

NEU

## Unsere Leistungen: *Zu Ihrer Sicherheit.*

► **Risikoanalyse**

Analyse der spezifischen Risiken und im Privatbereich der Versorgungssituation.

► **Versicherungsprüfung**

Check der vorhandenen Versicherungen. Wir sagen auch, wo es sinnvoll ist, Risiken selbst zu tragen.

► **Bedarfskonzept**

Zusammenstellung der bestmöglichen Angebote entsprechend dem individuellen Bedarf, Schließen von Lücken, Ausschluss von Doppelversicherungen.

► **Verhandlungen**

über Vertragsinhalte und Konditionen.

► **Korrespondenz**

Übernahme des Schriftverkehrs mit Versicherern bzw. Unterstützung hierbei.

► **Schadenmanagement**

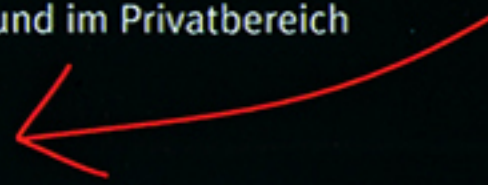
Komplette Abwicklung von Schadenfällen (außergerichtliche Vertretung).

► **Versicherungsabteilung**

Konzerne leisten sich eine – mit **adversi** können Sie das jetzt auch. Wir sind Ihre eigene ausgelagerte Versicherungsabteilung.



*So gewinnt man Mäuse*



## Ihre Vorteile: *mit adversi.*

► **Kostenersparnis**

Viele Versicherungsprodukte sind zu teuer oder entsprechen nicht dem Absicherungsbedarf. Wir sorgen für ein ausgewogenes Preis-/Leistungsverhältnis.

► **Transparenz**

Unser Gebührenmodell ist transparent und erspart unschöne Überraschungen. Sie können im Vorfeld die Kosten einschätzen.

► **Sicherheit**

Allein der Beruf des Versicherungsberaters gewährleistet eine anbieter- und produktunabhängige Dienstleistung.

► **Qualität**

Wir arbeiten professionell, sorgfältig und mit viel Erfahrung. Sie können davon ausgehen, einen guten Partner an Ihrer Seite zu haben und den für Sie optimalen Rat zu erhalten.



*Was unterm Strich zählt*

**Sprechen Sie uns an.  
In allen Versicherungsfragen  
sind wir für Sie da  
und freuen uns auf Sie.**

**Kein Verkauf.  
Keine Vermittlung.  
Keine Provision.**

**Honorarberatung**

- für Unternehmen
- für öffentlich-rechtliche Einrichtungen
- für Verbraucher



*Es geht um Ihre Kröten*

**adversi verspricht:**

Wir haben den Anspruch, unsere Beratungsleistung durch eingesparte Kosten ins Verdienen zu bringen und dazu noch einen finanziellen Überschuss für den Auftraggeber zu erzielen.

**Kanzlei für Versicherungsberatung  
Klaus Blumensaat**

Ruhr-Reeder-Haus  
Reichspräsidentenstraße 21-25  
45470 Mülheim an der Ruhr

Fon 0208.301 64 79  
Fax 0208.301 64 82  
info@adversi.de

# adversi.

**Neutrale Beratung zu  
allen Versicherungsthemen.**

# adversi.



## Versicherungen:

→ Es geht nicht ohne.

Aber welche braucht man wirklich?

**Kein Unternehmen und kein Verbraucher kommt ohne Versicherungen aus.**

Aber was genau sind die eigenen Risiken, wie viele und welche Versicherungen braucht man für den Rundumschutz?

Fragen, die Ihnen jeder Versicherungsvermittler oder -makler gerne beantwortet. Aber tut er das wirklich neutral oder auch im Hinblick auf die Vermittlungsgebühren und seine Provisionen? Und berücksichtigt er im Schadenfall nicht auch die Belange seines Versicherers?

Auf diese Frage kennt wohl jeder die Antwort. Was also tun, angesichts der Notwendigkeit von Versicherungen?

**Eine Versicherungsberatung hilft.**

Durch eine Versicherungsberatung können beim Versicherungsschutz 20-30%, teilweise bis zu 50%, eingespart werden, hat der Bundesverband der Versicherungsberater e.V. errechnet. Und das, ohne nachher schlechter abgesichert zu sein.



Mehr Kies in der Kasse



**Das ist Ihre Lösung.**

Kaufen Sie Ihren Versicherungsschutz genau so ein, wie jedes andere Produkt. Erst auf der Basis einer neutralen Analyse und eines unabhängigen Angebots können Sie richtige und kostengünstige Entscheidungen treffen.

**Dabei kann Ihnen nur ein eigener Berater helfen.**

## → Versicherungsberatung:

Hier wird es erklärt.

**Neutrale und unabhängige Beratung**

in allen Versicherungsfragen (Vertrag und Schaden) ohne Verkaufs- oder Vermittlungsdruck. Dies unterscheidet uns als Versicherungsberater von allen Versicherungsvermittlern.

**Prüfung, Vereinbarung, Änderung** von Verträgen, dem individuell ermittelten Risiko- und Vorsorgekonzept entsprechend.



Hier wird Knete gespart

**Im Schadenfall**

Durchsetzung der Versicherungsvertrags-Ansprüche.

**Registrierungs- und erlaubnispflichtig**

Die Zulassung (IHK) verbietet Provisionen oder sonstige Zuwendungen von der Versicherungswirtschaft.

**Der Beruf Versicherungsberater/in** gehört zu den rechtsberatenden Berufen. Die Berufsbezeichnung ist geschützt und die Verwendung ausschließlich den Erlaubnisinhabern nach § 34 e Abs. 1 der Gewerbeordnung vorbehalten.

**Wo gibt es gute Versicherungsberatung? Bei adversi.**

In Deutschland gibt es ca. 200 zugelassene Versicherungsberater. **adversi** ist ein inhabergeführtes Beratungsunternehmen. Bei uns bündeln sich mehr als 30 Jahre professionelle Erfahrung im Versicherungsmarkt.

Wir kennen die gesamte Preisgestaltung der Versicherungswirtschaft

und natürlich die „Risiken und Nebenwirkungen“. Versicherungsfachwirte werden bei **adversi** unterstützt durch fachkundige Berater wie Juristen und Wirtschaftswissenschaftler.

# adversi.

## Unser Honorar:

Ihr gutes Investment.

**Kostenlose Beratung gibt es nicht.**

Berater müssen für ihre Leistungen bezahlt werden. Auch wenn die „Berater“ und „Finanzoptimierer“ der Banken, Versicherer, Makler und Vertriebsnetze häufig so tun, als wäre ihre Beratung kostenfrei.

Der Kunde zahlt mit einem Teil seiner Beiträge immer auch für die Vertragsvermittlung – und das oft nicht zu knapp – Jahr für Jahr.



Ohne Moos nix los

→ **Versicherungsberater sind allein dem Auftraggeber verpflichtet.**

Dem anerkannten Versicherungsberater ist es gesetzlich verboten, mit Provisionen zu arbeiten.

Er wird entsprechend seinem Vergütungsmodell direkt vom Auftraggeber honoriert.

Das macht den eingekauften Versicherungsschutz sofort und nachhaltig preiswerter!

**Honorarberatung ist das naheliegendste Vergütungsmodell.**

Versicherungsberater unterliegen keiner Gebührenordnung. Sie vereinbaren die Vergütung für ihre qualitativ gute Beratung mit dem Mandanten.

**Die Honorarberatung ist unabhängig von Provisionen. Dies ist für den Berufsstand Versicherungsberater gesetzlich geregelt. Sie werden direkt vom Kunden beauftragt und bezahlt und vermitteln keine Produkte. Ihre Unabhängigkeit ist vorgeschrieben.**

Mögliche Aufwandsberechnungen bei **adversi**:

- ▶ Zeit- oder Pauschalhonorar
- ▶ Erfolgsbasis
- ▶ Regelung in Anlehnung an die Vergütung von Rechtsanwälten im außergerichtlichen Bereich.