



**Gut beraten vom
unabhängigen
Qualitätsmakler**



**Pro
Maklerberatung**

Inhalt



Im Auftrag des Kunden – Was macht ein Finanz- und Versicherungsmakler?

02

Die Arbeit des Finanz- und Versicherungsmaklers zeichnet in erster Linie eines aus: Unabhängigkeit. Über Produktvermittlung und -verkauf hinaus, steht er seinen Kunden als Experte mit Fachkompetenz, Erfahrung und Engagement zur Seite. Er ist Ihr Berater und Vertrauter in allen Fragen zu finanziellen Belangen und Versicherungen für Alltag und Beruf.

Vermittler ist nicht gleich Vermittler – Unterscheidung der Vermittlertypen

 04

Als Berater und Vermittler von Versicherungen und Finanzprodukten treten unterschiedliche Berufsgruppen auf: Makler, Mehrfachgeneralagenten, Einfirmen-/Ausschließlichkeitsvertreter, Banken- und Sparkassenberater. Verbraucherzentralen nehmen eine Sonderrolle ein. Lernen Sie die Unterschiede kennen.

Fachliche und rechtliche Hintergründe zur Maklerberatung

 04

Der Beruf des unabhängigen Finanz- und/oder Versicherungsmaklers ist erlaubnispflichtig und beruft sich auf Mindestqualifikationen, die aus der EU-Vermittlerrichtlinie hervorgehen.



Der Lotse im Meer der Finanzen und Versicherungen – Was ein Makler für Sie leistet!

06

Frei von Versicherungsgesellschaften, Banken und Finanzinstituten stellt der Makler seine Arbeit ausschließlich in den Dienst seiner Kunden. Neben seinen Fachkompetenzen ist auch seine persönliche Beratungsqualität entscheidend bei jedem Kundenkontakt.

8 Dinge, die Sie über Makler wissen sollten

 08

Die Geschichte der Makler hat eine jahrtausendealte Tradition – schätzungsweise seit 2500 v. Chr. Seit vielen hundert Jahren spielt der Berufsstand des ehrenwerten Beraters auch in Deutschland eine wichtige Rolle.

Impressum:



BitMA e.V.
Brancheninitiative Traumberuf Makler –
Pro Maklerberatung

Leipziger Platz 7
50733 Köln

Tel: 0221 – 222 536 0
Fax: 0221 – 222 536 29
E-Mail: info@bitma.org
www.bitma.org

Geschäftsführende Vorstände
Christian Burlage
Riccardo Wagner



Riccardo Wagner
Christian Burlage
geschäftsführende Vorstände
BITMA e.V.

Sehr geehrte Leserin, sehr geehrter Leser,

für Ihre Vorsorge, Ihre Absicherung oder Ihre Geldanlage möchten Sie nur eines, das Beste! Zu Recht! Wenn Sie sicher gehen wollen, dass Sie diese Lösung auch wirklich bekommen, brauchen Sie vor allem eines: Einen unabhängigen Berater, der allein in Ihrem Auftrag aktiv ist, denn echte bedarfsgerechte Beratung und Verbraucherschutz und Kundenorientierung braucht in erster Linie Unabhängigkeit. Dafür steht die Berufsbezeichnung „Makler“.

Der Finanz- und Versicherungsmakler ist der einzige Berater, der per Gesetz auf der Seite des Kunden steht und somit allein in Ihrem Interesse als professioneller Sachverwalter für Ihre Vorsorge, Absicherungs- oder Anlagebedürfnisse aktiv wird.

Nur Berater mit offiziellem Maklerstatus können unabhängig aus dem gesamten Angebot von Versicherungs- und Finanzangeboten für Sie die passende Lösung vermitteln. Ihre Sicherheit: Finanz- und Versicherungsmakler sind die einzigen Berater, die für die gesamte Beratung und Vermittlung persönlich haften und damit direkt mit ihrer gesamten Person für das einstehen, was im Zentrum der Maklertätigkeit steht: Ihre Zufriedenheit und die passende Finanz- und Versicherungslösung für Sie.

