

	Grundsätzlich	Vor der Beratung	Während der Beratung	Nach der Beratung	Kosten des Maklers
✓ Berufliche Qualifikation					
✓ Eintragung in öffentliche Register					
✓ Profundes Fach- und Branchenwissen					
✓ Weiterbildungen					
✓ Beobachtung von Markt und Gesetzgebung					
✓ Permanenter Kontakt mit Produktanbietern					
✓ Permanente Produktprüfung					
✓ Bürostrukturen und Informationstechnologien					
✓ Grundsätzliche Kenntnis der Mandantenbedürfnisse					
✓ Zielgruppenspezifisches Spezialwissen					
✓ Mitgliedschaft in Berufsverbänden oder Pools					
✓ Haftpflicht und Haftung für erteilten Rat					
<input type="checkbox"/> Produktlandschaft prüfen					
<input type="checkbox"/> Unternehmensrating prüfen					
<input type="checkbox"/> Beratungssoftware auf den neuesten Stand halten					
<input type="checkbox"/> Allgemeine Beratungsunterlagen erstellen					
<input type="checkbox"/> Mandanten-Erstkontakt herstellen					
<input type="checkbox"/> Über Produktneuheiten informieren					
✓ Qualifizierung und ganzheitliche Beratung					
✓ Analyse der Gesamtsituation des Mandanten					
✓ Auf Mandantenwünsche abgestimmte Beratung					
✓ Individuelle Lösungsstrategien entwickeln					
✓ Erarbeiten eines an die Mandantenbedürfnisse angepassten Lösungskonzeptes					
✓ Beratungsunterlagen für Mandanten erstellen und präsentieren					

	Grundsätzlich	Vor der Beratung	Während der Beratung	Nach der Beratung	Kosten des Maklers
✓ Dokumentation des gesamten Beratungsprozesses					
<input type="checkbox"/> Permanente Weiterentwicklung und Qualitäts-Management					
<input type="checkbox"/> Den Mandanten an wichtige Termine erinnern					
<input type="checkbox"/> Regelmäßige „Vertragsinventur“					
<input type="checkbox"/> Auf Änderungen der Gesetzeslage hinweisen					
<input type="checkbox"/> Auf Produktinnovationen hinweisen					
<input type="checkbox"/> Konzept an veränderte Lebenssituationen der Mandanten anpassen					
<input type="checkbox"/> Verwaltung der Mandantendaten/-versicherungen					
<input type="checkbox"/> Service bei Problemen mit Versicherungen					
<input type="checkbox"/> Unterstützung im Schadensfall					
<input type="checkbox"/> Auskunftsbereitschaft auch in anderen Fragen des Lebens der Mandanten					
<input type="checkbox"/> Versendung von Versicherungsunterlagen an den Mandanten					
<input type="checkbox"/> Ständige telefonische Erreichbarkeit für den Mandanten					
Gesamtaufwand des Maklers zum Mandantennutzen					