

INFO-GUIDE



Löstarner-Vertreter. Rolle
rechtheitung dehepfung Pegfie

In welcher rechtlichen Rolle
arbeitet Dein Berater wirklich?

Finanzberatung verstehen –
bessere Entscheidungen treffen

KENNE DEINEN VERMITTLER!

- ✓ Vertreter – Makler – Berater
sicher einordnen
- ✓ Produktempfehlungen
realistisch bewerten
- ✓ besser vorbereitet
Finanzentscheidungen treffen

STEPHAN ZINNOW

Kenne deinen Vermittler

*Wie Du die rechtliche Rolle im Finanzbereich erkennst –
und wie Du Produktempfehlungen besser einordnest.*

Für Privatkunden, die vor dem Abschluss von Versicherung, Geldanlage, Bausparen oder Baufinanzierung eine bewusstere Entscheidung für oder gegen einen Vermittler treffen wollen.

Warum dieses Thema so wichtig ist:

Beim Thema Finanzen geht es um Geld. Oft um viel Geld. Viel Geld wegen langer Laufzeiten wie z. B. bei Renten- oder Lebensversicherungen, viel Geld wegen hoher Schadenssummen beim Thema Haftung oder Krankenhausbehandlungen oder viel Geld einfach wegen großer Summen z.B. bei Hauskauf oder Finanzierung. Viele Privatkunden glauben zumeist, sie säßen einem "neutralen" Finanzberater gegenüber. Egal ob beim Vermittler im Büro, bei Dir zuhause auf dem Sofa oder in der Bankfiliale. Was Du zuallererst wissen musst: alle sind Verkäufer. Wie definiert man aber einen "neutralen" Verkäufer/Vermittler/Berater? Tatsächlich kann dieselbe Person sogar – je nach Produktbereich und Zulassung – und das tatsächlich gleichzeitig, in unterschiedlichen rechtlichen Rollen auftreten. Und diese rechtliche Rolle zu kennen ist überaus wichtig und eine der Grundlagen bei Finanzentscheidungen. Das bedeutet nicht, dass dein Vermittler nur wegen der rechtlichen Rolle, die er einnimmt, ein schlechter Berater ist, aber es macht Dir klar, warum er wie agiert oder sogar agieren muss. Ein sauber arbeitender, gut erreichbarer und auf deine Fragen eingehender Ausschließlichkeitsvermittler kann besser sein als ein Makler, der nur 3 Produkte vermittelt und sich nicht kümmert. Wenn Du aber den Unterschied gar nicht kennst, kann es schwierig oder teuer werden.

Die rechtliche Rolle beeinflusst, welche Anbieter (Versicherungsgesellschaften, Bausparkassen) angeboten werden, wie die Vergütung funktioniert und wie die letztendlichen Produktempfehlungen, also das, was Du kaufen "sollst", von Dir als Endkunden eingeordnet werden sollten. Die wichtigste Frage vor jeder Finanzentscheidung lautet deshalb nicht zuerst „Ist die Person sympathisch?“, sondern: „In welcher rechtlichen Rolle tritt sie mir gegenüber auf?“ Klar ist auch: ohne wirkliche Sympathie wird's schwierig in Finanzdingen und einen "Vermittler" im positive Sinne (man könnte auch fast sagen „Mediator“) zwischen sich und der jeweiligen Gesellschaft zu wissen, kann deutliche Vorteile haben. Gerade, wenn es mal nicht so rund läuft. Die meisten Begriffe, die im Zusammenhang mit der Vermittlung von Finanzprodukten für den Verkäufer genutzt werden, sind auch heute noch nicht geschützt. Als Finanzberater (auch dieser Begriff kann frei verwendet werden) habe ich meinen Interessenten immer die Frage gestellt, wie Sie beraten werden möchten. Von jemandem der nur für eine Gesellschaft arbeitet und der dieser

Gesellschaft verpflichtet ist oder von jemandem der für den Kunden arbeitet und diesem verpflichtet ist. Die Antwort war meist eindeutig. Trotzdem war den Interessenten dann immer noch nicht klar, was das in der Praxis bedeutet. Der Satz, den ich in dem Zusammenhang so oder in ähnlicher Form oft gehört habe, war "... der Makler von der XY-Gesellschaft"... Wenn Du als Vermittler so einen Satz hörst weißt Du, dieser Kunde hat sich nie wirklich um seine Finanzen gekümmert, denn ein Makler ist nie „von einer“ Gesellschaft. Am Ende findest Du eine Beschreibung der unterschiedlichen Begriffe (Glossar).

Wofür das Ganze:

Orientierung

Du erkennst schneller, ob du es mit Vertreter, Makler, Berater oder einer anderen Rolle zu tun hast.

Einordnung

Du kannst Produktempfehlungen realistischer bewerten und einschätzen

Selbstschutz

Du stellst früh die Fragen, die viele Kunden, wenn überhaupt, erst nach der Unterschrift stellen.

Entscheidungsfreiheit

Du entscheidest **proaktiv**, mit welcher Vermittlerart du zusammenarbeiten möchtest.

Die folgenden 3 Fragen reichen vorab, um die grundlegende Rollenlogik zu erkennen.

Schnellmatrix: Drei Fragen reichen oft für die Einordnung

Frage	Hinweis auf Vertreter	Hinweis auf Makler / Berater	Warum es zählt
Wen vertreten Sie?	„Wir arbeiten für einen oder mehrere Anbieter.“	„Wir arbeiten im Kundeninteresse / gegen Honorar.“	Zeigt Anbieterbindung und grundlegende Rollenlogik.
Wer zahlt?	Provision vom Produkthanbieter.	Honorar des Kunden oder klar getrennte Vergütung.	Beeinflusst Interessenlage und Transparenz.
Für welche Produkte sind Sie registriert?	Oft produktspezifische Erlaubnis oder gebundene Struktur.	Eigene Berater- oder Maklerrolle je Produktbereich.	Verhindert falsche Erwartungen an Auswahl und Marktüberblick.

Wichtig für die Einordnung ist auch die jeweilige Zulassung. Leider regeln hier unterschiedliche Gesetze die jeweilige Zuordnung, was die Sache nicht leichter macht. Aber dazu später mehr...

Die wichtigsten Rollen im Überblick

Ausschließlichkeitsvermittler
(vertritt [rechtlich] die Gesellschaft)

Arbeitet typischerweise für einen Anbieter (klassisch: der Versicherungsvertreter) oder in einer eng gebundenen Struktur (Strukturvertriebe). Das kann klar und übersichtlich sein – bedeutet aber meist keine freie und umfängliche Marktübersicht.

