

## Verkäufer- und Berater-Typen für den Bereich Versicherungen

Bezeichnung	<b>Einfirmen-Agent, Einfirmen-Vertreter</b>	<b>Mehrfach-Agent</b>	<b>Versicherungs-Makler</b>	<b>Gerichtlich zugelassener Versicherungsberater</b>
	<a href="#">Details</a>	<a href="#">Details</a>	<a href="#">Details</a>	<a href="#">Details</a>
<b>Häufige Titel auf der Visitenkarte</b>	Haupt-, Generalagent, Vertreter, Bezirksdirektor, Geschäftsstellenleiter, Vertrauensmann	Mehrfachagent, unabhängiger Finanzberater	Versicherungs-Makler	gerichtlich zugelassener Versicherungsberater
<b>Irreführende Titel</b>	Versorgungs-, Vorsorge-, Anlage-, Vermögensberater, Finanzexperte	(unabhängiger) Versorgungs-, Vorsorge-, Anlage-, Vermögensberater, Versicherungs-Makler	Finanzexperte, Unternehmensberater, Honorarberater	-----
<b>Fachliche Voraussetzungen zur Berufsausübung</b>	Nachweis von Kenntnissen und Fähigkeiten <b>nicht erforderlich</b> - <b>Gewerbeanmeldung ausfüllen, unterschreiben, Gebühr bezahlen - fertig</b>	Nachweis von Kenntnissen und Fähigkeiten <b>nicht erforderlich</b> - <b>Gewerbeanmeldung ausfüllen, unterschreiben, Gebühr bezahlen - fertig</b>	Nachweis von Kenntnissen und Fähigkeiten <b>nicht erforderlich</b> - <b>Gewerbeanmeldung ausfüllen, unterschreiben, Gebühr bezahlen - fertig</b>	Zulassung durch den jeweiligen Amts- oder Landgerichts-Präsidenten. - Juristische und versicherungsrechtliche Kenntnisse sowie die fachliche und persönliche Eignung werden überprüft.
<b>Staatliche Kontrolle</b>	keine	keine	keine	Durch Präsident des Zulassungs-Gerichtes
<b>Auftraggeber</b>	Versicherungs-Gesellschaft	Versicherungs-Gesellschaften	Kunde	Mandant
<b>Kosten</b>	Das Verkaufs-Gespräch des Vertreters ist solange kostenlos, solange man nichts abschließt. Schließt man einen Vertrag ab, zahlt man über die Prämien die Tätigkeit des Vertreters (Provision). Wieviel Provision in den Prämien steckt, wird dem Kunden verheimlicht.	Das Verkaufs-Gespräch des Mehrfach-Agenten ist solange kostenlos, solange man nichts abschließt. Schließt man einen Vertrag ab, zahlt man über die Prämien die Tätigkeit des Mehrfach-Agenten (Provision). Wieviel Provision in den Prämien steckt, wird dem Kunden verheimlicht.	Das Verkaufs-Gespräch des Maklers ist solange kostenlos, solange man nichts abschließt. Schließt man einen Vertrag ab, zahlt man über die Prämien die Tätigkeit des Maklers (Provision). Wieviel Provision in den Prämien steckt, wird dem Kunden verheimlicht.	Für das Beratungs-Gespräch zahlt der Mandant ein Honorar. Dieses richtet sich nach der Gebührenordnung für Rechtsanwälte, bzw. nach dem für die Beratung benötigten Zeitaufwand.
<b>Tätigkeit</b>	Auf den Abschluss neuer Verträge zielende Information (Beratung). Ziel der Beratung ist der Verkauf. Kann nur die Angebote seiner Gesellschaft unterbreiten. Hat die Interessen der Versicherungs-Gesellschaft zu vertreten und muss gleichzeitig an seine Provision denken. Verwaltet die vermittelten Verträge und betreut die Kunden. Ist auf die Tarife seiner Gesellschaft spezialisiert, kennt sich meist darin aus.	Auf den Abschluss neuer Verträge zielende Information (Beratung). Ziel der Beratung ist der Verkauf. Vermittelt die Angebote einiger weniger Gesellschaften. Hat die Interessen der Versicherungs-Gesellschaften zu vertreten und muss gleichzeitig an seine Provision denken. Verwaltet die vermittelten Verträge und betreut die Kunden. Kann unter einigen wenigen Gesellschaften wählen.	Auf den Abschluss neuer Verträge zielende Information (Beratung). Ziel der Beratung ist der Verkauf. Vermittelt die Angebote vieler Gesellschaften. Hat die Interessen seiner Kunden zu vertreten, muss aber gleichzeitig an seine Provision denken. Verwaltet die vermittelten Verträge und betreut die Kunden. Kann unter vielen Gesellschaften wählen.	Reine Beratung nach bestem Wissen und Gewissen ohne Verkauf. Ziel der Beratung ist die bestmögliche Aufklärung des Mandanten. Kann zu den Produkten aller Anbieter beraten. Hat die Interessen seiner Mandanten bestmöglich gegenüber den Versicherern zu vertreten. Verwaltet auf Wunsch bestehende Verträge. Hat Zugang zum gesamten Versicherungsmarkt, kann auch provisionsfreie Tarife empfehlen.