An die Arbeit eines professionellen Maklers stellt dies hohe Anforderungen hinsichtlich Ausbildung und Weiterbildung sowie Beratungs- und Analysekompetenz. Makler, die sich der Brancheninitiative Traumberuf Makler – Pro Maklerberatung angeschlossen haben, verpflichten sich deshalb verbindlich zur Einhaltung hoher Qualitätsstandards.

Nutzen Sie die Vorteile der Maklerberatung, die mit umfassender Analyse und Beratung, unabhängiger Produktauswahl und fortlaufender Betreuung und Hilfe auch nach dem Vertragsabschluss genau das bietet, was Sie brauchen: Das Beste!

Herzlichst,

Riccardo Wagner

Christian Burlage

Im Auftrag des Kunden

Was macht ein Finanz- und Versicherungsmakler?

Den unabhängigen Versicherungs- und Finanzmakler, auch Versicherungs- und Finanzvermittler genannt, zeichnet in erster Linie eines aus: **Unabhängigkeit**.

Im Gegensatz zu Versicherungsvertretern, gebundenen Vermittlern oder Mehrfachagenten ist er von keiner Finanz- oder Versicherungsgesellschaft abhängig. Er arbeitet alleine im Auftrag des Kunden – in Ihrem Auftrag!

Die Arbeit des Finanz- und Versicherungsmaklers geht weit über Produktvermittlung und -verkauf hinaus. Er steht seinen Kunden als Experte mit Fachkompetenz, Erfahrung und Engagement zur Seite. Er ist Ihr Berater und Vertrauter in allen Fragen zu finanziellen Belangen und Versicherungen für Alltag und Beruf.

Der Versicherungsmakler vermittelt Verträge zwischen Versicherungsgesellschaften und Versicherungsnehmern. Mittels Maklervertrag geht er mit dem Kunden ein Vertragsverhältnis ein. Damit steht er auf Seiten des Versicherungsnehmers. Zudem ist ein Makler niemals vertraglich an eine Versicherungsgesellschaft gebunden. In der Rechtsprechung wird er als „Treuhandähnlicher Sachverwalter des Versicherungsnehmers“ bezeichnet.

Zu seinen Rechten und Pflichten gehören neben dem Abschließen günstiger Verträge für seinen Kunden u.a. auch die Verwaltung, Betreuung und Aktualisierung der Versicherungsverhältnisse.

Verletzt der Makler seine Pflichten, so haftet er selbst gegenüber dem Versicherungsnehmer dafür. Zur Berufsausübung müssen unabhängige Makler eine Berufshaftpflicht- bzw. Vermögensschadenhaftpflichtversicherung mit einer ausreichenden Deckungssumme von mindestens 1,13 Millionen Euro abschließen.





Makler ...

- ... haben einen Sachkundenachweis (§ 34d GewO)
- ... haben eine Erstinformationspflicht (§ 11 VersVermV)
- ... sind verpflichtet, bestmöglich zu beraten und jede Empfehlung zu begründen (§ 6 des VVG)
- ... verwalten, betreuen und aktualisieren Ihre Verträge
- ... sind Berufshaftpflicht bzw. Vermögensschadenhaftpflicht versichert
- ... sind im IHK-Vermittlerregister eingetragen
- ... haben ein einwandfreies polizeiliches Führungszeugnis und Gewerbezentralregister
- ... nutzen Maklermandat und Beratungsprotokoll

Vermittler ist nicht gleich Vermittler –

unabhängig

Makler

Der Versicherungs- und Finanzmakler ist selbstständig und vermittelt Verträge zwischen Versicherungsgesellschaften und Versicherungsnehmern. Bei erfolgreichem Abschluss erhält er eine Courtage (Provision) von der Versicherungsgesellschaft. Alternativ ist die Abrechnung der Beratungsleistung über ein abschlussunabhängiges und vorher vereinbartes Beratungshonorar möglich. Mittels Maklervertrag geht der Makler mit dem Kunden ein Vertragsverhältnis ein. Der Makler vertritt den Versicherungsnehmer und ist vertraglich nicht an einen Produktanbieter gebunden. Er ist unabhängig und Interessenvertreter des Kunden.

Mehrfach

Der Mehrfachversicherungsvertreter vermittelt für Unternehmen f...
Vermittlung von...

Sonderfall Verbraucherzentralen

Die Verbraucherzentralen finanzieren sich im Wesentlichen aus Steuergeldern und können so Beratungen teilweise kostenlos anbieten. Hier darf aber per Gesetz keinerlei Vermittlung von Produktlösungen stattfinden. Die Qualifikation zur Finanz- und Versicherungsberatung unterliegt keinen Mindestanforderungen, auch haften die Berater nicht für ihre Beratungsleistungen.

Fachliche und rechtliche Hintergründe zur Maklerberatung

Zulassungskriterien für Makler

Der Beruf des unabhängigen Finanz- und/oder Versicherungsmaklers ist erlaubnispflichtig und be ruht sich auf Mindestqualifikationen, die aus der EU-Vermittlerrichtlinie hervorgehen. Eine Erlaubnis zur Berufsausübung erteilt die Industrie- und Handelskammer demjenigen, der mit Erfolg die Sachkundeprüfung absolviert hat und damit seine Kenntnisse und Fähigkeiten nachgewiesen hat.

Weitere Kriterien:

- Eine Vermögensschadenhaftpflichtversicherung mit mindestens 1,13 Millionen Euro Deckungssumme
- Angabe der Register-Nummer und Sitz der zuständigen IHK
- Keine Insolvenz und keine strafrechtliche Verurteilung
- Geordnete Vermögensverhältnisse

Unterscheidung der Vermittlertypen

Generalagent

Generalagent ist ein Versicherer, der im Auftrag mehrerer Versicherer für Versicherungsnehmer die Versicherungsverträge übernimmt.

Ausschließlichkeitsvertreter / Einfirmenvertreter

Der Ausschließlichkeitsvertreter / Einfirmenvertreter ist ein Versicherungsvertreter, der im Auftrag eines Unternehmens tätig ist. Dieses Unternehmen kann ein Versicherer, aber auch eine Vertriebsorganisation oder ein anderer Vermittler sein.

Bank- und Sparkassenberater

Der Bank- und Sparkassenberater ist weisungsgebundener Angestellter seines Institutes, der insbesondere Produkte seines Unternehmens bzw. Unternehmensverbundes anbieten und verkaufen muss. Somit ist er ähnlich wie ein Ausschließlichkeitsvermittler anzusehen und ist in der Regel kein hauptberuflicher oder spezialisierter Versicherungsberater und -vermittler.

gebunden

Rechtliche Grundlagen

1. Versicherungsvertragsgesetz (VVG)

Zum 1. Januar 2008 ist Versicherungsvertragsgesetz maßgeblich novelliert worden. Unter anderem wurde der Abschnitt zu den Mitteilungs- und Beratungspflichten eingefügt. Zu finden sind die Vorschriften in den §§ 59 - 68 VVG. Neu ist dabei unter anderem auch die Schadensersatzpflicht des Versicherungsvermittlers, sofern dem Versicherungsnehmer durch die Verletzung von Beratungs- und Dokumentationspflichten ein Schaden entsteht - § 63 VVG.

2. Gewerbeordnung (GewO)


Neu eingefügt wurden hier unter anderem die Vorschriften §§ 11a, 34d und 34e GewO. § 11a GewO betrifft das Vermittlerregister, das öffentlich unter www.vermittlerregister.org einsehbar ist. § 34d GewO ist die gewerberechtliche Vorschrift für Versicherungsvermittler.