Mehrfachagent
(vertritt [rechtlich] die Gesellschaft[en])

Vermittelt Produkte mehrerer Anbieter, bleibt aber ein Vertreter (vertritt rechtlich die Gesellschaft). Mehr Auswahl als in der Ausschließlichkeit, aber nicht automatisch kundenorientiert und bildet auch nicht den gesamten Markt ab.

Makler
(vertritt [rechtlich, per Vollmacht] den Kunden)

Steht rechtlich auf der Kundenseite. Deutlich vom Vertreter zu unterscheiden. Viele Kunden verbinden mit Maklern mehr Marktüberblick – auch hier gilt trotzdem: aktiv nachfragen hilft. Ist dem Kunden verpflichtet.

Produktakzessorischer Vermittler
(vertritt die Gesellschaft)

Vermittelt ergänzend zu einem Hauptgeschäft, etwa wenn zum eigentlichen Produkt (z.B. KFZ-Verkauf) noch eine passende Absicherung angeboten wird. Für Kunden wichtig, weil die Vermittlung hier oft nur ein Mitnahmegeschäft oder ein Nebenbaustein ist.

Bauspar-/Finanzierungsumfeld

Bausparen, Finanzierungen (Immobilienkredite) und klassische (Versicherungs-)Vermittlung werden im Alltag oft vermischt. Für Kunden entscheidend ist die Frage, welche konkrete Rolle und Zulassung im jeweiligen Geschäft vorliegt.

Honorarvermittlung / Honorarberatung

Hier zahlt grundsätzlich der Kunde für die Beratungs- und oder Vermittlungs-Leistung. Das schafft meist mehr Klarheit über Vergütung – ist aber rechtlich sauber von rein provisionsbasierten Tätigkeiten zu unterscheiden.

Wichtig: Im Finanzbereich gibt es keine einheitliche Rollenlandkarte für alle Produktarten. Versicherungen, Geldanlage und Baufinanzierung folgen teils sehr unterschiedlichen Regelungen. Für Endkunden reicht aber meist eine Einordnung in die oben genannten Rollen.

Ein pragmatischer Merksatz

Je klarer du die Rolle kennst, desto besser kannst du Vergütung, Produktauswahl und Interessenlage einschätzen und umso besser kannst Du die Produktempfehlung deines Vermittlers einordnen.

Drei Produktwelten – drei typische Denkfehler (gleiche Lösung)

Produktwelt	Typischer Denkfehler	Kundenfrage
Versicherung	Viele Kunden nennen jede Person im Gespräch „Berater“. Rechtlich kann sie aber Vertreter, Makler oder Berater sein. Das ist entscheidend für die Einordnung.	„In welcher rechtlichen Rolle treten Sie mir hier gegenüber auf?“
Geldanlage	Auch im Anlagebereich gilt: Nicht jede Beratung folgt derselben Logik. Rolle, Zulassung und Vergütung sollten immer getrennt betrachtet werden.	„In welcher rechtlichen Rolle treten Sie mir hier gegenüber auf?“
Baufinanzierung / Bausparen	Bausparen und Immobiliendarlehensvermittlung werden oft gleichgesetzt. Für den Kunden zählt jedoch, welche Rolle der Vermittler jeweils einnimmt.	„In welcher rechtlichen Rolle treten Sie mir hier gegenüber auf?“

Was du daraus mitnehmen solltest

- „Sympathisch“ ist kein Rechtsstatus. Nett auch nicht 😊
- „Unabhängig“ ist ein großes Wort – frag nach der konkreten Rolle.
- Der Wechsel der Produktwelt ändert oft auch die zulässige oder übliche Rollenstruktur.

Die 7 Fragen vor jedem Gespräch

Diese Fragen sind einfach genug für jedes Erstgespräch – und stark genug, um das Gespräch sofort auf eine sachliche Ebene zu bringen, ohne das Vertrauensverhältnis zu deinen Vermittler zu beschädigen.

Die 7-Fragen-Schnellprüfung

- 1 In welcher rechtlichen Rolle treten Sie mir gegenüber auf?
- 2 Vertreten Sie ein Unternehmen, mehrere Anbieter oder arbeiten Sie als Makler?
- 3 Wer bezahlt Ihre Vergütung – ich oder der Produkthanbieter?
- 4 Sind Sie Vermittler oder Berater?
- 5 Für welche Produktarten besitzen Sie die konkrete Erlaubnis?
- 6 Wo kann ich Ihre Registrierung prüfen?
- 7 Was bedeutet Ihre Rolle praktisch für meine Auswahlmöglichkeiten?

Merksatz: Wer diese Fragen stellt, führt das Gespräch nicht mehr aus der Unterlegenheit heraus – sondern als informierter Kunde. Finanzen; verstehen statt einfach nur vertrauen.

Was jetzt sinnvoll ist:

Es geht nicht darum, jedem Vermittler per se zu misstrauen. Es geht um Eigenverantwortung. Du solltest bewusst entscheiden, mit wem (mit welcher Person) du **zusammenarbeiten** möchtest und mit welcher **Vermittlerart** du zusammenarbeiten möchtest. Die meisten Kunden (meiner Erfahrung nach so gut wie alle) nehmen einfach den Vermittler, der Ihnen gerade über den Weg läuft. Das kann der Schulfreund sein, der sich meldet, weil er jetzt in Immobilien macht, der Kollege, der „Vertrauensmann“ bei der XY-Gesellschaft ist oder der Bankberater schickt einen zum Kollegen, der „das mit dem Bausparen“ macht. Auch gerne genommen: der Vermittler, der schon bei den Eltern auf dem Sofa saß. Wie auch immer, die wenigsten Kunden (eigentlich Interessenten) suchen sich Ihren Vermittler proaktiv aus.

Wer aber die Rolle seines Gegenübers kennt, kann vor allem Produktempfehlungen besser einordnen, gezielter nachfragen und Produkte sauberer vergleichen. Klare Empfehlung: Du solltest immer wissen, mit wem du es zu tun hast. Wie gesagt, es geht nicht um Misstrauen. Du musst auch nicht bei jedem Gespräch die Rollenfrage neu klären. Wenn du dich bewusst und im Wissen um die Thematik für einen sympathischen „Versicherungsvertreter“ entschieden hast und damit leben kannst, dass alle deine Produkte ab jetzt von nur einer Gesellschaft kommen, dann ist das völlig in Ordnung. Du solltest halt nur wissen, dass das so ist. Und ein ordentlicher Ausschließlichkeitsvermittler (arbeitet ausschließlich für **eine** Gesellschaft) erzählt Dir das auch so. Du kannst von dem aber eben nicht verlangen, dass er Dir bei der Schadenabwicklung hilft, wenn Du die Autoversicherung wegen ein paar gesparter Euros bei check24 abgeschlossen hast.

Strukturvertriebe und Internetvergleicher

Ach ja: check24, Verivox & Co.: Natürlich kannst Du Dir deine Versicherungen und Finanzverträge auch selbst „vermitteln“. In diesem Sinne funktioniert das aber eigentlich nur, wenn du direkt (z.B. über die Webseite) der z.B. Versicherung einen Antrag generierst (übrigens: in der Regel wirst du an einen „Vertreter“ (hier kannst du dessen Rolle leicht erkennen) weitergeleitet). Tatsächlich geht das selbst vermitteln nur bei sogenannten Direktversicherungen [hat nichts mit der Direktversicherung „BAV“ zu tun, aber das ist ´n anderes Thema]. Wenn du über eines der Vergleichsportale eine Versicherung abschließt, solltest du auch hier die Frage stellen: Wer ist mein Vermittler“. [Spoiler: DU selbst bist es NICHT]. Hier hilft zumeist ein Blick ins Impressum (sowieso immer eine gute Empfehlung), denn dort muss stehen, welche rechtliche Rolle dein „Vermittler“ / „Verkäufer“ einnimmt. Die typischen Internetvergleicher sind, jedenfalls wenn es um Versicherungen geht, zumeist als Versicherungsmakler zugelassen. Wenn dir, jetzt wo du die rechtliche Rolle dieser Vergleichsportale kennst, plötzlich klar wird, dass die Beratung, die du bekommst [wichtig zu wissen: ein Makler muss beraten!] aus einer automatisierten Vergleichstabelle besteht, die Du auch noch selbst gefiltert hast, dann könntest du dich auch proaktiv für einen persönlichen (Versicherungs-) Makler vor Ort oder Online entscheiden, der dich intensiv und individuell berät und dir die gleichen Produkte anbieten kann wie der Internetvergleicher. Mit dem Wissen um die rechtliche Rolle kannst du das jetzt für dich entscheiden.

Auch bei den sogenannten **Strukturvertrieben** (das Wort wurde schon in den 90er Jahren abgeleitet aus der Vergütungspraxis dieser Vertriebe, die einer bestimmten Struktur folgend, die eingenommene Provision an Ihre Mitarbeiter „verteilt“ bzw. aufteilt) lohnt ein Druck auf die „Ende“-Taste deines Computers (ganz nach unten scrollen“!! 😊) und ein Blick ins Impressum. Meist findest du dort Wörter wie „Versicherungsvertreter“ oder „gebundener Vermittler“. Auch hier bist du rechtlich bei einem Versicherungsvertreter (oft „Mehrfachagent“) gelandet. Wie gesagt, dass muss nicht schlecht sein. Ich habe in meinem 35 Jahren praktischer Vermittlungserfahrung viele gute Kollegen gesehen, die nicht als Makler tätig waren. Es gilt zu wissen, für wen du dich entscheidest. Genau darin liegt der Unterschied zwischen passivem Abschließen (einfach vertrauen und unterschreiben) und aktiver Finanzentscheidung.

Noch ein paar Tipps für die Umsetzung: Es gibt im deutschen Markt Vermittlerkonstellationen, die nicht auf den ersten Blick zu durchschauen sind. Genau dabei hilft die Herangehensweise der **rechtlichen Einordnung**. So kann der Bankberater, der eine Versicherung vermittelt in dieser Vermittlerrolle ein „Versicherungsvertreter“ sein. (In der Bankfiliale findest Du in der Regel keine Makler). Der freie **Finanzierungsvermittler** (in dieser Rolle muss er als Immobiliendarlehensvermittler [vermittelt i.d.R. Darlehen von verschiedenen Banken] registriert sein) bietet dir an, auch deine Wohngebäudeversicherung zu vermitteln, und agiert plötzlich als Versicherungsmakler (prüfe, ob er als solcher registriert ist).

Empfehlung

... wenn du ganz am Anfang deiner „Finanzkarriere“ stehst (z.B. Azubi, oder gerade Zuhause ausgezogen oder gerade mit dem Studium durch etc.), **suche** dir **aktiv** einen vertrauensvollen Berater, dessen rechtliche Rolle du kennst und schaue dir mit diesem erst die Basics (kleiner Exkurs: Haftpflicht, Unfall, BU, VL) und finde dich erstmal zurecht. Oder wenn du dich, nach einigen Jahren Durchwurschteln, dazu durchgerungen hast deine über Jahre hinweg bei verschiedenen Vermittlern und über verschiedene Kanäle zusammengeklauten Verträge (eine Konstellation, die ich oft angetroffen habe) aus einer Hand betreuen zulassen, bleibt oft nur der Gang zum Makler. Nur der kann z.B. die Betreuung deiner bisherigen Berufsunfähigkeitsversicherung, die Du aus gesundheitlichen Gründen nicht mehr wechseln kannst, „übernehmen“ (betreuen). Nur der ist vertraglich (Maklervertrag) Dir als Kunden verpflichtet. Nur der kann Verträge vermitteln, die Gesellschaften anbieten, die weder selbst an Endkunden vermitteln noch einen eigenen Ausschließlichkeitsvertrieb haben (sogenannte Maklerversicherer).

Honorare und die Vermittlerarten dazu sind ein im Endkundenbereich noch recht junges Thema. Hier gilt es grob zu unterscheiden in Honorarvermittler und Honorarberater. In den letzten Jahren sind viele Makler dazu übergegangen, neben der rein provisionsbasierten Vergütung (der Makler erhält die (Vermittlungs-)Provision von der jeweiligen Versicherungsgesellschaft) auch Verträge zu vermitteln, die **keine** Provisionsbestandteile eingepreist haben (die zahlst du als Kunde/Versicherungsnehmer ja sonst mit deiner Prämie [Monatsbeiträgen]). Das sind dann sogenannte Nettoverträge, (bitte nicht verwechseln mit Brutto- und Nettobeiträgen einer z.B. Lebensversicherung.... Aber das ist ein anderes Thema...) die dem Vermittler weder Abschlussprovision noch eine Bestandsvergütung generieren. Der Vermittler / Makler handelt dann mit dir als Endkunden ein Honorar aus (meist Pauschalen) und du zahlst direkt für die Beratung und Vermittlung.