<b>Bezeichnung</b>	<b>Einfirmen-Agent, Einfirmen-Vertreter</b>  <a href="#">Details</a>	<b>Mehrfach-Agent</b>  <a href="#">Details</a>	<b>Versicherungs-Makler</b>  <a href="#">Details</a>	<b>Gerichtlich zugelassener Versicherungsberater</b>  <a href="#">Details</a>
<b>Vorteil für den Kunden</b>	Darf häufig kleine Schäden selbst regulieren.	Reguliert kleinere Schäden meist in eigener Verantwortung	Hilft auch im Schadenfall die Interessen seiner Kunden zu wahren.	Vertritt seine Mandanten rechtlich im Schadenfall gegenüber den Gesellschaften. Die gerichtliche Zulassung bürgt für die Qualität der Kenntnisse und Fähigkeiten. Verkauft keine Versicherungs-Policen. Ist nicht von Provisionen abhängig, kann daher auch ohne Verdienstausfall von schlechten, teuren, unsinnigen Policen abraten. Der Mandant bekommt ein Beratungs-Gespräch, kein Verkaufs-Gespräch.
<b>Nachteil für den Kunden</b>	Kann nur verkaufen, was seine Gesellschaft anbietet. Ist von der Weisung und den Tarifen seiner Gesellschaft abhängig, der Verdienst orientiert sich überwiegend an der Höhe der abgeschlossenen Verträge, eine objektive Beratung ist somit nicht möglich. Die Betreuungs-Provision wird auch bezahlt, wenn er nicht bzw. nur selten für seinen Kunden tätig wird.	Ist von den Weisungen einiger weniger Gesellschaften abhängig. Sucht sich oft Gesellschaften die hohe Provisionen zahlen, läuft dadurch Gefahr einseitig zu beraten. Der Verdienst steigt mit der Anzahl und Höhe der abgeschlossenen Verträge. Eine objektive Beratung ist somit nicht möglich. Die im Beitrag enthaltene Betreuungs-Provision wird auch gezahlt, wenn er nicht bzw. nur selten für seinen Kunden tätig wird.	Nicht jeder Versicherungs-Makler ist seriös, viele Mehrfach-Agenten nennen sich Makler. Viele vermitteln Policen teurer, schlechter Gesellschaften, weil die die höchsten Provisionen zahlen. Eine objektive Beratung ist nicht möglich, da sich der Verdienst an der Anzahl und der Höhe der abgeschlossenen Verträge orientiert. Die Bestandscourtage wird auch gezahlt, wenn er nicht bzw. nur selten für den Kunden tätig wird.	Bundesweit gibt es nur wenige gerichtlich zugelassene Versicherungsberater.