3. Verordnung über die Versicherungsvermittlung und -beratung (VersVermV)

Diese Verordnung regelt u.a., welche fachliche Qualifikation Versicherungsvermittler/-berater aufweisen müssen und welche Informationen dem Versicherungsnehmer beim ersten Geschäftskontakt anzugeben sind. Die Regelwerke finden Sie unter der jeweiligen Kurzbezeichnung (z.B.: VVG, GewO, VersVermV) auf der Internetseite: <http://bundesrecht.juris.de/index.html>

Der Lotse im Meer der Finanzen und Versicherungen

Was ein Makler für Sie leistet

- 
- Angebotserstellung
 - Marktanalyse
 - Für Sie: Immer auf dem aktuellen Stand
 - Bestandspflege
 - Bedarfsanalyse
 - Anbietersvergleiche
 - Risikoanalyse
 - Schadenbearbeitung
 - Anpassung Ihrer Vorsorge an jede Lebenssituation
 - Beratungsdokumentation
 - Sondieren bestehender Versicherungen

Ihr nächster Kundentermin

Unabhängig von Versicherungsgesellschaften, Banken und Finanzinstituten stellt der Makler seine Arbeit ausschließlich in den Dienst seiner Kunden. Neben seinen Fachkompetenzen ist auch seine persönliche Beratungsqualität entscheidend bei jedem Kundenkontakt.

Die kaufmännische und rechtliche Ideal-Vorstellung über den unabhängigen Makler ist, dass der Verbraucher sich von sich aus an den Makler wendet und ihn beauftragt, in seinem Interesse tätig zu werden. Wird der Makler im Auftrag des Kunden tätig, so stehen ihm viele Möglichkeiten offen, Gesellschaften mit den besten Preis-Leistungsverhältnissen zu empfehlen. So bietet er seinen Kunden Lösungen an, die optimal zur finanziellen Lage, Risikoneigung und zu den Bedürfnissen in Alltag und Beruf passen. Der Kunde profitiert davon mit ausreichend Schutz und Versorgung und optimiert seine Prämien und Deckungen nachhaltig.

Pflichten des unabhängigen Finanz- und Versicherungsmaklers



Vertragsrechtlich gilt der Makler als treuhändischer Sachwalter im Interesse des Kunden.

Das Vertragsverhältnis zwischen beiden wird in einem Maklervertrag geklärt. Mit der Maklervollmacht, die den unabhängigen Finanz- und Versicherungsmakler gegenüber den Gesellschaften als Vertreter legitimiert, vermittelt er Verträge für seinen Kunden. Ebenfalls Grundlage für den Maklervertrag sind die Pflichten gegenüber dem Kunden - in aller erster Linie die Angabe, dass er unabhängig von Gesellschaften und Institutionen agiert. Der Umfang weiterer Pflichten betrifft unter anderem die Ermittlung eines ausreichenden Versicherungsschutzes, passende Finanzprodukte und die Vermittlung entsprechend geeigneter Verträge. Zusätzlich kümmert er sich um die Verwaltung, Betreuung und Aktualisierung der bestehenden Vertragsverhältnisse.

Laut EU-Vermittlerichtlinien ist der unabhängige Makler auch verpflichtet, Protokoll über jede Beratung zu führen und die daraus resultierenden Vorschläge zu begründen. Das Beratungsprotokoll, das in Kopie dem Kunden zur Unterschrift weitergereicht wird, dient vor allem zum beiderseitigen Verständnis der Kundenwünsche und zum Schutz des Verbrauchers.

Die Geschichte der Makler hat eine jahrtausendelange Tradition

Schätzungsweise seit 2500 v. Chr. Seit vielen hundert Jahren spielt der Berufsstand des ehrenwerten Beraters auch in Deutschland eine wichtige Rolle, geprägt von den Fundamenten einer reichhaltigen Historie im Dienste der Kunden. Ohne das Wissen und Wirken der Makler hätte es damals weniger Wohlstand, Handel oder Vorsorge gegeben.



