

Makler



Was ist unter der Bezeichnung zu verstehen?

Makler im Finanzdienstleistungsbereich können Sie (bei entsprechender Erlaubnis) zu Versicherungen, Krediten und Finanzanlagen beraten. Sie werden über eine Provisionszahlung des Anbieters – diese wird wie bei allen anderen Maklern auch üblicherweise Courtage genannt – bezahlt. Die Provision (Courtage) wird nur gezahlt, wenn Ihnen ein Versicherungsprodukt erfolgreich vermittelt wurde. Makler haben gegenüber einem Anbieter keine Verpflichtung, dessen Produktabsatz zu fördern (Vertriebsvereinbarung). Grundsätzlich sind nur Sie der Auftraggeber des Versicherungsmaklers oder der -maklerin und er bzw. sie sollte auf Ihrer Seite als Kunde stehen.

Wie läuft die Beratung oder Vermittlung ab?

Makler sind nach dem gesetzlichen Leitbild eine von den Anbietern organisatorisch unabhängige Berufsgruppe und können Sie je nach Erlaubnis bei der Auswahl Ihrer Versicherungen, Finanzanlagen und Kredite beraten. Grundsätzlich sollen Makler einen hinreichenden Marktbereich abdecken. Ihre Bezahlung erfolgt im Allgemeinen durch eine Provision, die sie vom Anbieter des vermittelten Produkts erhalten.

So können Versicherungsmakler Sie beispielsweise bei der Auswahl Ihrer Versicherungen unterstützen. Sie sollen im Sinne des gesetzlichen Leitbilds „in Ihrem Lager“ stehen. Ihr Tätigkeitsfeld

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages

erstreckt sich auch auf den Bereich der Altersvorsorge, solange es sich dabei um Versicherungsprodukte handelt (z. B. Lebensversicherung / private Rentenversicherungen, beide Formen auch in der Variante mit Investmentfonds).

Wenn Sie dem Versicherungsmakler oder der -maklerin Ihre Situation und Ihre Wünsche schildern, sollte er bzw. sie Ihnen eine möglichst bedarfsgerechte Empfehlung geben können. Haben Sie sich für ein Produkt entschieden, vermittelt der Makler / die Maklerin in der Regel den Vertragsschluss bis hin zur Unterschrift, das heißt, er bzw. sie verfügt über die erforderlichen Unterlagen und reicht diese beim ausgewählten Anbieter ein.

Da Versicherungsmakler einen großen Bereich des Marktes für Versicherungsprodukte abdecken sollen, müssen sie dafür Sorge tragen, dass sie Angebote einer hinreichenden Anzahl von Anbietern vermitteln können. Ratsam ist es für Sie als Verbraucher, den Versicherungsmakler oder die -maklerin zunächst zu fragen, welche Versicherungsgesellschaften er bzw. sie bei dem Angebot berücksichtigen wird. Sie können dadurch ein Gefühl für die Marktabdeckung bekommen.

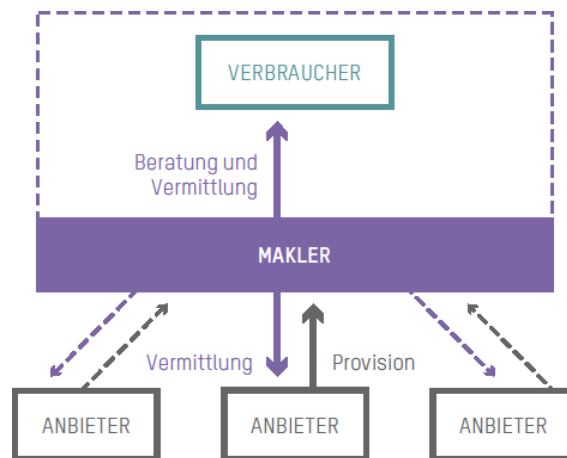
Finanzmakler bieten Ihnen die gleichen Leistungen wie Finanzanlagenvermittler und können Sie somit zu offenen und geschlossenen Fonds sowie bestimmten weiteren Vermögensanlagen beraten. Darlehensmakler vermitteln Ihnen Kredite (siehe auch Kreditvermittler).

