

Ausschließlichkeitsvertreter



Was ist unter der Bezeichnung zu verstehen?

Ausschließlichkeitsvertreter gehören zur Gruppe der Versicherungsvermittler. Sie sind normalerweise vertraglich an ein Versicherungsunternehmen gebunden und vermitteln somit auch nur Produkte dieser Versicherung. Ausschließlichkeitsvertreter werden in der Regel von den Versicherern über Provisionen bezahlt, die sie nach dem Verkauf des jeweiligen Produkts erhalten. Indirekt erfolgt die Bezahlung durch Sie als Kunden, da die Provisionen in Ihren zu zahlenden Versicherungsbeiträgen enthalten sind. Ausschließlichkeitsvertreter sind als Handelsvertreter – also selbstständige Gewerbetreibende – die klassischen Einfirmenvertreter einer Versicherungsgesellschaft.

Wie läuft die Beratung oder Vermittlung ab?

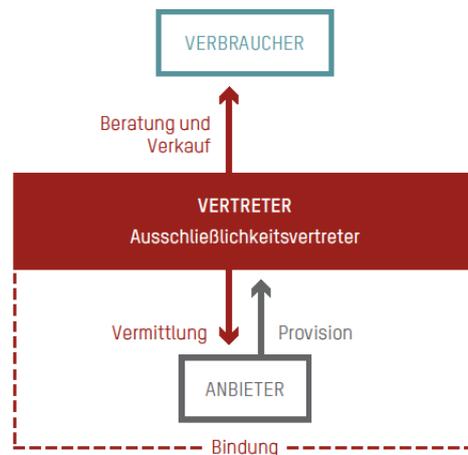
Ausschließlichkeitsvertreter bieten grundsätzlich nur Produkte „ihrer“ jeweiligen Versicherungsgesellschaft an. Sie haben dazu einen Vertrag mit dieser Versicherungsgesellschaft abgeschlossen. Für Sie als Kunden bedeutet dies, dass bei der Beratung der Vergleich mit weiteren Versicherungen, die ein gleichartiges Produkt anbieten, erschwert werden kann bzw. nur

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages

dann möglich ist, wenn Sie zu einem weiteren Ausschließlichkeitsvertreter einer anderen Versicherung gehen und sich dort beraten lassen.



Systematik - Ausschließlichkeitsvertreter

Welche Qualifikation besitzen sie?

Ausschließlichkeitsvertreter haben grundsätzlich die gleichen Anforderungen zu erfüllen wie beispielsweise Versicherungsmakler. In der Praxis sind Ausschließlichkeitsvertreter jedoch meist als sogenannte „gebundene Versicherungsvertreter“ tätig. Sie müssen die Sachkundeprüfung dann nicht ablegen, da sie keine Erlaubnis brauchen. Hier übernimmt das Versicherungsunternehmen, für das sie tätig sind, die Aus- und Weiterbildung seiner Vertreter. Zudem besteht mit der Umsetzung der IDD-Richtlinie zukünftig nunmehr eine jährliche Weiterbildungspflicht mit einem zeitlichen Aufwand von 15 Stunden für hauptberufliche Versicherungsvermittler, zu denen auch der Ausschließlichkeitsvertreter gehört.

Wodurch zeichnen sie sich besonders aus?

Versicherungsvermittler, die als Ausschließlichkeitsvertreter tätig sind, bieten in der Regel nur Versicherungsprodukte einer Gesellschaft an. Sie sind an ihre Versicherung vertraglich gebunden und werden auf Provisionsbasis bezahlt. Die Provisionen sind in den Beiträgen ent-

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages

halten, die Sie als Versicherungsnehmer später zahlen müssen. Sie können Ausschließlichkeitsvertreter von Versicherungen fast überall finden. Dadurch ist für Sie als Kunde der Zugang zur Beratung und zum Verkauf von Versicherungsprodukten nicht nur im städtischen, sondern auch im ländlichen Bereich verhältnismäßig einfach möglich. Da sie normalerweise nur die Produkte einer Versicherung anbieten, ist das Angebot relativ begrenzt, worunter die Vergleichbarkeit leiden kann.

Wie können sie mir helfen?

Versicherungsvermittler – und hierzu zählen allgemein auch die Ausschließlichkeitsvertreter – sind auf die Vermittlung von Versicherungen spezialisiert. Wenn Sie kein separates Beratungshonorar bezahlen möchten, können Sie sich an die Ausschließlichkeitsvertreter einer Versicherung wenden. Da diese in der Regel lediglich die Produkte einer Gesellschaft vermitteln, kennen sie diese Produkte im Allgemeinen gut. Wenn Sie Produkte einer bestimmten Versicherungsgesellschaft bevorzugen, kann ein Besuch ebenfalls sinnvoll sein. Durch die „Bündelung“ Ihrer Versicherungsverträge bei einer Gesellschaft über einen Ausschließlichkeitsvertreter können Sie ggf. auch Prämiennachlässe erhalten.

Wie erfolgt die Bezahlung?

Normalerweise bezahlen Sie für die Vermittlung an Ausschließlichkeitsvertreter direkt kein Geld. Ausschließlichkeitsvertreter werden von den Versicherern durch Provisionen bezahlt, die in Ihren zu zahlenden Versicherungsbeiträgen enthalten sind. Um Geld zu verdienen, müssen Ausschließlichkeitsvertreter also Produkte vermitteln. Daraus kann sich ein Interessenskonflikt für die Vermittler ergeben. Sie erhalten grundsätzlich nur dann Geld, wenn sie einen neuen Vertrag mit Ihnen abschließen bzw. sie erhalten „Bestandsprovisionen“, wenn Sie bereits früher Verträge mit dem Ausschließlichkeitsvertreter bzw. der -vertreterin abgeschlossen haben.

Wo und wie finde ich sie?

Sie können im Internet suchen. In der Regel können Sie auf den Webseiten der Versicherer einen Ausschließlichkeitsvertreter in Ihrer Nähe finden. Da die Ausschließlichkeitsvertreter häufig mit dem Namenszug der Versicherungsgesellschaft werben, können Sie sie relativ leicht finden.

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages



Wie werden sie kontrolliert?

Bei den Ausschließlichkeitsvertretern besteht die Möglichkeit, dass sie durch ihre Versicherungen im Vermittlerregister als sogenannte „gebundene Versicherungsvertreter“ eingetragen werden. In diesem Fall brauchen sie keine Erlaubnis, wenn die Versicherungsgesellschaft, für die sie tätig sind, die uneingeschränkte Haftung für ihre Vermittler übernimmt. Sind sie nicht als gebundene Versicherungsvertreter tätig, benötigen sie eine Erlaubnis. Diese wird durch die zuständige Industrie- und Handelskammer erteilt, die (bzw. die örtlichen Gewerbeämter) dann auch die Kontrolle übernimmt. Sie können im Vermittlerregister die Zulassung prüfen.

Gefördert durch:



Bundesministerium
der Justiz und
für Verbraucherschutz

aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages