

Wegweiser Versicherungs- und Finanzvermittler

Wer macht was für wen und in wessen Auftrag?

DVAG, OVB, Verbraucherzentralen, Versicherungsmakler, Versicherungsvertreter, Honorarberater, Versicherungsberater – all diese Institutionen, Unternehmen und Berufsbezeichnungen stehen im Zusammenhang mit der Vermittlung bzw. Beratung zu Versicherungsprodukten und Finanzlagen an Verbraucher. Wer ist wer und wer will was? Zwischen den Berufsgruppen, die mit diesen Begriffen bezeichnet werden, gibt es wesentliche Unterschiede. Fehlerhafte Verwendungsweisen verunsichern Verbraucher. Versicherungsbote hat eine Begriffsübersicht entwickelt, damit Verbraucher – aber auch Medien – diese Begriffe aus der Versicherungs- und Finanzwelt korrekt einordnen können.

„Vorbild-Makler wegen Betrugs dran“, Versicherungsvermittler sind „provisionshungrig“ und „gierig“, „Wenn’s brennt, rückt normalerweise die Feuerwehr an. Im Berliner Bezirk Reinickendorf kommt auch der Versicherungsmakler – um aus dem Unglück noch Profit zu schlagen“ – solche Schlagzeilen und Aussagen finden sich in Zeitungen, Rundfunk und Fernsehen. In den entsprechenden Berichten und Sendungen werden dabei oft wichtige Bezeichnungen in der Finanz- und Versicherungsbranche verwechselt. Einzelne Berufsgruppen geraten durch eine fehlerhafte Verwendung komplett in Verruf, Verbraucher werden durch Pauschalurteile über Vermittler verunsichert. Auch sind solch oberflächliche Recherchen und falscher Gebrauch ein negatives Aushängeschild für Journalismus und Medien.

Woran erkennt der Kunde, wen er vor sich hat?

Wer verkauft mir eine Versicherung? Wer kann helfen, die passende Absicherung für meinen persönlichen Bedarf zu finden? Bekomme ich nur einen Vertrag, weil mein Gegenüber besonders viel Umsatz machen will – unabhängig davon, ob ich das tatsächlich brauche? Wem kann ich vertrauen? Was kann ich machen, damit mir keine Versicherung vermittelt wird, die ich nicht brauche oder die mir sogar Verluste bringen kann?

Unzählige Vorschriften wie Versicherungsvertragsgesetz, Gewerbeordnung, EU-Vermittlerrichtlinie, sowie Einträge in diverse Register, lassen den „mündigen“

Verbraucher kaum verstehen, wer was warum in wessen Auftrag vermitteln will. Im Bereich der Vermögensberatung gibt es nun auch noch neue geschützte Berufsbezeichnungen. Verbraucher haben es schwer, bei der diffusen Gesetzeslage zu erkennen, wen sie eigentlich vor sich sitzen haben und wer wieso auf welche Weise Versicherungen an den Mann bringt. Entlang einfacher Fragen lässt sich dieser Dschungel durchqueren.

Erste Differenzierung: Ist der Berater bzw. Vermittler gesetzlich zugelassen und haftet er für seinen Rat?

Nicht jeder, der Verbrauchern eine Versicherung empfiehlt, darf das auch. Leider kann auch nicht jeder „Ratgeber“ für seinen Rat und ggf. daraus entstehende Schäden bzw. Vermögensverluste haftbar gemacht werden. Das gilt z. B. für Freunde und Bekannte – aber auch für Ratschläge der Verbraucherzentralen. Diese bieten grundsätzlich zwar Beratung und Information zu Fragen des Verbraucherschutzes und geben Ratschläge zu den Themen Banken und Geldanlage sowie Versicherungen – z. B. zu Altersvorsorge und Krankenversicherung. Sie lassen sich diese Leistung auch vergüten – müssen jedoch nicht für die Beratung haften und diese nicht dokumentieren. Verbraucherzentralen müssen zudem keinen Sachkundenachweis erbringen und sind folglich im Vermittlerregister weder als Versicherungsvermittler noch als Versicherungsberater eingetragen. Es besteht weiterhin keine gesetzliche Verpflichtung



zum Vorhalten einer Vermögensschadenhaftpflicht, welche bei Beratungsfehlern für die den Verbrauchern ggf. entstehenden Vermögensschäden (z. B. durch falschen Rat) aufkommen würde.

Wer gewerbsmäßig Versicherungsverträge vermittelt, ist **Versicherungsvermittler** und unterliegt gesetzlichen Auflagen. Gesetzlich zugelassene Vermittler sind stets im Vermittlerregister eingetragen. Der Begriff „Versicherungsvermittler“ wird nach dem Versicherungsvertragsgesetz (VVG) als Oberbegriff für Versicherungsvertreter, Mehrfachagenten und Versicherungsmakler genutzt. Will der Kunde wissen, wen er vor sich hat, muss er weiter differenzieren. >>



Zweite Differenzierung: Vertritt derjenige per Gesetz die Interessen des Verbrauchers?