Die Bezahlung der Makler erfolgt über eine Provision (Courtage), die diese nach erfolgreichem Vertragsabschluss vom Produkthanbieter erhalten. Sie bezahlen den Makler / die Maklerin also indirekt über den Preis der Finanzdienstleistung. Die Anbieter zahlen für verschiedene Produkte unterschiedlich hohe Provisionen. Deshalb kann es bei der Auswahl von Produkten zu Interessenkonflikten kommen.

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages



Systematik - Makler

Welche Qualifikation besitzen sie?

Makler brauchen zur Ausübung des Berufs eine gewerberechtliche Erlaubnis der zuständigen Industrie- und Handelskammer. Hierzu müssen sie eine Prüfung ablegen, sofern sie nicht ohnehin eine abgeschlossene Berufsausbildung (z. B. Bankkaufmann/-frau mit entsprechender Berufserfahrung) oder ein abgeschlossenes Studium (z. B. betriebswirtschaftliches Studium Fachrichtung Versicherungen) nachweisen können. Mit der Prüfung müssen sie ihre Sachkunde nachweisen: über die (versicherungs-)fachlichen Fragen, insbesondere hinsichtlich Bedarf, Angebotsformen und Leistungsumfang, über die rechtlichen Grundlagen sowie über die Kundenberatung. Darlehensmakler müssen keinen Sachkundenachweis erbringen. Daneben dürfen keine Tatsachen vorliegen, die eine Zuverlässigkeit der Makler in Zweifel ziehen könnten, eine Berufshaftpflichtversicherung ist nachzuweisen (gilt nicht für Darlehensmakler) und die Vermögensverhältnisse müssen geordnet sein. Ein größerer Teil der Makler stammt aus den Vertriebsmannschaften der Versicherungsunternehmen, wo sie zumeist als Ausschließlichkeitsvertreter bzw. im Innendienst tätig waren. Deshalb verfügen nicht wenige Makler schon über ein relativ gutes Fachwissen, bevor sie sich selbstständig machen.

Wodurch zeichnen sie sich besonders aus?

Makler können Sie – abhängig von ihrer Erlaubnis – in allen Fragen rund um die Themen Versicherungen und Vorsorge, Finanzanlagen und Kredite beraten. Herausragendes Merkmal ist dabei, dass sie – im Gegensatz zu den Vertretern – nicht an einen oder wenige Anbieter vertraglich gebunden sind. Dabei müssen sie grundsätzlich zunächst eine hinreichende Anzahl von Produkten

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages

www.wegweiser-finanzenberatung.de

vergleichen, um Ihnen eine Empfehlung geben zu können. Im Kreditbereich gilt dies jedoch nicht. Häufig sind Makler in der Praxis an Maklerpools angebunden, die den Maklern beispielsweise organisatorische Unterstützung anbieten oder auch bessere Konditionen bei den Anbietern gewähren können.

Die Mehrheit der Makler beschäftigt sich mit der Suche und Vermittlung von Finanzprodukten („Vermittlungsmakler“). Versicherungsmakler können beispielsweise auch Unternehmen und deren Beschäftigte (als Verbraucher) bei der Vereinbarung, Änderung oder Prüfung von Versicherungsverträgen gegen Honorar rechtlich beraten. Versicherungsmakler dürfen weder persönlich noch als Firma eine weitere Zulassung als Versicherungsvertreter besitzen. In den letzten Jahren haben sich immer mehr sogenannte Maklerpools im Finanzdienstleistungssektor gebildet. Diese unterstützen die Makler beispielsweise bei der Auswahl und Suche nach geeigneten Produkten, bei der Vorbereitung und Informationsbereitstellung für die Beratungsgespräche, bei der Umsetzung neuer gesetzlicher Regelungen, bei der Betreuung des Kundenstamms und bei allen erforderlichen Verwaltungstätigkeiten. Mittlerweile hat fast jeder Makler mehrere Anbindungen an verschiedene Maklerpools. Um die Unabhängigkeit des Maklers nicht zu gefährden, darf der Maklerpoolvertrag keine Vertriebsvereinbarung beinhalten. Die Maklerpools besitzen ihrerseits eine Maklerzulassung – die meisten Pools sind aus klassischen Maklerbüros hervorgegangen.