Seit 1523 erleichtern standardisierte Policen mit Vorschriften der See- und Binnenschifffahrt dem Makler als wichtigen Mittler im Handelsverkehr seine Arbeit.

1.130.000 Euro – so hoch muss mindestens die **Vermögensschadhaftpflichtversicherung** eines Maklers sein.



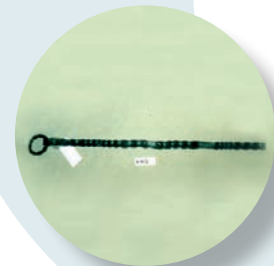
8

die Sie

In Hamburg tritt 1679 eine der ersten Mäklerordnungen in Kraft, die ausschließlich ehrenwerter Berufsanhänger mit einwandfreiem Leumund als Makler im Dienste des Kunden vereidigt.



Profis setzen auf Makler: Mittelständische Unternehmen versichern sich zur Hälfte, die Industrie zu etwa **85 Prozent** über Versicherungsmakler.



Anerkennung: **Noch bis ins späte 19. Jhd.** führen ordentlich beeidigte Makler den **Maklerstab** zur Kennzeichnung ihres hoch geachteten Berufsstands mit sich. (Bildquelle: Deutsches Historisches Museum, Berlin)



Erfolgreich unabhängig: Der Vertriebsweg Makler hat die **größten Zuwachsraten** der Branche.



Männerdomäne: Von rund 38.000 registrierten Versicherungsmaklern sind **weniger als 1 Prozent Frauen** mit eigenem Unternehmen.



Versicherungsmathematik um 1700: Der Schweizer Mathematiker Bernoulli entwickelt mit seiner Wahrscheinlichkeitstheorie zur Berechnung von Glückspielen erste Ansätze für Risikoabschätzungen.

Dinge

über Makler wissen sollten

Finden Sie weitere Informationen zur Maklerberatung im Internet:

Das Portal www.pro-maklerberatung.de informiert über die Maklerberatung und den Beruf des unabhängigen Finanz- und Versicherungsmaklers und zeigt Ihnen, weshalb Sie sich für unabhängige Beratung und professionelle Expertise entscheiden und was Sie dabei beachten sollten.

Sie finden Ihren Makler auch in der Maklersuche auf www.pro-beratungsqualität.de. Berichten Sie über Ihre Zufriedenheit mit der Beratungsleistung und empfehlen Sie anderen Verbrauchern gegebenenfalls Ihren Makler.

Diese Broschüre wurde Ihnen überreicht von:

Ansichtsexemplar

BiTMA-Makler verpflichten sich ...

- ... nach bestem Wissen und Gewissen die Kundenwünsche zu berücksichtigen.
- ... die geltenden gesetzlichen Bestimmungen zu achten.
- ... verschiedene Versicherungs- und Finanzangebote ausschließlich im Interesse des Kunden zu vergleichen und verpflichten sich, individuelle Versicherungs-, Anlage- oder Finanzierungsvorschläge zu unterbreiten.
- ... einen aktuellen Marktüberblick zu haben und sich stets über Produkt- und Tarifentwicklungen zu informieren.
- ... nur in den Beratungsfeldern aktiv zu sein, in denen sie nachweislich Expertise besitzen.
- ... Produkte anzubieten, die sie persönlich nachvollziehen und erläutern können und die einwandfrei den rechtlichen Bestimmungen und moralischen Grundsätzen entsprechen.
- ... sich fortlaufend weiter zu bilden.
- ... regelmäßig ihre Kunden zu kontaktieren und zu informieren.
- ... über Kaufmannseigenschaften gemäß HGB zu verfügen.
- ... Maklermandate und Beratungsprotokolle zu verwenden.