

# Gewusst wer

*Ein guter Versicherungs-  
vermittler ist bei der  
Auswahl der richtigen  
Police viel wert.  
FINANZtest sagt, woran  
Sie ihn erkennen.*



■ **Versicherungsvermittler** darf sich jeder nennen, der den Weg zum Gewerbeamt findet und sich dort für ein paar Mark anmeldet. Die Berufsbezeichnung ist nicht geschützt. So verwundert es nicht, dass neben exzellenten Versicherungsexperten auch Vertreter unterwegs sind, die von ihren Produkten kaum mehr Ahnung haben als ihre Kunden. Große Unterschiede gibt es auch in der Bandbreite der feilgebotenen Policen: Manche Vermittler verkaufen nur die Produkte einer einzigen Gesellschaft. Andere durchforsten den gesamten Markt nach den besten Angeboten. Angesichts dieser Unterschiede sollten Kunden ihren Vermittler sorgfältig auswählen. Damit ein Kunde weiß, mit wem er es zu tun hat, lässt er sich am besten die nachfolgenden Fragen von dem Vertreter schriftlich beantworten (siehe Kasten S. 79).

## **Einfirmenvertreter**

Über 90 Prozent der insgesamt etwa 400 000 selbstständigen Versicherungsvermittler in Deutschland sind Einfirmenvertreter. Sie verkaufen nur die

Produkte derjenigen Versicherungsgesellschaft, mit der sie einen Vermittlungsvertrag abgeschlossen haben. Die meisten von ihnen arbeiten nebenberuflich und verkaufen die Policen im Freundes- und Bekanntenkreis und in der Nachbarschaft.

Wer Versicherungsverträge bei einem Einfirmenvertreter abschließt, sollte zuvor auch bei anderen Gesellschaften Angebote einholen. Außerdem ist die fachliche Qualifikation des Vermittlers wichtig. Eine anerkannte Ausbildung in einem finanzwirtschaftlichen Beruf bürgt zumindest für Grundkenntnisse.

Einfirmenvertreter arbeiten – wie die meisten Vermittler – auf Provisionsbasis. Sie verdienen dann besonders gut, wenn sie viele Verträge vermitteln. Außerdem kassieren die Vermittler für die einzelnen Produkte unterschiedlich hohe Provisionen: Eine Hausratversicherung bringt zum Beispiel nur wenige Mark ein, eine kapitalbildende Lebensversicherung hingegen kann das Konto des Vermittlers um einige Tausend Mark anschwellen lassen. Kunden können daher nicht erwarten, bei ei-

nem Einfirmenvertreter neutral über die Höhe ihres Versicherungsbedarfs beraten zu werden.

## **Mehrfachagenten**

Vermittler, die die Policen von mehreren Gesellschaften im Angebot haben, heißen Mehrfachagenten. Die Kunden können sich bei ihnen zwischen einer größeren Anzahl von Versicherungsprodukten entscheiden. Allerdings berücksichtigt auch der Mehrfachagent meistens nur einen kleinen Ausschnitt des Gesamtangebots. Ebenso wie der Einfirmenvertreter finanziert er sich über Provisionen.

## **Makler**

Versicherungsmakler besitzen einen großen Vorzug: Sie können aus dem gesamten Markt die besten Angebote auswählen. Anders als die Ein- und Mehrfirmenvertreter sind sie nicht auf bestimmte Gesellschaften festgelegt. Im Idealfall erhält ein Kunde hier in jeder Produktparte das beste Angebot.

Der Makler soll laut Rechtsprechung ein Interessenvertreter des Kunden

sein. Während die Ein- und Mehrfachagenten zunächst ihrer Versicherungsgesellschaft verpflichtet sind, gilt der Makler als Bundesgenosse des Versicherten. Aus dieser Stellung ergeben sich für ihn weitreichende Beratungs- und Haftungspflichten: Er soll für seine Kunden den bestmöglichen Versicherungsschutz auswählen. Außerdem ist er verpflichtet, einem Kunden vom Kauf eines für ihn nachteiligen Produkts abzuraten.

Wer angesichts dieser Vorzüge einen Makler als Vermittler wählt, muss jedoch drei Punkte beachten: Auch Makler finanzieren sich über Provisionen, bei ihnen „Kurtage“ genannt. Eine unabhängige Einschätzung des Versicherungsbedarfs gibt es also auch hier nicht. Und während Versicherungsgesellschaften zum Beispiel für Beratungsfehler von Ein- und Mehrfirmenvertretern im Normalfall geradestehen müssen, haften sie nicht für die Fehler eines Maklers. Ein seriöser Makler besitzt daher eine Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung.

Und schließlich ist der Makler auch nicht „Auge und Ohr“ der Versicherung, wie dies bei Vertretern in bestimmten Situationen der Fall ist. Alles was demnach ein Vertreter zum Beispiel während der Annahme eines Antrags erfährt, muss die Versicherungsgesellschaft gegen sich gelten lassen – schriftliche wie mündliche Erklärungen. Auf Aussagen des Kunden gegenüber einem Makler muss sie sich hingegen nicht festlegen lassen. Deshalb ist es für Kunden von Maklern besonders wichtig, dass sie Vereinbarungen schriftlich mit der Versicherung treffen.

**Strukturvertriebe**

Große Vermittlungsgesellschaften, die neben Versicherungen auch Geldanlagen vermitteln, sind häufig als Strukturvertriebe organisiert. Sie durchkämmen zum Teil mit vielen Tausend Mitarbeitern die Republik und versuchen ihren Kunden im heimischen Wohnzimmer die unterschiedlichsten Finanzprodukte schmackhaft zu machen. Strukturvertriebe sind für ihre besonders aggressiven Verkaufsmetho-

den bekannt. Das liegt vor allem an dem Provisionssystem der Gesellschaften: Die Mitarbeiter müssen einen Teil ihrer Einkünfte direkt an ihre Vorgesetzten abtreten. Wer in der Hierarchie seines Unternehmens aufgestiegen ist, kann so viel Geld verdienen, ohne selbst noch viel verkaufen zu müssen. Eine Police bei einem Strukturvertrieb zu kaufen, ist nur ratsam, wenn ein Kunde genau weiß, welches Produkt er benötigt, und wenn es sich um einen namhaften, seriösen Anbieter handelt.

**Unabhängige Berater**

Eine wirklich unabhängige Beratung ist nur möglich, wenn der Finanzexperte kein Eigeninteresse am Vertragsabschluss hat. Eine gute Adresse sind hierfür die Verbraucherzentralen. Die STIFTUNG WARENTEST informiert in einem Faxabruf über die Preise und Zeiten der Beratung (Fax: 0 190 5/1 00 10 86 47, 2 Seiten, Kosten: 1,21 Mark pro Minute).

Beratung ohne Provisionsinteresse gibt es auch bei den gerichtlich zugelassenen Versicherungsberatern. Bundesweit sind rund 50 Berater tätig. Ihr Know-how ist jedoch nicht ganz billig. Eine Erstberatung kostet in der Regel

**In drei Schritten zur richtigen Police**

**1. Bedarf klären bei Versicherungsexperten ohne Provisionsinteresse:**

Verbraucherzentralen, gerichtlich zugelassene Versicherungsberater, Wirtschaftsmagazine.

**2. Auswahl der richtigen Police aus dem gesamten Marktangebot:**

Versicherungsmakler, Verbraucherzentralen, gerichtlich zugelassene Versicherungsberater, Produktvergleiche in den Medien, individuelle Analysen der STIFTUNG WARENTEST.

**3. Kauf der Police:**

Versicherungsmakler, direkt bei der Versicherungsgesellschaft, Ein- oder Mehrfirmenvertreter, Allfinanzvertriebe.

zwischen 100 und 350 Mark. Gerade bei größeren Ereignissen im Leben, etwa einer Heirat oder der Pensionierung, kann sich eine Beratung aber sehr lohnen. Der Dachverband der Versicherungsberater hält die Adressen seiner Mitglieder per Faxabruf bereit (Fax: 02 21/9 21 17 37). **Adressen ▶ S. 90** ■



**Fragebogen:** Bitten Sie Ihren Vermittler, folgenden Fragebogen auszufüllen. So erfahren Sie genau, wer vor Ihnen sitzt. Seriöse Vermittler werden keine Probleme haben, ihre Karten offen auf den Tisch zu legen.