Wie können sie mir helfen?

Makler können Sie mit entsprechender Erlaubnis zu Versicherungen, Finanzanlagen und Krediten beraten. Wenn Sie jemanden suchen, der Sie in Finanzanlage-, Kredit- oder Versicherungsfragen anbieterunabhängig berät, können Sie einen Makler beauftragen. Er oder sie kann Ihnen eine umfassende und bedarfsgerechte Beratung auf Grundlage einer hinreichend breiten Marktübersicht und zudem gegebenenfalls den Abschluss eines zu Ihnen passenden Vertrages anbieten.

Versicherungsmakler können bei Versicherungsgesellschaften zudem Risikovorabfragen stellen. Diese erfolgen in der Regel anonym. Wenn Sie z. B. Bedarf an einer Berufsunfähigkeitsversicherung haben, erhält der Versicherer so zunächst keine persönlichen Angaben über Sie wie Namen oder Adresse. Dies kann im Zusammenhang mit Vorerkrankungen eine Rolle spielen. Die Vorerkrankungen werden im Normalfall in die Wagnisdatei der Versicherer eingetragen. Möchten Sie also zunächst mehrere Versicherer anonym vergleichen, so kann der Gang zum Versicherungsmakler sinnvoll sein.

Wie erfolgt die Bezahlung?

Sie bezahlen Ihren Makler oder Ihre Maklerin indirekt über Ihre Versicherungsbeiträge oder Preise für die jeweiligen Finanzprodukte. Der Anbieter des jeweiligen Produkts zahlt dem Makler oder der

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages

Maklerin nach erfolgreicher Vermittlung in der Regel eine Provision aus den von Ihnen gezahlten Beiträgen oder Preisen. Die Maklerprovision kann beispielsweise als Prozentsatz des Vertragswertes oder der Prämien bestimmt werden und einmalig nach Abschluss als Erfolgsprovision oder aber regelmäßig in Form einer Bestandsprovision oder als Kombination aus beiden erfolgen. Die Höhe der Provisionen je Vermittlung ist zum einen produktabhängig und zum anderen Verhandlungssache zwischen Makler (Maklerpool) und Anbieterunternehmen.

Wo und wie finde ich sie?

Oft findet man Versicherungsmakler durch Empfehlungen aus dem Freundes- und Bekanntenkreis. Viele Makler bieten auch themenbezogene Veranstaltungen an (Nachlassfragen, Familiengründung usw.), auf denen Sie sich informieren können. Sie können auch auf den Seiten der Maklerverbände oder generell im Internet Versicherungsmakler in Ihrer Nähe finden.

Wie werden sie kontrolliert?

Zuständig für die Einhaltung der berufsrechtlichen Regelungen ist die örtliche Industrie- und Handelskammer oder das Gewerbeamt. Daneben sind Versicherungsmakler regelmäßig Mitglied in den berufsständischen Verbänden. Die Institutionen sichern die Einhaltung berufsrechtlicher Standards und können im Beschwerdefall angerufen werden. Verletzt die Maklerin oder der Makler diese Standards, kann ihr bzw. ihm die Zulassung entzogen werden. Daneben gibt es auch noch die außergerichtliche Streitschlichtung durch einen Versicherungsombudsmann (www.versicherungsombudsmann.de).

Sie können im Vermittlerregister (www.vermittlerregister.info) die Zulassung Ihrer Maklerin oder Ihres Maklers nachsehen.

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages