



## *Unabhängige Netzwerke – Maklerverbundsysteme*

### *Alternative: H.W. International GmbH*

*Ein Mitglied der H.W.I. Gruppe*

### *„Es geht auch anders“*

Die Öffnung der Europäischen Märkte, Niederlassung der deutschen Wirtschaft in versicherungstechnisch wenig entwickelten Ländern und Weiterentwicklung von internationalen Programmen führt dazu, dass die Tochtergesellschaften im Ausland zunehmend innerhalb der in Deutschland verwalteten Programme mitversichert sind und das Einkommen der Makler vor Ort reduziert wird.

Ist ein Kunde für den Makler im einzelnen Land nicht profitabel, wird zwangsläufig der Service darunter leiden. Nur eine Gesamtbetrachtung des weltweiten Portefeuilles sichert auch der kleinen Niederlassung entsprechende Aufmerksamkeit zu.

Verteilt der deutsche Makler sein Portefeuille auf mehrere Makler in einem Land, wird sein Einfluß auf das jeweilige Maklerunternehmen ebenfalls geringer sein, als wenn er ein großes Prämienaufkommen zufließen läßt.

Die Entwicklung im internationalen Maklermarkt hat gezeigt, dass , unabhängige Netzwerke‘ oder ,Maklerverbundsysteme‘, bei denen Makler, oder Agenten – zum Teil sogar mehrere in einem Land - zusammenarbeiten, schnell auseinanderbrechen können.

Da die Makler eines unabhängigen Netzwerkes nicht gesellschaftsrechtlich verflochten sind, besteht keine Möglichkeit das ausländische Unternehmens zu kontrollieren. Auch ist es oft schwer die Professionalität und internationale Erfahrung der einzelnen Unternehmen beurteilen, oder gar möglich Einfluss auf die Kundenbetreuung nehmen zu können

Nicht klar geregelt ist zum Teil die Haftung innerhalb der Netzwerke. Wurde die richtige Frage falsch beantwortet, die Umsetzung mißverständlich eingeleitet, unverständliche Terminologie benutzt ? Welcher Partner hat im Endeffekt für den nicht versicherten Schaden aufzukommen ?

Viele Makler und firmenverbundene Vermittler haben im eigenen Hause die Kapazitäten und das Know-how internationale Konzepte zu entwickeln. Was fehlt, ist die Umsetzung und Betreuung im Ausland; nicht selten bedingt durch unzureichende Sprach- und Marktkenntnisse, bzw. fehlende Verbindungen zu international ausgerichteten lokalen Maklerunternehmen.

Kann man die Umsetzung der Programmes selbst durchführen, partizipiert man an den Einnahmen der ausländischen Kooperationspartner und finanziert damit wiederum die Koordinations- und Verwaltungstätigkeit der Programme.

Aber steht das Einkommen im Verhältnis zum möglichen Haftungspotential ? Lohnt es sich im Hinblick auf den vorhandenen Kundenbestand, das notwendige Know-how in der Person eines international erfahrenen und ausgebildeten Mitarbeiters vorzuhalten ?



### **H.W. International bietet eine Alternative:**

Unser Netzwerk ist in den wichtigsten Ländern der Welt keine unabhängige Maklerverbindung, sondern H.W.I. ist durch eigene Büros vertreten. In anderen Ländern bestehen seit Jahren Maklerverbindungen oder Verbindungen zu Versicherern, somit ist auch dort qualifizierter Service für die Kunden der H.W.I. Gruppe sichergestellt.

Die überwiegende Anzahl der Mitarbeiter innerhalb der Gruppe kommt aus dem Bereich der großen internationalen Maklerhäuser und bringen daher entsprechendes Know-how und internationale Ausrichtung mit.

Die Umsetzung der internationalen Programme wird zentral in Köln gesteuert, d.h. die Zusammenarbeit mit dem jeweiligen betreuenden deutschen Makler ist nicht durch Zeitunterschiede gehemmt, es gibt keine Sprachprobleme und die Gesamtverbindung steht im Vordergrund, nicht das Einkommen des einzelnen Büros.

Alle während der Umsetzung und weiteren Betreuung anfallenden Aufgaben werden in Köln übernommen, so dass der Kooperationspartner in Deutschland kein Personal dafür bereitstellen muss. In den meisten Fällen wird dieser Service für den Kooperationspartner ohne zusätzliche Kosten zur Verfügung gestellt und aus dem lokalen Einkommen finanziert.

Unser Service ist flexibel und kann die Konzeption der internationalen Programme einschließen, dies kann aber auch vom jeweiligen Kooperationspartner selbst durchgeführt werden. H.W.I. garantiert vertraglich absoluten Bestandsschutz zu.

Die Federführung für diesen Bereich liegt bei Frau Corinna Kratz. Ihre internationale Erfahrung hat Frau Kratz nicht nur während ihrer 12-jährigen Tätigkeit bei einem führenden deutschen Maklerunternehmen gesammelt, sondern auch durch ihre 8-jährige Tätigkeit bei verschiedenen Maklern in den USA .

**H.W. International GmbH**  
**Bonner Straße 484 – 486**  
**50968 Köln**

**Tel.: 0221- 34 076-0**  
**Fax: 0221-34 076-76**  
**Email: [Corinna.Kratz@hwint.de](mailto:Corinna.Kratz@hwint.de)**

**Internet: <http://www.hwint.com>**

*Athen, Köln, London, Madrid, Melbourne, New York, Paris, Philadelphia, Rotterdam, Toronto*