Eventuell gibt es auch eine Betreuungsgebühr/ ein Betreuungshonorar, denn die Bestands- oder Betreuungsprovision, die der Makler bei einem provisionsbasiertem Tarif von der Gesellschaft bekäme, fällt ja auch

weg. Produkte die es auch als Nettoverträge (auch *Nettopolicen* genannt) gibt, finden sich in der Regel im Lebens- oder Rentenversicherungsbereich, teilweise auch als sogenannte biometrische Versicherungen (Berufsunfähigkeits- oder Pflegeversicherungen). Manche Makler bieten auch Sachversicherungen ohne Provision an. Dafür dann mit Pauschalen Honoraren oder Servicegebühren.

Im Bereich der Ausschließlichkeitsvermittler wirst Du so gut wie keine Honorarvermittler finden, weil die Gesellschaften Ihren angebundenen Vermittlern diese Nettoverträge nicht zur Verfügung stellen.

Wer sich als Vermittler mit Nettotarifen beschäftigt ist oder wird zumindest recht schnell Makler. Die Grundlage eines Honorarvermittlers bleibt aber immer die Vermittlungsabsicht. Würde er beraten ohne eine solche Vermittlungsabsicht... dann wäre er ein...

...Honorarberater und müsste als solcher registriert sein. Im Vermittlerregister finden sich diese dann unter „Versicherungsberater“. Ein Versicherungs- oder Honorarberater, der als solcher registriert ist, darf jedoch gar keine Provisionen vereinnahmen (auch nicht bei dem einen Kunden so und beim anderen so) und agiert ausschließlich als vom Kunden bezahlter Berater, und zwar ohne Vermittlungsabsicht. Problem dabei: wenn Du von einem Versicherungsberater beraten wurdest und nun den Vertrag haben möchtest, musst Du Dir dafür einen anderen Vermittler suchen. Das mag eine Erklärung dafür sein, dass aktuell (Stand Anfang 2026 in ganz Deutschland gerade mal 331 „Versicherungsberater“ registriert sind. Im Übrigen sind die meisten davon als Gutachter tätig und nehmen gar keine Privatkunden an. So mein Kenntnisstand. Es ist auf dem deutschen Markt daher eher schwierig als Standard-Privatkunde einen Versicherungsberater zu finden, der mit viel Zeit und Hingabe sich deiner Situation widmet und dabei bezahlbar bleibt.

Möchtest Du mehr erfahren über die Anzahl der in Deutschland registrierten Vermittler und die jeweiligen Arten? Dann schaue hier: www.vermittlerregister.info & www.vermittlerregister.org

Wichtig: Es geht in diesem Leitfaden nicht darum, eine präzise juristische Einordnung der jeweiligen Zulassungen und Erlaubnisse zu betrachten. Sondern darum, dir als Endkunden die Möglichkeit zu geben schnell und gut überlegt eine sinnvolle Entscheidung für oder gegen eine **Vermittlerart** zu treffen, weil Du jetzt einschätzen kannst, was die jeweilige Vermittlerart kann oder eben auch nicht (vermitteln) kann und in welchem Spannungsverhältnis sich dein Vermittler eventuell befindet. In der Regel hast Du zu tun mit dem klassischen Versicherungsvertreter, der eine Gesellschaft vertritt oder einem Makler, der gegenüber verschiedenen Gesellschaften deine Position vertritt.

So nutzt du den Guide praktisch

1. Vor dem Termin

Notiere dir vorab Produktwelt und Ziel des Gesprächs.

2. Im Termin

Stelle früh die Rollenfrage und verlange eine konkrete Antwort.

3. Nach dem Termin

Ordne Produktempfehlung, Vergütung und Auswahl erst danach ein.

Dein nächster Schritt

...speichere dir die 7 Fragen, prüfe beim nächsten Gespräch die Rolle – und baue dir Schritt für Schritt eine bewusstere Finanzkompetenz auf.

Tipp: Schau´ Dir auch unbedingt das Glossar am Ende an!

Warum kann und darf ich Dir das eigentlich alles erzählen?

Zu mir: nach über 35 Jahren aktiver Finanzvermittlung mit 1436 umfänglich betreuten Kunden und über 5000 Kundenterminen, gebe ich heute meinen angesammelten Wissensschatz in Form von Online- Weiterbildungskursen an interessierte Menschen weiter. Ich selbst war tätig als freier Immobilienvermittler (in den 90ern ging das noch ganz ohne Registrierung), dann 5 Jahre als Bausparfachmann mit Weiterbildung zum Finanzierungsfachmann.



Weitere 5 Jahre verbrachte ich als Ausschließlichkeitsvermittler (ich spreche hier also nicht aus der Theorie) für die AXA mit Abschluss als „Versicherungsfachmann“ und „Fachberater für Finanzdienstleistungen“ (das sind übrigens keine berufsrechtlichen Begriffe, sondern branchenspezifische Ausbildungsgänge.

Danach war ich als Handelsvertreter für eine Maklerfirma (financescout24) tätig und agierte berufsrechtlich als Makler. Im Anschluss wurde ich freier Makler. Marken und werbetechnisch angebunden an die Dr. Klein & Co. AG (diese werblich und technisch an einen Konzern angebundenen Vermittler, sind nicht immer als

Makler oder eben Mehrfachagenten erkennbar, also frag einfach!). In der Zwischenzeit hatte ich mich als Immobilienfinanzierer und Generationenberater weitergebildet und zusätzlich eine Pro-Riester Zertifizierung erhalten. Seit 2019 bin ich zudem Fachmann für Honorarberatung (auch hier eine branchenspezifische Weiterbildung).

Seit 1991 habe ich hauptsächlich Privatkunden in allen finanziellen Bereichen von Versicherungen und Bausparen über Finanzierungen und Kapitalanlageimmobilien bis hin zu Fondssparplänen und Girokonten umfänglich beraten und über Jahren hinweg begleitet.

Ich kenne den Markt und die Rollen der jeweiligen Teilnehmer sehr genau!

Heute vermittele ich aktiv keine Versicherungs- oder Finanzverträge mehr, sondern konzentriere mich auf die Weitergabe meines Wissens. Das ist wichtig zu wissen, denn wenn Du Dich mit dem Thema Finanzen beschäftigst,

hat eine Fragestellung immer geholfen und Klarheit gebracht. **Wer hat einen Nutzen davon und wer verdient daran.** Nicht, dass Geldverdienen schlecht wäre. Ganz im Gegenteil, auch meine Selbstlernkurse kosten Geld. Aber die Fragestellung hilft Dir ungemein bei der Einschätzung, warum ein Produkt empfohlen wird.

Frage: interessiert es Dich, wie genau und womit Vermittler in Deutschland wieviel Geld verdienen. Welche Produkte viel und welche wenig bringen und wie Provisionen berechnet werden? Auch dieses Wissen hilft für ein besseres Verständnis, wenn es um Produktempfehlungen geht. **Wenn Dich ein detaillierter Info-Guide zu dem Thema interessiert, dann schreibe mir einfach „SoVerdienenVermittlerGeld“ unter einen meiner Insta-Beiträge. Bei genug Resonanz mach ich mich dran...**

Wichtig: Du findest zuhauf Finanzkanäle und Tippverteiler auf Social-Media. Alle mit den besten Strategien und den erfolgversprechendsten Produkten. **Meine klare Empfehlung:**

Frage Dich immer, ob derjenige am Ende auch Produkte vermittelt!

Wenn ja, dann kannst Du seine Tipps besser einordnen. Denn eines ist klar: Beratung findet immer (außer beim reinen Versicherungsberater, der nicht vermitteln darf [siehe oben]) **verkaufsorientiert** statt. Ja, lies den Satz ruhig nochmal 😊 Beratung findet **immer** verkaufsorientiert statt. Das ist systembedingt. Immer!

So, noch ein wenig interessantes Beiwerk:

Seit 2007 müssen Vermittler Ihre Arbeit dokumentieren, ausgebildet sein und sich um eine Erlaubnis als Vermittler bemühen. Keine Erlaubnis, keine Tätigkeit. Punkt. Die Details dazu findet der interessierte Leser im Netz. Seit 2018 regelt die IDD (Versicherungsvertriebsrichtlinie) den Vermittlermarkt zusätzlich, was beim gemeinen Endkunden, wenn er denn überhaupt Kenntnis davon erlangt, eher zu Verwirrung, denn zu Klarheit führt. Ziel war eher das Gegenteil. Wichtig zu wissen: Vermittler müssen jährlich mindestens 15 Stunden fachbezogener Fortbildung nachweisen.

Für die Praxis bleibt festzuhalten: bekommt der Vermittler für eine vermittelten Vertrag Provision von der Gesellschaft, darf er nicht zusätzlich ein Honorar von Dir verlangen. Ausgenommen davon sind sogenannte Servicegebühren, die anfallen können für Leistungen, die mit der eigentlichen Vertragsvermittlung und der Beratung dazu nichts zu tun haben (z.B. Sortieren von Unterlagen, Termine außerhalb von Öffnungszeiten oder eine Notfallhotline). Servicegebühren findest Du immer öfter bei ganzheitlich beratenden Maklern.

Noch ein Wort zur Arbeitsweise eines Finanz- oder Versicherungsvermittlers:

Es gibt wenige, bis keine gesetzlichen Vorgaben wie umfänglich ein Vermittler mit seinem Kunden arbeiten muss. Das ist wichtig zu wissen. Ein Versicherungsvertreter der XY-Versicherung kann Dir durchaus eine Rechtsschutzversicherung vermitteln, ohne zu prüfen, ob Du denn eine Haftpflichtversicherung benötigst oder ob Du eine hast. Das wäre zwar verkäuferisch nicht clever, aber eine gesetzliche Vorgabe dazu gibt es nicht. [...kläre die rechtliche Rolle!]

Genauso kann ein als Versicherungsmakler registrierter Vermittler sich auf die Vermittlung von Berufsunfähigkeitsversicherungen oder auch nur Wohnmobilversicherungen spezialisieren ohne andere Themen überhaupt anzusprechen. Meist stellt er das aber im Rahmen seines Maklervertrages klar. Somit weißt du, woran du bist.

Andersherum gibt es Mehrfachagenten, die deine gesamte persönliche und finanzielle Situation mit dir erörtern, deine Ziele durchsprechen und einen Plan mit dir aufstellen. Ziel des Vermittlers: deine Gesamtsituation kennen und wenn möglich alle deine benötigten Versicherungs- und Anlageprodukte vermitteln und längerfristig betreuen. Das gibt dir Sicherheit und auch deinem Vermittler bei seinen Einnahmen. Umfänglich arbeitende Makler tun dies in der Regel auch, können aber, anders als der Mehrfachagent aus dem kompletten Produktangebot aller Gesellschaften auswählen. Was ihn aber wiederum angreifbarer macht, da er ja eventuell nicht alle Produkte kennt. Der Mehrfachagent geht da entspannter ran, weil er ja nur 3 oder 4 Gesellschaften im Angebot hat. Auch hier gilt wieder: kenne die rechtliche Rolle deines Vermittlers und Du kannst Angebote und Produktempfehlungen viel besser einschätzen.

Wenn Du Dich für einen Versicherungsvertreter oder einen Mehrfachagenten entscheidest, sollte Dir einfach bewusst sein, dass du dich damit für eine eingeschränkte Markt- und Produktauswahl entscheidest. Es gibt halt Produktanbieter, die eben nicht alle Produkte im Angebot haben, obwohl genau ein solches vielleicht perfekt zu deiner Situation passt. Beispiel gefällig? Gerne:

Du bist gelernte Goldschmiedin. Dein Versicherungsvertreter von der Pfefferminzia (die Gesellschaft gibt es nicht wirklich ;-)) berät dich umfänglich zur Haftpflicht, Hausrat und KFZ-Versicherung. Vermittelt dir dann noch den Bausparvertrag der kooperierenden Bausparkasse und deine Berufsunfähigkeitsversicherung [BU] (die ist bei handwerklichen Berufen meist richtig teuer). Eine Unfallversicherung gibt es auch noch, man weiß ja nie. Da du aber im ersten Beruf mal Sozialarbeit gelernt hast, könntest du bei einer Berufsunfähigkeit ja deinen Job wieder wechseln. Bräuchtest du statt einer BU nicht vielleicht besser eine Grundfähigkeitenversicherung oder eine, die dir den Gebrauch deiner Hände absichert? Problem: die Gesellschaft deines Versicherungsverreters hat diese Produkte nicht im Portfolio, er selbst weiß vielleicht gar nicht, dass es die gibt (die Gesellschaften schulen keine Produkte, die sie nicht anbieten [think about]). Somit bekommst du diese für Dich passenderen Produkte weder angeboten noch vermittelt. Du solltest einfach wissen, dass der Markt so funktioniert. Also: „Kenne deinen Vermittler“ :-)

Schlusswort:

Es gäbe noch eine ganze Reihe von Ausführungen zum Thema Vermittlerwelt zu erwähnen, ich konzentriere mich aber hier darauf, dir die essenziellen Dinge zu vermitteln ☺, die du als Endkunde beim nächsten Beratungsgespräch auch tatsächlich brauchen kannst. Da hilft es dir wenig, wenn du weißt das es Nachhaltigkeitspräferenzen, Versicherungsanlageprodukte und Zwischenfinanzierungen gibt.

Erst einmal musst du deinen Vermittler kennen...

In diesem Sinne hoffe ich dir hier ein paar Klarheiten und Erkenntnisse an die Hand gegeben zu haben, mit denen du bei deinem nächsten Beratungstermin auch etwas anfangen kannst.

Herzlichst und bis bald

Dein Stephan

Ps: ach ja, dieses Wissen führt, richtig angewendet, eventuell sogar zu Ersparnissen von vielleicht mehreren tausend Euro. Beispiel: wenn du einen Versicherungsvertreter als solchen erkennst und du jetzt weißt, dass dieser z.B. keine Nettoverträge vermittelt (kannst ihn ja fragen) und du dir für deinen Rentenversicherungsvertrag nun einen Makler suchst, der dir kostenoptimierte Nettoverträge anbieten kann, dann kann so ein Vertrag über die Gesamtlaufzeit hinweg um mehrere tausend Euro günstiger sein oder dir am Ende ein paar tausend Euro an Mehrleistung auszahlen. Oder frag doch mal den Bankberater von der Hausbank, ob er dir Nettoverträge vermitteln kann ;-)

*Ein Gedanke zu meinen Formulierungen und zu meiner Sprache. Eventuell hast Du Dich gewundert, dass ich immer nur von Vermittlern, Beratern oder Vertretern und nicht von: **innen**... spreche. Nun, zum einen ist die deutsche Vermittlerlandschaft immer noch sehr männlich geprägt und ja, ich gebe es zu, ich habe es nicht so mit dem Gendern. Ich nutze lieber den sogenannten "GENUS" eine grammatikalische Form die weiterhin (so hoffe ich) ihre Gültigkeit hat. Dabei ist die augenscheinlich männliche Form eines Begriffs als geschlechtsneutral anzusehen, so dass ein z.B. Bausparer sowohl männlich als auch weiblich sein kann, den Bausparvertrag selbst interessiert das ja sowieso nicht ;-). Das gleich gilt für Vermittler, Berater und Verkäufer. Letztlich gilt, es soll sich bitte jederzeit jede geschlechtliche Form, wie auch immer die aussehen mag, angesprochen fühlen. Alle sind willkommen.*

Rechtlicher Hinweis:

Dieser Info-Guide dient der Einordnung und Bildung für Privatkunden.

Er ersetzt keine individuelle Rechts- Finanz oder Steuerberatung.

Glossar

Begriffe die Dir im Bereich der Vermittlung von Finanzprodukten über den Weg laufen können

Dies ist mein Glossar, keines aus dem Netz kopiertes und auch kein KI-generiertes, sondern ein von mir frei formuliertes. Es beinhaltet keinen Anspruch auf juristische Vollständigkeit. Ich beschreibe die Begriffe hier so, wie ich sie aus 35 Jahren Berufspraxis heraus kennengelernt habe, so dass du für dich und deine zukünftigen Beratungstermine, die meiste Klarheit daraus ziehen kannst.

Agenturinhaber

...der klassische Versicherungsvertreter, in der Regel selbstständig (gewerberechtlich) per Handelsvertretervertrag an seine Gesellschaft gebunden bekommt dieser von der Gesellschaft einen Kundenbestand (oft regional abgegrenzt) zugeteilt den er dann zu erweitern hat (Neukundengeschäft). Gleichzeitig soll er den Kundenbestand halten und die Vertragsdichte erhöhen (mehr Verträge pro Kunde). Vermittelt nur die Produkte, die seine Gesellschaft und eventuell ein Kooperationspartner anbietet.

Bankberater

...oft wird das „Beratungs“-Gespräch bei einer Bank als kostenfrei und neutral angesehen. Letztendlich sitzt Dir aber auch hier ein Vermittler / Verkäufer gegenüber, der rechtlich (meist vertreten durch die Bank) dem Herausgeber des vermittelten Produktes verpflichtet ist. Der Mitarbeiter selbst befindet sich zudem in einem weiteren Spannungsverhältnis, da er gegenüber seinem Arbeitgeber meist bestimmte Umsatzvorgaben zu erfüllen hat. [da gibt's dann mal die Bausparwoche oder den VL-Monat]

Bausparvermittler

Möglichkeit 1: direkt als Handelsvertreter an eine (meist einzige) Bausparkasse gebunden. Dort als Bezirksleiter (oder ähnliche Begrifflichkeit) für einen bestimmten meist regional begrenzten Kundenstamm tätig. Hat wie ein Agenturinhaber die Aufgabe den Kundenbestand auszubauen. Oder Möglichkeit 2: freier Vermittler (dann meist in Kombination als Makler oder Finanzierungsvermittler tätig). Eigentlich kann jeder auch ohne Ausbildung oder Zulassung Bausparverträge vermitteln. Da aber oft auch (Bauspar-)Darlehen vermittelt werden braucht es eine Zulassung als Immobiliendarlehensvermittler. Für die reinen Zuteilungsdarlehen (die ja am Bausparvertrag angegliedert sind, braucht der Vermittler eine Erlaubnis nach 34c Gewerbeordnung (Vermittlung von Finanzdienstleistungen)

Bauspar-Makler

Gibt es so eigentlich nicht. Zwar gibt es ein paar wenige Vermittler, die sich rein auf die Vermittlung und den Vergleich von Bauspartarifen spezialisiert haben, diese treten jedoch oft auch als Dienstleister für die Vermittler auf, die sich nicht täglich mit dem Thema Bausparen beschäftigen. Als Endkunde kann die Wahl eines solchen Beraters, der mehrere Bauspargesellschaften vermittelt, eine gute Wahl sein. Dieser hat dann in der Regel nur den Blick auf's Bausparen. Ein umfänglicher Blick auf alle Finanzen ist meist hilfreicher.

Berater

...kann alles sein, auch ein Berater für Rasenmäher, der hat aber nichts mit Finanzen zu tun ☺ Aber: wer vermittelt muss auch beraten. Berater an sich ist kein geschützter Begriff.

Bezirksberater

(siehe Bausparvermittler)

Bezirksdirektor

Ein Begriff aus dem Bereich der Versicherungen und Bausparkassen. In der Regel betreut ein Bezirksdirektor mehrere Versicherungsagenturinhaber oder Bausparvertreter und erhält dafür vom Produktgeber sogenannte Überprovisionen. Je mehr also die unter ihm angeordneten Agenturen und Berater an Umsatz machen, umso höher die Bonis für den Bezirksdirektor. Das können dann Bezirksberater oder auch Generalagenturen sein. Alles Begrifflichkeiten, die eher den Rang und die Stellung eines Vermittler im jeweiligen Unternehmen kennzeichnen. Nicht nur Beratung ist hier verkaufsorientiert, sondern schon die Schulung der Berater ist so oft ausgelegt, dass diese vor allem nur die eigenen Produkte kennen.

