



WEGWEISER  
FINANZBERATUNG

 **institut für  
finanzdienstleistungen e.V.**



Welche  
Beratung  
brauche ich?

[www.wegweiser-finanzberatung.de](http://www.wegweiser-finanzberatung.de)



WEGWEISER  
FINANZBERATUNG



[www.wegweiser-finanzberatung.de](http://www.wegweiser-finanzberatung.de)

Wie  
arbeiten  
Finanz-  
berater?

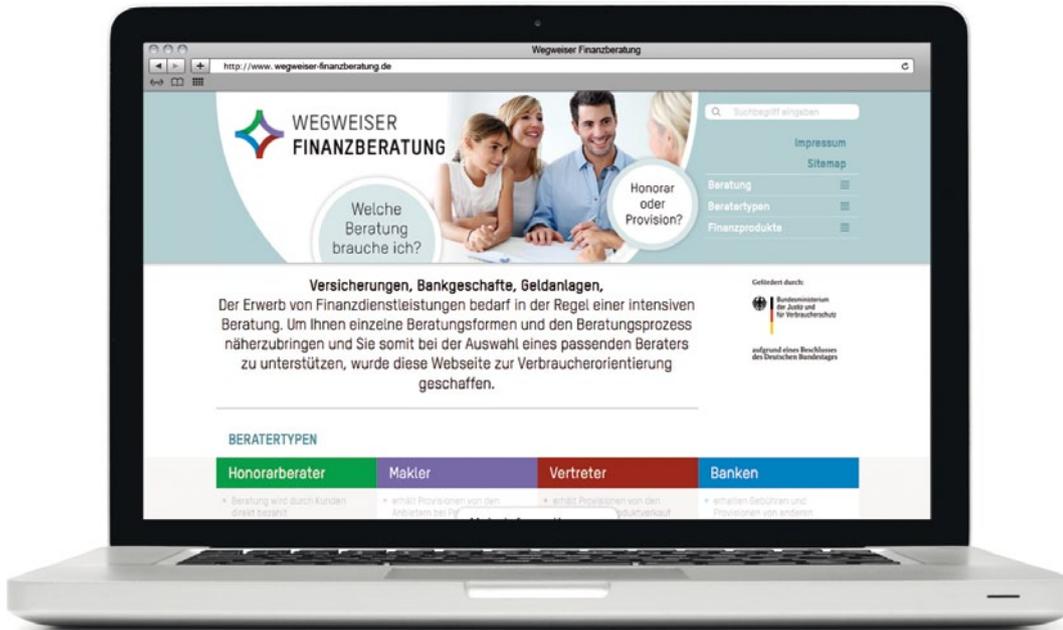
# INHALT

s. 6-16 → Teil 01

**BERATUNG** 01-05

s. 17-27 → Teil 02

**BERATERTYPEN** 01-08



[www.wegweiser-finanzberatung.de](http://www.wegweiser-finanzberatung.de) bietet Verbrauchern ohne spezifische Fachkenntnisse ein Informationsportal, welches die unterschiedlichen Beratungsdienstleistungen aus Verbraucherperspektive umfasst und verständlich erklärt. Dadurch werden Sie befähigt, eine für Sie geeignete Beratungsform auswählen zu können und eigenständig Entscheidungen zu treffen. Die Website gibt keine individuellen Empfehlungen, sondern arbeitet mit Beispielen.

# VORWORT

Zur Klärung ihrer Finanzfragen haben Verbraucherinnen und Verbraucher in Deutschland die Möglichkeit, eine Vielfalt von Beratungsleistungen in Anspruch zu nehmen. Damit Sie aus dieser Vielfalt das für Sie Passende auswählen können, wurde mit der Unterstützung des **Bundesministeriums der Justiz und für Verbraucherschutz** der „Wegweiser-Finanzberatung“ als Beitrag zur **Verbraucherorientierung** erstellt.

Bevor Sie sich entscheiden, welche Finanzprodukte Sie sich von welchen Anbietern oder Vermittlern besorgen, ist es wichtig, ihre eigenen Bedürfnisse erkannt zu haben. Dazu können Sie professionellen Rat einholen. Diese Broschüre gibt Ihnen hilfreiche Informationen zum **Ablauf einer Beratung** und zeigt auf, worauf Sie vor und während eines **Gesprächs** mit einem Berater / einer Beraterin achten sollten, wie Sie die **Qualität** der Beratung besser einschätzen können und wie sich die verschiedenen **Beratertypen** unterscheiden.

Am 1. August 2014 ist das Honoraranlageberatungsgesetz in Kraft getreten. Der Gesetzgeber regelt dadurch eine weitere Form der Beratung für den Anlagebereich. Das vielfältige Angebot an Finanzberatung ist der Anlass für die Erstellung dieses Wegweisers. Für den Inhalt verantwortlich ist das Institut für Finanzdienstleistungen e. V. (*iff*). Das *iff* ist ein gemeinnütziger Verein, der seit über 25 Jahren im Bereich der Finanzdienstleistungen forscht. Die Verbraucherinteressen stehen im Mittelpunkt der Arbeit des *iff* und sind maßgeblich für den „Wegweiser-Finanzberatung“.

Auf [www.wegweiser-finanzberatung.de](http://www.wegweiser-finanzberatung.de) befindet sich das Online-Portal, auf dem Sie weitere Informationen über Finanzberatung und Finanzberater finden können.



Bei grundsätzlichem Interesse oder einem konkreten Anlass an eigener Finanzplanung und Finanzberatung oder Fragen zu einem konkreten Beratertypen kann [www.wegweiser-finanzberatung.de](http://www.wegweiser-finanzberatung.de) Ihnen helfen.



[www.wegweiser-finanzenberatung.de](http://www.wegweiser-finanzenberatung.de)

Warum ist  
Beratung in  
verschiedenen  
Lebenssituationen  
sinnvoll?

S. 6-7 → 01  
Beratungsbedürfnis

S. 8-10 → 02  
Beratungsangebote

S. 10-11 → 03  
Beratungsqualität

S. 12-14 → 04  
Beratungsgespräch

S. 14-16 → 05  
Beratungsrechte

## Beratungsbedürfnis

### WAS IST FINANZBERATUNG?

Finanzberatung ist eine Hilfe für Sie als Verbraucher / Verbraucherin, die für Sie passenden bzw. **optimalen Finanzentscheidungen** zu treffen. Damit sind alle Entscheidungen im alltäglichen Leben gemeint, in denen Geldprobleme zu lösen sind. Es geht um Kredite, Girokonten, Vorsorge und Sparen sowie Versicherungen. Dabei müssen gute Berater mehr leisten als Ihnen nur Informationen und Produkte zu präsentieren. Beratung ist ein **persönlicher Prozess**, bei dem auf die **Situation der Verbraucher** eingegangen wird – wie z.B. auf Ihre berufliche Situation, Ihr Einkommen und Vermögen, Ihre Zukunftsperspektiven, Ihr familiäres Umfeld etc. In der Beratung sollten Ihre Bedürfnisse und finanziellen Möglichkeiten mit den Möglichkeiten der angebotenen Finanzdienstleistungen abgestimmt werden. Eine gute Beratung „verkauft“ nicht. Sie vermittelt angepasste Problemlösungen.

### WARUM BRAUCHE ICH BERATUNG ZU FINANZPRODUKTEN?

Finanzdienstleistungen sind Angebote rund um das Thema Geld. Sie helfen Ihnen vor allem, Ihr monatliches Einkommen dorthin zu transportieren, wo Sie es brauchen. Das ist bei einer Überweisung leicht verständlich. Es gilt aber auch für das Sparen, weil Sie damit z.B. überschüssiges aktuelles Einkommen für die Rentenzahlungen ins Alter transportieren. Beim Kredit benutzen Sie umgekehrt zukünftiges Einkommen für Ihren aktuellen Wunsch, beispielsweise den Kauf eines Autos oder einer Wohnung. Schließlich gilt dieser Transport auch für Versicherungen, weil Sie mit Ihren Prämienzahlungen sicherstellen, dass bei Eintritt eines Risikos Geldzahlungen an Sie erfolgen, für die alle Versicherten gemeinsam vorgesorgt haben. Die richtige Nutzung all dieser Finanzdienstleistungen ist schwierig. Sie werden oft kaum genügend Erfahrungen sammeln können, weil Sie nur selten einen Hypothekarkredit aufnehmen oder eine Versicherung abschließen, diese Sie dann aber für lange Zeit binden. Erschwerend kommt hinzu, dass die Anbieter sich weniger für Ihre Ziele als für ihren

eigenen Verdienst interessieren und Sie daher aufpassen müssen, dass Sie nicht nur zahlen, sondern auch etwas bekommen.

