmungen"?

- Wo lauern "Regulative", wie ist Versicherungsdeutsch zu verstehen? Welche Rechtslage gilt?
- Abstrakte Formulierungen in der Vertragsbestimmungen mithilfe realer Vorgänge "greifbar" machen.

Ergänzungen:

Wer Verträge berät und diese im Bestand behält, hat diese zu betreuen. Die erste Pflicht der Betreuung ist die Weitergabe von aktuellen Informationen an den Versicherten, wenn sich Änderung am Markt abzeichnen. Gibt es Möglichkeiten, das versicherte Risiko besser abzusichern? Dazu gehört die ständige Analyse des Marktes in Bezug auf den vermittelten Vertrag.

Auch erwarten die Mandanten im Leistungsfall in der Krankenversicherung: Prüfung von Heil--Kostenplänen, Prüfung von Rechnungen, Unterstützung bei Gesprächen mit der Krankenversicherung oder dem Arzt, Berufsunfähigkeitsversicherung: Begleitung im Leistungsfall.

Auf Wunsch übernehmen wir die Bestandsbetreuung und lassen Sie auch zukünftig an neuen Verträgen teilhaben.

Frank Dietrich Fachmakler

Große Weinmeisterstraße 63 F, 14469 Potsdam

Tel.: 033237 85027

www.frank-dietrich-fachmakler.de

Hinweis:

Versicherungsschutz wird meist Stück für Stück hinzugekauft, nicht aber konzeptionell abgestimmt, um Lücken im Versicherungsschutz und ungeahnte Begrenzungen, sowie auch meist zu hohe Beiträge zu vermeiden.