Fachberater für Finanzdienstleistungen

Ein branchenspezifischer Titel für eine Ausbildung (manchmal auch Studiengang an einer branchenaffinen Akademie genannt) die meist im Anschluss an die Ausbildung zum Versicherungsfachmann durchlaufen wird. Anders als bei der Ausbildung zum Versicherungsfachmann, ist hier der Fokus eher auf die Themen Geldanlage, Steuern und Recht gelegt.

Finanzanlagenvermittler

diese spezielle Vermittlerform gibt es seit 2013. Wer nach dem 01.01.2013 Fondsanlagen, Investmentprodukte oder sogenannte Vermögensanlagen vermitteln wollte, musste sich neu registrieren lassen (§34f GewO) und eine Erlaubnis beantragen.

Finanzberater

...kann alles sein, kein geschützter Begriff, beschreibt eher jemanden, der alle (viele) Produkte und Produktarten vermitteln kann und der dafür jeweils auch die einzelnen Zulassungen und Erlaubnisse haben muss. Auch ein Finanzberater berät und vermittelt verkaufsorientiert, so er denn über Provisionen oder ein Honorar bezahlt wird. Ichselbst habe zum Beispiel während meiner aktiven Tätigkeit die Erlaubnisse als Versicherungsmakler (34d GewO), Vermittler von Finanzdienstleistungen (34c GewO) Immobiliendarlehensvermittler (34i GewO) ausgeübt. Da ich ganzheitlich vermittelt habe, also Versicherungen, Finanzierungen, Bausparen, Girokonten, Fondsanlagen und Immobilien, war für mich der „Finanzberater“ als Begrifflichkeit am passendsten.

Finanz-Coach

Ein Coach (also Trainer) kann ja heute jeder sein. Der Coach an sich ist kein geschützter, sondern eher ein werblicher Begriff. Schwierig finde ich, sich Trainer oder „Coach“ zu nennen, wenn man doch die Absicht hat, einen Kunden verkaufsorientiert zu beraten, um Produkte einer oder weniger Gesellschaften zu vermitteln, statt nur zu „coachen“.

Gebietsleiter

(siehe Bausparvermittler, wird aber als Begriff auch im Bereich der Versicherungsagenturen genutzt)

GewO

-Gewerbeordnung-

Immobilienmakler

Wird vom Eigentümer einer Immobilie oder von einem Bauträger beauftragt den Verkauf einer Immobilie zu vermitteln. Es braucht zur Berufsausübung eine Erlaubnis nach §34c GewO. Es braucht keine spezielle Ausbildung, um die Erlaubnis zu erhalten. Jedoch muss ein Immobilienmakler zum Behalten der Erlaubnis mindestens 20 Stunden Fortbildung innerhalb der letzten 3 Jahre belegen.

Honorarvermittler

(siehe auch Versicherungsmakler)

Zulassungsrechtlich gibt es den Begriff des Honorarvermittlers nicht. Wer sich Honorarvermittler nennt, grenzt sich damit vom Honorarberater (zulassungsrechtlich Versicherungsberater) und vom sogenannten Honorar-Finanzanlagenberater (34h GewO) ab.

Honorarvermittler vermitteln provisionsfreie Versicherungen (meist Lebens- oder Rentenversicherungen aber auch Sachversicherungen) also Versicherungen bei denen der Produktgeber (Versicherung) die üblichen Kosten (Provisionen) für die

Vermittlung des Produktes und für die laufende Betreuung des Vertrages aus dem Tarifbeitrag herausrechnet. Der Kunde zahlt also einen geringeren Beitrag. Dafür zahlt er dem Vermittler (meist Makler) für die Vermittlung und Beratung ein vorher festzulegendes Honorar. Da der Makler bei einem Storno des Vertrages durch den Kunden (vorzeitige Vertragskündigung) kein Risiko mehr hat, dass die Gesellschaft Teile der Provision zurückverlangt (bis zu 8 Jahre möglich), kann man als Makler Honorare vereinbaren, die deutlich unter den eingepreisten Kosten

liegen. Win-Win also. Man muss als Kunde aber wissen, dass man bei Kündigung des zugrunde liegenden Vertrages dann das Honorar nicht (auch nicht anteilig) zurückerhält, weil die Beratung und Vermittlung ja stattfanden.

Eigentlich eine faire Sache. Wichtig: dem Kunden sollte, wenn es die Produktart als provisionsfreien Tarif gibt, die Wahl gelassen werden. Der Vermittler darf immer nur Honorar oder nur Provision annehmen.

Honorarberater

(kein geschützter Begriff)

zulassungsrechtlich eher „**Versicherungsberater**“ (34d GewO) deutlich zu unterscheiden vom Honorar-Finanzanlagenberater. Anders als beim „Honorarvermittler“ (auch kein geschützter Begriff), darf der Honorarberater (egal ob als Versicherungsberater oder Finanzanlagenberater) ausschließlich beraten und keine Provisionen vereinnahmen. Er arbeitet also ohne Vermittlungsabsicht. Das Honorar erhält er ausschließlich für die Beratung.

Honorar-Finanzanlagenberater

(geschützter Begriff)

Eine in 20?? eingeführte zulassungspflichtige Sonderform von Vermittlern, die hauptsächlich Fondsprodukte (keine fondsgebundenen Versicherungen) vermitteln und gegen Einmalhonorar meist und / aber auch oder... gegen laufende Vergütung (berechnet sich oft aus dem vorhandenen Fondsguthaben) vermitteln. Hier finden sich oft Vermögensberater (wobei auch das kein geschützter Begriff ist) die vermögende Kunden zu reinen Geldanlagethemen beraten. Vielfach in Kooperation mit einem Makler für die Versicherungen und einem Immobiliendarlehensvermittler für die Darlehen.

Handelsvertreter

Handelsrechtlicher Begriff, Bausparkassen und Versicherungen, aber auch größere Maklergesellschaften arbeiten mit per Handelsvertretervertrag angebotenen Mitarbeitern, die dann rechtlich (also gegenüber dem Endkunden) als Bausparkassenvertreter, Versicherungsvertreter oder Makler auftreten. Die Handelsvertretereigenschaft tangiert den Endkunden in der Regel nicht. Im Haftungsfall, also wenn der Berater etwas falsch gemacht hat oder vergessen hat, ist der „Arbeitgeber“ des jeweiligen Beraters in die Haftung zu nehmen. Handelsvertreter sind in der Regel selbständige Gewerbetreibende, haben aber Anspruch auf eine Altersversorgung und sind Ihrem Vertragspartner („Arbeitgeber“) verpflichtet.

