

Das Finanzberater-ABC

Begrifflichkeiten und Berufsbenennungen aus der Finanz- und Vermittlerwelt.
Egal ob Versicherung, Geldanlage, Bausparen oder Baufinanzierung.

Grundlagenwissen.



Vertreter – Makler – Berater – Begriffe sicher einordnen

Das Finanzberater-ABC...

...ist eigentlich ein Glossar, weil es aneinandergereiht Begriffe und Berufsbezeichnungen, die Dir im Bereich der Vermittlung von Finanzprodukten über den Weg laufen können, benennt und erklärt:



Hinweis

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 oder Schönschreiberei. Ich beschreibe die Begriffe hier so, wie ich sie aus 35 Jahren praktischer Berufserfahrung heraus als selbständiger „Finanzberater“ kennengelernt habe, so dass du für Dich und deine zukünftigen Beratungstermine mit Vermittlern jeder Art, Klarheit und Sicherheit daraus ziehen kannst.

...fangen wir an:

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 (vertraglich geregelt) zu erweitern hat (Neukundengeschäft). Gleichzeitig soll er den Kundenbestand erhalten und die Vertragsdichte erhöhen (mehr Verträge pro Kunde). Vermittelt nur die Produkte, die seine Gesellschaft und eventuell ein Kooperationspartner anbietet.

AGENTURLEITER

(siehe Agenturinhaber)

AUSSCHLIEßLICHKEITSVERMITTLER (-BERATER, -VERTRETER)

...wie der Name schon vermuten lässt, ist ein Ausschließlichkeitsvermittler ausschließlich für eine Versicherung (der Begriff findet sich in der Hauptsache hier) bzw. Versicherungsgesellschaft tätig. (siehe auch Agenturinhaber). Es gibt (aber immer seltener) Versicherungsagenturen, die für ein paar wenige Gesellschaften, dann eben nicht mehr ausschließlich, tätig sind. Siehe auch „Mehrfachagenten“. Wichtig ist aber, egal ob nur für eine oder mehrere Gesellschaften tätig, befindet sich ein solcher Vermittler rechtlich immer auf der Versicherungsseite. Anders als der Makler, der bildlich gesprochen, eher auf der Kundenseite des Tisches sitzt.

BANKBERATER

In der Regel ein angestellter Mitarbeiter der Bank mit Festgehalt und evtl. kleinem Provisionsanteil. 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 (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 oder die Zahnzusatzaktion]

BANKKAUFMANN

(siehe auch Bankberater)

Klassischer Ausbildungsgang (Lehre) zum Bankkaufmann oder Bankkauffrau (anerkannter Ausbildungsberuf). Guter Einstieg in die Finanzbranche. Die meisten suchen aber eher den sicheren Hafen des Angestelltentums (was nicht schlecht sein muss). Wenige wählen den Beruf aktiv, um danach als „freier Vermittler“ selbständig tätig zu sein. In der Regel wird ein umfassender Blick auf die Finanzbranche, aber eben immer mit der Bankenbrille auf der Nase, gelehrt.

BAUSPARVERMITTLER

Möglichkeit 1: direkt als Handelsvertreter an eine (meist einzige) Bausparkasse gebunden. Dort als Bezirksleiter (oder ähnliche Begrifflichkeit z.B. Bezirksberater) 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 (Versicherungs-) 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).

BAUSPARMAKLER

Gibt es in dieser Form wenig bis gar 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 anderen Vermittler(arten) 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 aber eben 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 auch 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.

BAUSPARVERTRETER

(siehe auch Bausparvermittler)

FACHBERATER FÜR FINANZDIENSTLEISTUNGEN

Ein branchenspezifischer Titel für eine Ausbildung (manchmal auch Studiengang an einer branchenaffinen Akademie genannt), die z.B. 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. Es gibt reine sogenannte 34f-Vermittler oder auch solche die mehrere Zulassungen haben, oft in Verbindung mit der Zulassung als Versicherungsmakler (34d) oder Immobiliendarlehensvermittler (34i)

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. Ich selbst 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“. Insgesamt ein Berufsbeschreibender Begriff der relativ neu, wohl eine begleitende Tätigkeit beschreiben soll. Eine rechtlich verbindliche Rolle beschreibt diese Benennung nicht. Hier gilt es besonders hinzuschauen. Meist sind solche „Finanzcoaches“, wenn Sie denn, anders als der Begriff vermuten lässt, tatsächlich Produkte vermitteln, rechtlich eher im Bereich der Mehrfachagenten angesiedelt.

FREIER VERMITTLER

(siehe auch Vermittler)

Der „freie Vermittler“ ist eher ein werblicher Begriff. Manche Verkäufer bezeichnen sich so, um dem Anschein der Unabhängig Nachdruck zu verleihen. Wichtig bleibt die tatsächliche rechtliche (Vermittler-)Rolle. Der freie Vermittler bezeichnet sich in der Regel als „unabhängig“ von Gesellschaften und Produkten. Wobei das „Wort“ unabhängig sowohl werblich als auch als tatsächlicher Zusatz zur Berufsbeschreibung in der Branche als auch vor Gerichten sehr kontrovers diskutiert wird. Aus meiner Sicht ist kein Vermittler wirklich „unabhängig“ tätig. Aber das wäre ein Thema für einen längeren Beitrag. Es gilt festzuhalten: Ein Freier Vermittler ist keine Berufsbezeichnung,

GEBIETSLEITER

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

GEWO

-Gewerbeordnung-

Keine Berufsbezeichnung aber eine gesetzliche Grundlage, die im Zusammenhang mit der Zulassung von Vermittlerarten wichtig ist und diese regelt. Hat daher hier Einzug gefunden.

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 eines 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 in Verträge eingepreiste 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 stattfand und diese mit dem Honorar dann abgegolten sind.

Eigentlich eine faire Sache. Wichtig: dem Kunden sollte, wenn es die Produktart als provisionsfreien Tarif gibt, die Wahl gelassen werden. Gesetzlich vorgeschrieben: 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 2014 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 Handelsma(e)kler, 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)

MEHRFACHAGENT

Eher dem Versicherungsbereich zuzuordnen. Ein Mehrfachagent ist in der Regel als gebundener Versicherungsvertreter nicht nur einer sondern einer kleinen Anzahl 2-4 (manchmal mehr) Versicherungsgesellschaften verpflichtet. Die Abgrenzung zum dem rechtlich anders agierenden Makler (Versicherungsmakler) ist oft nicht direkt und für den unbedarften Endkunden schon gar nicht leicht zu erkennen, wenn der Berater seine Rolle nicht proaktiv von sich aus erklärt. Oberflächlich betrachtet vermitteln doch beide Produkte von mehreren ausgewählten Gesellschaften. Der Makler muss jedoch anders als der Mehrfachagent alle Produkte des Marktes im Blick haben. Der Mehrfachagent muss allein durch seine rechtliche Stellung nur die Produkte der Gesellschaften kennen, mit denen er vertraglich über einen (meist) handelsvertretervertrag verbunden ist. Der Makler ist (jedenfalls soweit mir bekannt ist) nie per Handelsvertretervertrag an eine Gesellschaft gebunden.

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 Art 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

(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 Honorarberater)

VERSICHERUNGSFACHMANN

Eine brancheninterne Ausbildung (keine klassische „Lehre“ im eigentlichen Sinne) die von Versicherungsgesellschaften oft unter Zuhilfenahme von externen Bildungsinstituten angeboten wird um Branchenfremde (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

VERSICHERUNGSKAUFMANN- ODER -KAUFFRAU

Tatsächlich mal ein geschützter Begriff der den Ausbildungsgang (Lehre/ Ausbildung) zum Kaufmann oder zur Kauffrau für Versicherungen beschreibt. Kann ein guter Einstieg in die Branche sein, jedoch bekommt man hier eher den Blick der Versicherungsgesellschaften mitgegeben, so dass viele dieser Absolventen nach der Ausbildung eher den sicheren Hafen der Angestelltentätigkeit in einem Unternehmen suchen. Jedoch kommt es vor, dass solch ausgebildete Menschen im Anschluss den Weg in den eher vertriebslich orientierten Außendienst finden und eine Agentur übernehmen oder zum Makler werden und sich "selbständig" machen.

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 Versicherungsmakler 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 zu jeder Zeit alle Tarife aller Gesellschaften 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 Einzelmakler. 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 (VERTRAUENSLEUTE)

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) :-)

So, ich hoffe, dass dieses kleine Glossar aus Vermittlerwelt deinen Blick für dein zukünftiges oder auch bereits bestehende Verhältnis zu deinem „Vermittler“ in ein klareres Licht rückt, so dass Du besser einordnen kannst, wer Dir gegenüber sitzt... und...

falls dem so ist, und ich Dir habe helfen können, freue ich mich sehr über eine kurze Bewertung hier:

<https://www.provenexpert.com/vorsorge-finanzmanagement-stephan-zinnow/n9k5/>

und /oder über einen Kommentar hier:

https://www.instagram.com/wissen_spart_geld/

Und falls Du....