Das Gesetz unterscheidet die Gruppen der Vermittler nach ihrem Auftraggeber: Wer hat den Vermittler damit betraut, einen Versicherungsvertrag zu vermitteln?

Wurde der Vermittler von einer oder mehreren Versicherung(en) damit betraut, Versicherungsverträge zu vermitteln, handelt es sich um einen **Versicherungsvertreter**. Das sind häufig selbstständige Handelsvertreter oder angestellte Versicherungsvertreter. Wird ihre Vertragsbeziehungen in einem Vertrag derart geregelt, dass nur ein Versicherer oder ggf. auch mehrere Versicherer (die namentlich genannt sind) vermittelt werden dürfen, so nennt man sie **Ausschließlichkeitsvertreter**. Sie sind verpflichtet, den Kunden darüber zu informieren, für welche Versicherer sie tätig sein dürfen. Ähnlich verhält es sich mit Mitarbeitern der Sparkassen und Banken, die ausschließlich für ihr Unternehmen bzw. deren Kooperations-, Konzern- bzw. Verbundpartner tätig werden dürfen.

Hat ein Versicherungsvertreter mehrere Vereinbarungen mit untereinander konkurrierenden Versicherern getroffen, wird er auch als **Mehrfachagent** bezeichnet. Im Unterschied zum Versicherungsmakler haften aber weder Ausschließlichkeitsvertreter noch Mehrfachagenten bei Schadensansprüchen von Dritten üblicher Weise selbst, sondern der (jeweilige) Ver-

sicherer, da sie in seinem Auftrag tätig werden.

Anders als beim Vertreter ist beim **Versicherungsmakler** nicht ein Versicherungsunternehmen, sondern der Verbraucher Auftraggeber und Vertragspartner des Versicherungsmaklers. Gegenüber diesem verpflichtet sich der Versicherungsmakler, nach fachlichen Kriterien aus einer hinreichenden Anzahl von Angeboten am Markt, das Angebot für den Verbraucher zu finden und zu vermitteln, welches dessen Wünschen und Bedürfnissen möglichst weitgehend entgegen kommt. Anschließend übernehmen Versicherungsmakler meist auch die Betreuung der Versicherungsverhältnisse sowie die Schadenregulierung. In welchem Rahmen dies geschieht, halten Versicherer und Versicherungsmakler in einem Maklervertrag fest. Damit der Versicherungsmakler für den Verbraucher als dessen Sachwalter gegenüber Versicherern tätig werden darf, bedarf es darüber hinaus einer sogenannten **Maklervollmacht**.

Nicht selten sind Versicherungsmakler gleichzeitig auch als **freie Finanzanlagevermittler** tätig. Als Finanzanlagevermittler wird für die Ausübung dieser Tätigkeit eine Erlaubnis zur Beratung und Vermittlung von Finanzanlageprodukten (Erlaubnis nach § 34f GewO) benötigt. Beide Berufsgruppen müssen sich Beratungsfehler zurechnen lassen. Sie sind daher gesetzlich verpflichtet, eine entsprechende Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung vorzuhalten.

Dritte Differenzierung: Wie wird die Vermittlung vergütet?

Die einzelnen Berufsgruppen, die im Vermittlergeschäft tätig sind, lassen sich auch nach ihrer Vergütung differenzieren.

Versicherungsmakler erhalten **Courtage** (Abschluss- bzw. Bestandscourtage): Für vermitteltes Geschäft erhalten sie von Versicherungsunternehmen eine Courtage. In Courtagezusagen regeln Versicherungsmakler und Versicherer Art sowie Höhe der Vergütung. Courtagen können einmalig oder fortlaufend gezahlt werden. Neben der Vermittlung selbst wird damit auch die Betreuung des Versicherungsvertrages vergütet.

Versicherungsvertreter erhalten **Provision** (Abschluss- bzw. Bestandsprovision): Der Versicherungsvertreter schließt seinen

Vertrag mit der Versicherungsgesellschaft ab. Für sein vermitteltes Geschäft erhält er eine Provision. Schließen Kunden beim Versicherungsvertreter einen Versicherungsvertrag ab, so erhält der Vermittler Provision von der Versicherungsgesellschaft. Die Höhe der Provision ist bei Ausschließlichkeitsvertretern im Rahmen des Agenturvertrags, bei Mehrfachagenten mit Verträgen zwischen diesen und den Versicherungsgesellschaften geregelt.

Weiterhin gibt es Beratung gegen **Honorar**: Wer gewerbsmäßig Dritte über Versicherungen berät, ohne von einem Versicherungsunternehmen einen wirtschaftlichen Vorteil zu erhalten oder von ihm in anderer Weise abhängig zu sein (**Versicherungsberater**), benötigt eine Erlaubnis der zuständigen Industrie- und Handelskammer. Sie beraten zu einem auf die Bedürfnisse des jeweiligen Auftraggebers zugeschnittenen Versicherungsschutz und verhandeln diesbezüglich mit Versicherern. Sie vertreten ihre Auftraggeber im Schadensfall außergerichtlich gegenüber dem jeweiligen Anbieter. Für diese Leistung nehmen sie vom Kunden ein Honorar, welches auch dann fällig wird, wenn der Verbraucher keinen Versicherungsvertrag abschließt, da sich das Honorar auf die bloße Beratungsleistung des Versicherungsberaters bezieht. Der Einbehalt von Courtagen bzw. Provisionen für eigene Zwecke von Versicherungsgesellschaften ist Versicherungsberatern gesetzlich untersagt.