Makler

Kommt von Maekler, eigentlich Handelsmakler, vermittelt Geschäfte, früher (ganz früher) z.B. Tee und Gewürze. Stellt eigentlich (handelsrechtlich) Handelsbeziehungen her. Tangiert Dich das? Nein. Heute ist ein Makler auf den Du als privater Endkunde triffst entweder ein Versicherungsmakler oder ein Immobilienmakler. Beide vermitteln „Geschäfte“ (Versicherungsverträge oder Kaufverträge) (siehe auch Versicherungsmakler)

Produktakzessorischer Vermittler

Eine regulierte, also zulassungspflichtige Vermittlerart, die Ihren eigentlichen Geschäftszweck gar nicht in der Vermittlung von Finanzdienstleistungsprodukten hat, sondern diese nur als „Beiwerk“ vermittelt. Der Klassiker ist der Autohändler, der auch einen Schutzbrief (ist ja auch eine Versicherung) oder eine KFZ-Versicherung mitvermittelt. Dann meist aber für eine oder wenige Gesellschaften. Produktvielfalttechnisch also eher dem Mehrfachagenten ähnlich. Auch Garantie- oder Insassenunfallversicherungen werden angeboten. Einzige Vermittlerart, die sich auch von der Erlaubnispflicht befreien lassen kann und die keine besondere Sachkunde nachweisen muss.

Verkäufer

...kann alles sein, verkauft in der Regel nichts, sondern vermittelt Produkte (wie jeder andere Vermittler im Finanzbereich auch). Natürlich kann ein Verkäufer auch ein Autoverkäufer sein, aber hier geht's um den Vermittlermarkt und die rechtliche Einordnung.

Vermittler

Jeder Verkäufer oder auch Berater aus der Finanzwelt, verkauft nicht wirklich ein Produkt, weil er ja selbst gar keine Versicherung oder einen Bausparvertrag besitzt, den oder die er verkaufen könnte. Letztendlich sind (Ausnahme wieder der Versicherungsberater) alle Verkäufer oder Berater oder Makler nichts anderes als Vermittler, die Verträge zwischen Produktentwicklern oder Produktgebern und dem Endkunden vermitteln.

Vermögensberater **(auch kein geschützter Begriff)**

Beinahe jeder darf sich Vermögensberater (so wie auch Finanzberater) nennen. Weder über die Qualifikation noch über die angebotene Produktpalette noch über die tatsächlich erbrachte Dienstleistung sagt der Begriff etwas aus. Es gibt Vermittlungsgesellschaften, die den Begriff Vermögensberatung in Ihrem Firmennamen verwenden und daher Ihre Vermittler (diese sind wieder über Handelsverträge angebunden) Vermögensberater nennen. Diese vermitteln in der Regel Versicherungen und Sparverträge. Auch hier gilt, prüfe die rechtliche Stellung des Vermittlers.

Versicherungsberater **(siehe auch Honorarberater)**

Versicherungsmakler

*Neben dem Agenturinhaber (Ausschließlichkeitsvermittler) die am meisten anzutreffende Vermittlerart. Dabei ist der Versicherungsmakler per Maklervertrag **dem Kunden** und nicht der Gesellschaft (des vermittelten Produktes) **verpflichtet**. Die Ausübung (also das Vertreten des Kunden gegenüber den Versicherungen) erfolgt in der Regel per Maklervollmacht. Die Maklervollmacht regelt die dem Makler übertragenen Rechte (z.B. Kündigen von Verträgen und Auskunftserhaltung von der Gesellschaft). Wichtig: meist nur im Bereich der Versicherungen. Bausparkassen und Banken akzeptieren in der Regel keine klassischen Maklervollmachten. Meist arbeitet der Makler umfänglich und marktübergreifend (kann grundsätzlich alle Versicherungssparten und alle Gesellschaften vermitteln). Oft kristallisieren sich nach ein paar Jahren jedoch bestimmte Gesellschaften und bestimmte Absicherungskonzepte heraus, weil es in der Praxis trotz Vergleichsprogrammen und Softwareunterstützung nicht möglich ist alle Tarife aller Gesellschaften zu jeder Zeit zu kennen. Es gibt auch als Versicherungsmakler registrierte (Einzelpersonen oder Gesellschaften) die sich auf bestimmte Gebiete spezialisiert haben. So zum Beispiel Makler nur für Krankenversicherungen oder nur für Wohnmobilversicherungen oder auch spezialisierte Rechtsschutzmakler. Die meisten Versicherungsmakler binden sich an eine oder mehrere Abwicklungsplattformen sogenannte Maklerpools. Diese bündeln Anbindungen an die jeweiligen Produktgeber (z.B. Versicherungen oder Bausparkassen), stellen Vergleichssoftware, Endkunden-Apps und Berechnungstools zur Verfügung und kümmern sich um die Abrechnung der Provisionen für den Makler. Als solche sind diese Maklerpools dann Servicedienstleister für den Makler. Der Endkunde hat jeweils einen Vertrag mit dem Makler und mit der Versicherung, jedoch nicht mit dem Maklerpool.*

Vertrauensmann

Ein schöner, aber nicht geschützter Begriff. Vertrauensmänner oder auch Vertrauensleute finden sich heute meist als Ausschließlichkeitsvermittler (also ausschließlich für eine Versicherungsgesellschaft) bei Versicherungen, die aus dem landwirtschaftlichen oder genossenschaftlichen Bereich kommen. In den 70er bis 90er Jahren war es verbreitet, dass bestimmte mit Berufsverbänden oder auch Gewerkschaften oder Vereine verbandelten Versicherungen (es gibt auch Versicherungen die als Verein organisiert sind) Ihre „Vermittler“ in den jeweiligen Räumen und auch unter den Mitarbeitern der Verbände oder Organisationen „rekrutierten“ (auch weil damals jeder, der von seinem Arbeitgeber dafür die Erlaubnis bekam ohne weitere Sachkunde Versicherungen vermitteln durfte). Heute ist der Vermittlermarkt geregelt (Zulassung, Ausbildung, Dokumentation, Fortbildung etc.) so dass von dem Vertrauensmann nur noch der Begriff geblieben ist.

Vertrauensleute ist also ein interner Begriff. Du hast es in der Regel mit einem Versicherungsvertreter für eine Gesellschaft zu tun.

Vertriebsleiter

(siehe auch Gebietsleiter oder Bezirksdirektor)

(...fehlt ein Begriff, schreib mir gerne an: support@zinnow.de) :-)