*...deine Finanzentscheidungen nicht einfach nur deinem Vermittler überlassen möchtest, sondern lieber **verstehst, was Du unterschreibst**, um deinem **eigenen** Finanzplan zu folgen, dann brauchst Du ein wenig mehr grundlegendes Verständnis in Sachen Finanzen.*

Bin ich der, der Dir das beibringen kann? Nun ja, lies gerne weiter...

Kurz zu mir:

nach über 35 Jahren aktiver Finanzvermittlung mit 1436 umfänglich betreuten Kunden und über 5000 Kundenterminen, gebe ich heute nur noch meine Wissens an interessierte Menschen (in der Vermittlersprache „Endkunden“) weiter. Ursprünglich tätig als freier Immobilienvermittler (in den 90ern ging das noch ganz ohne Registrierung), war ich im Anschluss 5 Jahre tätig als Bausparfachmann mit



Weiterbildung zum Finanzierungsfachmann für eine der größten Bausparkassen. Weitere 5 Jahre lang lernte ich als Ausschließlichkeits-vermittler (ich spreche hier also nicht aus der Theorie) für die AXA mit Abschluss als „Versicherungsfachmann“ und „Fachberater für Finanzdienstleistungen“ die Branche intensiv kennen.

Danach war ich als Handelsvertreter für eine Maklerfirma (financescout24) tätig und agierte berufsrechtlich als Versicherungsmakler. Im Anschluss wurde ich freier Makler (also nicht mehr als Handelsvertreter). 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).

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 für Honorarvermittler).

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 bin sicher, für ein wirkliches Verständnis in Bezug auf jegliche Art von Finanzverträgen, egal ob Baufinanzierung, Bausparen, Versicherungen oder Sparplänen braucht es, meiner Ansicht nach, nur ein paar Grundlagenbausteine, damit Du Deine eigenen sinnvollen Finanzentscheidungen treffen kann.

*Wenn Du Dir dieses Wissen aber nicht aneignen möchtest, egal ob aus Zeitgründen oder weil Du einfach **keine Lust auf Finanzen** hast, immer dann **brauchst Du einen Vermittler**. (Wahrscheinlich hast Du schon einen. Aber eventuell hast Du einen und es ist Dir gar nicht bewusst...das wäre fatal!)*

*Damit Du Dir deinen Vermittler proaktiv aussuchen kannst und nicht einfach dem, der Dir „zufällig“ gerade über den Weg läuft, „ausgeliefert“ bist, **musst Du verstehen, was dieser kann, was er darf, was er nicht darf und welche Interessen er wirklich vertritt**.*

So sparst Du unter Umständen mehrere tausend Euro im Laufe deines Finanzlebens.

Genau dieses Verständnis erhältst Du mit meinem umfassenden Ratgeber:

Info-Guide:

„Kenne deinen Vermittler“

KLICK:

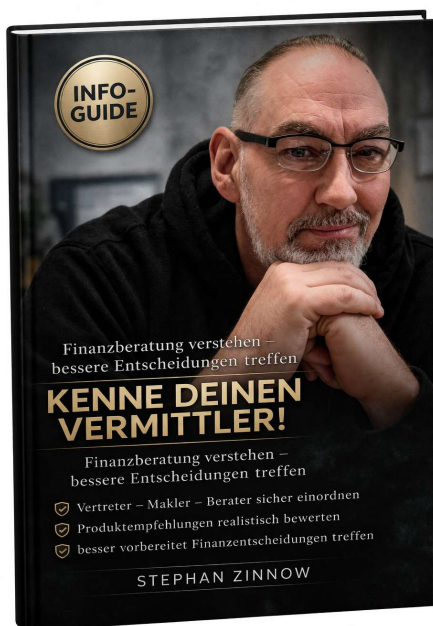
www.stephan-zinnow.de/er-kenne-deinen-vermittler

*...eine komplette Übersicht über den deutschen Vermittlermarkt, der Dich in die Lage versetzt mit ein paar einfachen Fragen an Dich und deinen Vermittler, **auf Dauer und für den Rest deines Finanzlebens** bessere Entscheidungen für oder gegen bestimmte Finanzprodukte zu treffen.*

Eine kleine Investition mit umwerfender Rendite :-)

Schau mal rein:

www.stephan-zinnow.de/er-kenne-deinen-vermittler



viele Grüße Dein Stephan