**Name:** \_\_\_\_\_

**Name des Büros:** \_\_\_\_\_

**Umfang der Tätigkeit:**

Hauptberuflich

Nebenberuflich

**Fachliche Qualifikation:**

Lehre zum Bank- oder Versicherungskaufmann: ja  nein

Sonstige abgeschlossene Lehre: \_\_\_\_\_

Abgeschlossenes Studium zum: \_\_\_\_\_

Sonstige Ausbildung: \_\_\_\_\_

(Art und Länge)

**Für Selbstständige:**

**Status:**

Makler (freie Produktauswahl aus dem gesamten Markt): ja  nein

Einfirmenvertreter: ja  nein

Mehrfachagent: ja  nein

Sonstiges: \_\_\_\_\_

**Es existiert eine Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung:**

ja  nein  Wenn ja, bis zur Höhe von \_\_\_\_\_ Mark

**Angaben zu den Vertragspartnern:**

Als Einfirmenvertreter für folgende Firma tätig: \_\_\_\_\_

Als Mehrfachagent für folgende Firmen tätig: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Ich erkläre, dass ich die Fragen wahrheitsgemäß beantwortet habe.

**Für Angestellte:**

**Der Arbeitgeber ist ein**

Makler: ja  nein

Einfirmenvertreter: ja  nein

Mehrfachagent: ja  nein

Versicherungsunternehmen: ja  nein

Allfinanzvertrieb: ja  nein

Sonstiges Unternehmen: \_\_\_\_\_

**Der Arbeitgeber hat für seinen Betrieb eine Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung abgeschlossen:**

ja  nein

Wenn ja, bis zur Höhe von \_\_\_\_\_ Mark

**Für selbstständige Einfirmenvertreter sowie Angestellte von Einfirmenvertretern:**

**Umfang der Vertretungsmacht:**

**1. Gesetzliche Vollmachten**

(Entgegennahme von Anträgen, Aushändigen von Versicherungsscheinen, Kassieren der Erstprämie):

ja  mit Einschränkungen

Sofern mit Einschränkungen, welche? \_\_\_\_\_

**2. Kassieren von Folgeprämien:**

ja  nein

**3. Erteilen vorläufiger Deckungszusagen:**

ja  nein

Wenn ja, in folgendem Bereich: \_\_\_\_\_

**4. Vertragsabschlüsse und -änderungen:**

ja  nein

Datum und Ort: \_\_\_\_\_ Unterschrift: \_\_\_\_\_

**So hilft der Fragebogen bei der Auswahl des richtigen Vermittlers:**

**Umfang der Tätigkeit:**

Nebenberufliche Vertreter sind häufig weniger qualifiziert als hauptberufliche. Achten Sie daher bei ihnen besonders auf eine gute Ausbildung.

**Fachliche Qualifikation:**

Verlangen Sie von einem hauptberuflichen Vermittler mindestens die brancheninterne Prüfung zum Versicherungsfachmann. Anspruchsvoller sind die Weiterbildungen zum Versicherungsfachwirt und Versicherungsbetriebswirt. Für eine besonders solide Ausbildung bürgt zum Beispiel eine Lehre zum Versicherungskaufmann oder ein Studium des Versicherungswesens.

**Selbstständige Vertreter:**

Wenden Sie sich an einen Makler, wenn Sie Ihren Versicherungsbedarf bereits kennen, aber noch jemanden brauchen, der Ihnen ein gutes Produkt auswählt. Einfirmenvertreter und Mehrfachagenten sind nur geeignet, wenn Sie Ihren Versicherungsbedarf kennen und auch schon wissen, was Sie kaufen möchten. Wählen Sie keinen Makler ohne Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung. Auch Ein- und Mehrfirmenvertreter sollten eine solche Versicherung besitzen, obwohl für sie normalerweise die Versicherung haftet. In Ausnahmefällen müssen aber auch sie selbst haften.

**Angestellte Vertreter:**

**Makler, Einfirmen- und Mehrfachagenten:** Wie bei ihren selbstständigen Kollegen.

**Versicherung und Allfinanzvertrieb:**

Hier sollten Sie nur dann einkaufen, wenn Sie Ihren Bedarf kennen und sich bereits für ein Produkt entschieden haben.

**Vertretungsmacht bei Einfirmenagenten:**

Informieren Sie sich über die Vollmacht des Agenten. Das schützt Sie später vor Missverständnissen. Üblich ist die uneingeschränkte gesetzliche Vollmacht. Manche Vertreter dürfen auch vorläufige Deckungszusagen erteilen. Den wenigsten sind Abschlüsse erlaubt.