



Wer macht was ?

		Ungebundene Versicherungsvermittler			
Bezeichnung	Gebundener Versicherungsvermittler § 34 d Abs.4 GewO	Mehrfachagent § 88ff. HGB	Versicherungsmakler 59 VVG und 34 d Abs. 1 der Gewerbeordnung	Honorarberater § 93 HGB	Versicherungsberater (RBerG) § 34e Abs. 1 der Gewerbeordnung
Häufiger Titel auf der Visitenkarte	Vertreter, Hauptagent, Generalagent, Bezirksdirektor, Vertrauensmann,	Mehrfachagent, Finanzberater, Finanzoptimierer,	Versicherungsmakler	Vermögensberater	Gerichtlich zugelassener Versicherungsberater (Rechtsbeistand)
Irreführende Titel	Versorgungsberater Vorsorgeberater Anlageberater Vermögensberater Finanzexperte	(unabhängiger) Versorgungsberater Anlagenberater Vermögensberater Versicherungsmakler	Finanzexperte Unternehmensberater Honorarberater	Finanzberater, Wirtschaftsberater, Finanzplaner („Financial Planner“), Anlageberater, Wertpapierberater	Keine andere Berufsbezeichnung möglich.
Voraussetzung für die Berufsausübung	Erforderlich ist: 1. mindestens eine Ausbildung als Versicherungsfachmann/-frau 2. sich in das Vermittlerregister der IHK einzutragen	Erforderlich ist: 1. mindestens eine Ausbildung als Versicherungsfachmann/-frau 2. sich in das Vermittlerregister der IHK einzutragen 3. eine Vermögensschadenhaft- pflicht vorgewiesen zu haben.	Erforderlich ist gegenüber der IHK als zuständige Erlaubnis- und Registerbehörde 1. ihre Zuverlässigkeit 2. ihre Sachkunde 3. das Bestehen einer Vermögens- schadenhaftpflicht nachgewiesen zu haben.	Erforderlich ist: 1. mind. 5 Jahre Berufspraxis 2. Ausbildung zum Finanzwirt bzw Master of Financial Consultant 3. an einer laufenden Fortbildung mit Prüfung für Honorarberater teilnehmen 4. Marktkenntnisse	Erforderlich ist: 1. die Zulassung durch den jeweili- gen Amts- oder Landgerichtspräsi- denten 2. Versicherungsrechtliche und juristische Kenntnisse 3. fachliche und persönliche Eig- nung werden geprüft
Kosten	Für den Kunden entstehen keine Kosten. Der Vermittler erhält Ab- schluss.- und sonstige Provisionen von dem Versicherungsunterneh- men, die Provision wird in den Ver- sicherungsbeiträgen eingerechnet. Fehlender Vergleich mit anderen Versicherungsunternehmen führt oft zu teureren Versicherungen.	Für den Kunden entstehen keine Kosten. Der Vermittler erhält Ab- schluss.- und sonstige Provisionen von dem Versicherungsunterneh- men, die Provision wird in die Ver- sicherungsbeiträge ein-gerechnet. Vergleich mit wenigen Versiche- rungsunternehmen führt oft zu teureren Versicherungen.	Für den Kunden entstehen keine Kosten. Das Versicherungsunter- nehmen zahlt Courtage, die in den Versicherungsbeiträgen enthalten sind.	Durch die Honorarberatung ist gewährleistet, dass der Kunde nur dafür zahlen muss, wofür er tat- sächlich eine Gegenleistung erhält („Preiswahrheit“). Und dass die Preise für ihn obendrein klar und gut nachvollziehbar sind („Preis- klarheit“). Sollte ausnahmsweise ein provisionsfreies Produkt für den Kunden ungünstiger sein, kann auf ein Produkt mit Provisi- onzahlung zurückgegriffen wer- den. In diesem Fall zahlt der Kun- de kein Honorar. Der Hono- rarberater erhält dann eine Provi- sion vom Anbieter	Der Auftraggeber / Mandant zahlt ein Honorar, dieses richtet sich nach dem RVG Rechtsanwaltsvergütungsgesetz. Von dem Versicherungsunterneh- men erhält der Versicherungsbe- rater kein Entgelt.

Tätigkeit	Unterbreitet nur die Angebote seiner Versicherungsunternehmen. Verwaltet und betreut nur die Verträge seines Versicherungsunternehmens.	Unterbreitet die Angebote weniger Versicherungsunternehmen. Verwaltet die vermittelten Verträge und betreut die Kunden. (Häufig tätig für Versicherungsunternehmen die hohe Provisionen zahlen.)	Schließt mit seinen Kunden einen Maklervertrag ab. Vermittelt seinen Kunden einen ausreichenden Versicherungsschutz und vermittelt günstige Verträge. Zudem ist er auch für die Verwaltung und Betreuung der Policen zuständig.	„Ein Honorarberater berät, analysiert oder empfiehlt gegen Honorar, was er direkt vom Kunden bzw. Mandanten erhält.“ Verfolgt die nachhaltige Betreuung von Mandanten in deren ausschließlichen Interesse.	Im Auftrage des Kunden /Mandanten tätig, muss unabhängig beraten und darf keine Versicherung gegen Provision vermitteln. Erstellt Risikoanalysen für ihre Auftraggeber, beraten über den Versicherungsschutz und verhandeln dies bezüglich mit möglichen Versicherern.
Vorteil für den Verbraucher	Kennt die Tarife seines Versicherungsunternehmens sehr gut. Darf häufig kleine Schäden selbst regulieren.	Kann unter einigen wenigen Versicherungsunternehmen wählen. Reguliert kleine Schäden in eigener Verantwortung	Versicherungsmakler haben Zugang zum gesamten Versicherungsmarkt. Sie wahren auch im Schadensfall die Interessen ihrer Kunden und optimieren die Angebote der Gesellschaften zum Vorteil ihrer Kunden.	Der Honorarberater kann sich der gesamten Produktpalette des Marktes bedienen. Es beruht auf völliger Transparenz und der Ablehnung jeglicher offener und versteckter Vergütungen durch Dritte.	Berät ohne Provisionsinteresse. Hat Zugang zum gesamten Versicherungsmarkt. Honorar wird nur fällig, wenn eine Beratung benötigt wird. Er haftet für die Beratung
Nachteil für den Verbraucher	Ist von der Weisung, Tarifen und den Prämien seines Versicherungsunternehmens abhängig; läuft Gefahr, aus Provisionsgründen einseitig zu beraten.	Ist von den Weisungen einiger weniger Gesellschaften abhängig. Sucht sich oft Versicherungsunternehmen, die hohe Provisionen zahlen. Dadurch keine objektive Beratung möglich.	Nicht jeder Vers-Makler ist seriös, viele Mehrfachagenten usw. nennen sich Vers-Makler. Der Vers-Makler erhält während der gesamten Vertragslaufzeit eine Courtage / Provision.	Der Honorarberater haftet für eine Falschberatung persönlich!	Honorar für Beratung. Bundesweit gibt es nur sehr wenige ca. 50 gerichtlich zugelassene Versicherungsberater. <u>Adressen Bundesweit</u> Versicherungsberater- Gesellschaft mbH. Tel: 030- 41777325

(Vers. Wer macht was. Stand 12.01.2009)