

## Makler

---



### Was ist unter der Bezeichnung zu verstehen?

Makler im Finanzdienstleistungsbereich können Sie (bei entsprechender Erlaubnis) zu Versicherungen, Krediten und Finanzanlagen beraten. Sie werden über eine Provisionszahlung des Anbieters – diese wird wie bei allen anderen Maklern auch üblicherweise Courtage genannt – bezahlt. Die Provision (Courtage) wird nur gezahlt, wenn Ihnen ein Finanzprodukt erfolgreich vermittelt wurde. Nach den gesetzlichen Vorgaben dürfen Makler zwar Verträge für Anbieter vermitteln, müssen dies aber nicht tun. Es gibt somit keine vertragliche oder gesetzliche Verpflichtung gegenüber einem Anbieter, dessen Produktabsatz zu fördern (Vertriebsvereinbarung). Grundsätzlich sind nur Sie der Auftraggeber des Maklers oder der Maklerin und er bzw. sie sollte auf Ihrer Seite als Kunde stehen.

### Wie läuft die Beratung oder Vermittlung ab?

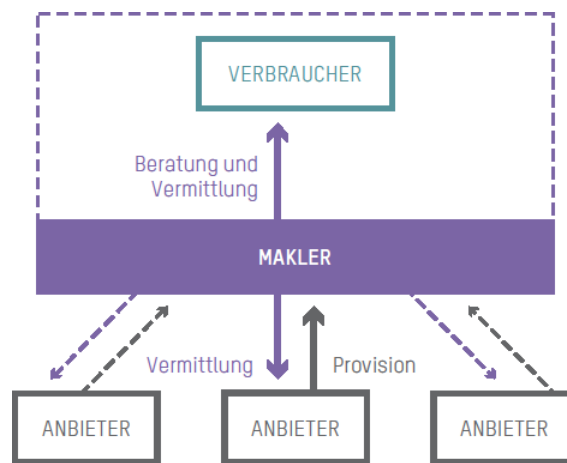
Makler sind nach dem gesetzlichen Leitbild eine von den Anbietern organisatorisch unabhängige Berufsgruppe und können Sie je nach Erlaubnis bei der Auswahl Ihrer Versicherungen,

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses  
des Deutschen Bundestages

Finanzanlagen und Kredite beraten. Im Bereich der Versicherungen erstreckt sich ihr Tätigkeitsfeld auch auf den Bereich der Altersvorsorge, solange es sich dabei um Versicherungsprodukte handelt (z. B. Lebensversicherung / private Rentenversicherungen, beide Formen auch in der Variante mit Investmentfonds). Grundsätzlich sollen Makler einen hinreichenden Marktbereich abdecken. Ihre Bezahlung erfolgt im Allgemeinen durch eine Provision, die sie vom Anbieter des vermittelten Produkts erhalten.



Systematik - Makler

## Welche Qualifikation besitzen sie?

Makler brauchen zur Ausübung des Berufs eine gewerberechtliche Erlaubnis der zuständigen Industrie- und Handelskammer. Hierzu müssen sie normalerweise eine Prüfung ablegen, sofern sie nicht ohnehin eine abgeschlossene Berufsausbildung (z. B. Bankkaufmann / -frau mit entsprechender Berufserfahrung) oder ein abgeschlossenes Studium (z. B. betriebswirtschaftliches Studium Fachrichtung Versicherungen) nachweisen können. Mit der Prüfung müssen sie ihre Sachkunde nachweisen. Makler, die Kredite vermitteln, müssen keine Sachkunde nachweisen. Daneben dürfen keine Tatsachen vorliegen, die eine Zuverlässigkeit in Zweifel ziehen könnten, eine Berufshaftpflichtversicherung ist nachzuweisen (gilt nicht für Kreditmakler) und die Vermögensverhältnisse müssen geordnet sein.

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses  
des Deutschen Bundestages

## Wodurch zeichnen sie sich besonders aus?

Makler können Sie – abhängig von ihrer Erlaubnis – in allen Fragen rund um die Themen Versicherungen und Vorsorge, Finanzanlagen und Kredite beraten. Dabei müssen sie grundsätzlich zunächst eine hinreichende Anzahl von Produkten vergleichen, um Ihnen eine Empfehlung geben zu können. Im Kreditbereich gilt dies nicht. Häufig sind Makler in der Praxis an Maklerpools angebunden, die den Maklern beispielsweise organisatorische Unterstützung geben oder auch bessere Konditionen bei den Anbietern gewähren können.

## Wie können sie mir helfen?

Makler können Sie mit entsprechender Erlaubnis zu Versicherungen, Finanzanlagen und Krediten beraten. Wenn Sie jemanden suchen, der Sie in Finanzanlage-, Kredit- oder Versicherungsfragen anbieterunabhängig berät, können Sie einen Makler beauftragen. Er oder sie kann Ihnen eine umfassende und bedarfsgerechte Beratung auf Grundlage einer hinreichend breiten Marktübersicht und zudem gegebenenfalls den Abschluss eines zu Ihnen passenden Vertrages anbieten. Versicherungsmakler können zudem bei Versicherungsgesellschaften anonyme Risikovorfragen stellen. Dadurch können Sie Angebote verschiedener Versicherungsgesellschaften zunächst anonym vergleichen, ohne dass Ihre persönlichen Daten dort vermerkt werden.

## Wie erfolgt die Bezahlung?

Sie bezahlen Ihren Makler oder Ihre Maklerin indirekt über Ihre Versicherungsbeiträge oder Preise für die jeweiligen Finanzprodukte. Der Anbieter des jeweiligen Produkts zahlt dem Makler oder der Maklerin nach erfolgreicher Vermittlung in der Regel eine Provision aus den von Ihnen gezahlten Beiträgen oder Preisen. Die Maklerprovision kann beispielsweise als Prozentsatz des Vertragswertes oder der Prämien bestimmt werden und einmalig nach Abschluss als Erfolgsprovision oder aber regelmäßig in Form einer Bestandsprovision oder als Kombination aus beiden erfolgen. Die Höhe der Provisionen je Vermittlung ist zum einem produktabhängig und zum anderen Verhandlungssache zwischen Makler (Maklerpool) und Anbieterunternehmen. Unter der Voraussetzung, dass diese in eine dauerhafte Leistungserhöhung oder Prämienreduzierung des vermittelten Vertrages fließen, kann ein Makler auf seine Provision verzichten.

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses  
des Deutschen Bundestages

## Wo und wie finde ich sie?

Oft findet man Makler durch Empfehlungen aus dem Freundes- und Bekanntenkreis. Viele Makler bieten auch themenbezogene Veranstaltungen an (Nachlassfragen, Familiengründung usw.), auf denen Sie sich informieren können. Sie können auch auf den Seiten der Maklerverbände oder generell im Internet Makler in Ihrer Nähe finden.

## Wie werden sie kontrolliert?

Zuständig für die Einhaltung der berufsrechtlichen Regelungen ist für die Makler die örtliche Industrie- und Handelskammer oder das Gewerbeamt. Daneben sind Makler regelmäßig Mitglied in den berufsständischen Verbänden. Die Institutionen sichern die Einhaltung beruflicher Standards und können im Beschwerdefall angerufen werden. Verletzt die Maklerin oder der Makler diese Standards, kann ihr bzw. ihm die Zulassung entzogen werden. Daneben gibt es auch noch die außergerichtliche Streitschlichtung durch einen Versicherungsombudsmann. Sie können im Vermittlerregister die Zulassung Ihres Finanzanlagen- oder Versicherungsmaklers nachsehen.

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses  
des Deutschen Bundestages