Weiterhin gibt es **Honorarberater**, die exakte Bezeichnung ist bisher gesetzlich nicht definiert oder geschützt – entsprechend ist das Tätigkeitsfeld breit. Ähnliches gilt für den Begriff des Finanzberaters. So darf sich auch der Verkäufer in der Sparkasse oder Bank „Berater“ nennen.

Eine Honorarberatung über Vermögensanlagen ist seit dem 1. August 2014 durch das Honoraranlagenberatungsgesetz geregelt und erlaubnispflichtig. Man unterscheidet Berater, die sich bei ihrer Beratung auf Investmentfonds und geschlossene Investmentvermögen beschränken, sie werden als **Honorar-Finanzanlagenberater** bezeichnet und vom örtlichen Gewerbeamt zugelassen und überwacht. Ein Honorarberater, der alle Finanzinstrumente in seiner Beratung berücksichtigen will, also z. B. auch Aktien oder Zertifikate, muss sich von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) als **Honorar-Anlagenberater** zulassen und überwachen lassen.

Welcher Berater handelt in meinem Auftrag?

Wegweiser Versicherungs- und Finanzvermittler

Berater
Vermittler



Ist er für seine Tätigkeit in der Versicherungs- und Finanzbranche gesetzlich zugelassen und haftet er für seinen Rat / Vermittlung gegenüber dem Verbraucher?

Vertritt er per Gesetz die Interessen des Verbrauchers?



Versicherungsmakler⁽¹⁾



Versicherungsberater



**unabhängige
Finanzanlagevermittler⁽¹⁾**



Honorarberater⁽²⁾

Auflagen für
Beratung und
Vermittlung

Versicherungsmakler sind Sachwalter ihrer Kunden, Versicherungsmakler und unabhängige Finanzanlagevermittler übernehmen für diese die Vermittlung bzw. den Abschluss von Verträgen, sind Interessenvertreter ihrer Kunden, nicht der Produktgeber

prüfen, beraten, analysieren Versicherungsschutz bzw. Finanzanlagen, agieren unabhängig vom Produktgeber, dürfen bei Vermittlung keine Provision von Produkthanbietern erhalten

Art der
Vergütung

Courtage
Abschluss- und Bestandscourtage für die vermittelten Verträge ist bereits in den Beiträgen für die Produkte enthalten

Honorar
wird ohne Abschluss eines Vertrags gezahlt, nach Gebührenordnung oder Stundensatz, dürfen keine Courtage/Provision annehmen

⁽¹⁾ können mit Maklerpools zusammen arbeiten (Maklerpools bündeln i.d.R. Geschäft der Makler, handeln z.B. bessere Konditionen/Deckungskonzepte mit Anbietern aus und geben Vorteile an Makler weiter, die diese wiederum an Kunden weitergeben können)

⁽²⁾ keine geschützte Bezeichnung, seit 1.8.2014 gibt es zwei geschützte Bezeichnungen für Honorarberater für Vermögensanlagen: Honorar-Finanzanlageberater sowie Honorar-Anlageberater

Information für Verbraucher: Berufsgruppen der Vermittler und Berater für Versicherungen und Finanzen, differenziert nach gesetzlicher Grundlage, Haftung, Auflagen für die Vermittlung, Auftraggeber und Vergütung



Verbraucherzentrale, Freunde, Bekannte, Ratgeber, Medien



Vertreter von Produkthanbietern
(Versicherungsgesellschaft, Bank)

Sonderformen Vertrieb ⁽³⁾

Ist er Vertreter für mehrere Anbieter?



Mehrfachagent bzw. Versicherungsvertreter



Ausschließlichkeitsvertreter bzw. Versicherungsvertreter
der Versicherer oder deren Vertriebsorganisationen (DVAG, OVB), Mitarbeiter von Sparkassen und/oder Banken

vermittelt Produkte angeschlossener Gesellschaften/Banken, muss dem Kunden mitteilen, für welchen Produktgeber er seine Tätigkeit ausübt

vermittelt Produkte der eigenen Gesellschaft/Bank, muss dem Kunden mitteilen, für wen und dass er ausschließlich für diesen Produktgeber seine Tätigkeit ausübt

Provision

Abschlussprovision und Bestandsprovision erhält er nur bei Abschluss eines vermittelten Vertrags

Provision, Gehalt,

Bonifikation, Bezahlung nach Umsatzvorgaben

⁽³⁾ Einige Vertriebe oder Maklerpools sind als Makler eingetragen, die Mitarbeiter verkaufen aber lediglich, was vorgegeben ist (z.B. bei MLP AG), oder der Maklerpool gehört einem/mehreren Gesellschaften bzw. Versicherer/Kapitalgesellschaften sind direkt oder indirekt am Maklerpool beteiligt (z.B. 1:1 Assekuranzservice AG)