Zudem kann sich Ihre **Lebenssituation** ändern. Was gestern richtig schien, kann sich heute als falsch erweisen. Das zu erkennen ist schwierig. Verbraucher haben oft keinen Zugang zu den notwendigen **Informationen** und oft nicht die **Fähigkeit**, das für sie Bedeutsame zu **erkennen** und zu **verarbeiten**. In der Regel liegen die Informationen nur in Rohform vor. Sie müssen ausgewertet und in Bezug gesetzt werden. Wenn Sie mit Finanzinformationen umgehen können, sie also von Berufs wegen oder aus privatem Interesse inhaltlich verstehen und Zeit dafür haben, benötigen Sie möglicherweise keine Beratung. Das schaffen allerdings nur wenige. Es besteht auch die Gefahr, dass Sie Ihre Fähigkeiten überschätzen. Daher ist **Beratung zu Finanzprodukten** so wichtig. Das Ziel einer Beratung kann in Produktempfehlungen liegen oder aber auch darin, dass Sie Klarheit über die finanziellen Konsequenzen Ihrer Wünsche erhalten oder auch nur Finanzdienstleistungsangebote besser verstehen.

**Beispiel Eigenheim** Die meisten Verbraucher benötigen für den Eigenheimerwerb ein Darlehen, das die notwendige **Liquidität** für den Kaufpreis zur Verfügung stellt. Mit der Darlehensentscheidung gehen weitere Entscheidungen einher:

- Welche **Vertragsvereinbarungen** passen zur Lebenssituation?
- Wie viel von meinem regelmäßigen Einkommen kann ich monatlich entbehren, um das Darlehen abzuzahlen?
- Soll die Finanzierung langfristig oder kurzfristig verlaufen?
- Ist das Angebot günstig?
- Wird der Anbieter mich bei Problemen ausnutzen oder mir helfen?

Jede dieser Fragen kann falsch beantwortet werden und **Konsequenzen** entfalten, die sich negativ auf Ihre Zukunft auswirken.

## WAS NÜTZT MIR DIE BERATUNG?

Familiäre, berufliche oder gesundheitliche Veränderungen erfordern angepasste und intelligente Finanzdienstleistungen. So benötigen viele Verbraucher Finanzprodukte, um ihre Altersvorsorge sicherzustellen. Damit ist auch der Bedarf an qualifizierter Finanzberatung gestiegen. Hunderttausende von Angeboten erschweren die Auswahl. Eine Entscheidung über die Altersvorsorge betrifft einen langen Zeitraum von Einzahlungen und Rentenauszahlungen. Daher müssen viele Umstände, die in der Zukunft liegen, mitberücksichtigt werden. [Wegweiser-Finanzberatung.de](http://Wegweiser-Finanzberatung.de) gibt Beispiele einiger Wendepunkte im Leben, in denen finanzielle Beratung besonders wichtig ist.

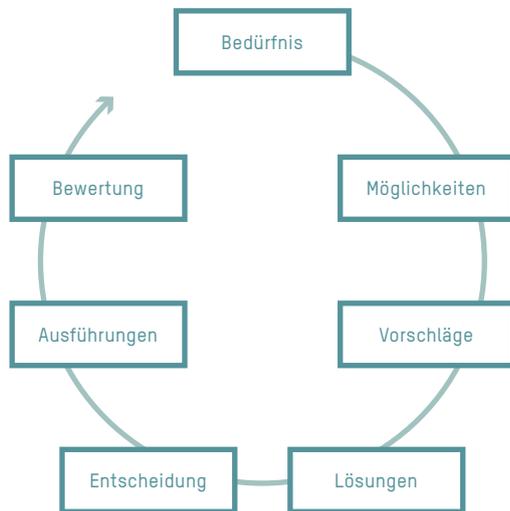
### Beispielhafte Wendepunkte

- Berufseinstieg
- Familiengründung
- Arbeitslosigkeit
- Renteneintritt

# Beratungsangebote

## WIE SOLLTE EINE BERATUNG ABLAUFEN?

Eine Beratung zu Finanzdienstleistungen kann hilfreich sein, um die finanziellen Möglichkeiten zur Befriedigung Ihrer gegenwärtigen und zukünftigen Bedürfnisse zu erkennen und an Hand der bestehenden Angebote hierfür Lösungen zu finden. Die Berater sammeln zu erst wichtige Informationen zu Ihren **Bedürfnissen** und finanziellen **Möglichkeiten**. Sie unterbreiten Ihnen darauf aufbauend Lösungsvorschläge auf der Basis der jeweils vorhandenen Produktpalette, die je nach Berater unterschiedlich groß sein kann. Sie erläutern sodann die Lösungsvorschläge in der Weise, dass Sie eine eigenständige Entscheidung treffen können. Eine **Entscheidung**, bei der das Risiko teure Fehler zu begehen so gering wie möglich ausfällt, können Sie nur treffen, wenn Sie alle relevanten Informationen berücksichtigen konnten.



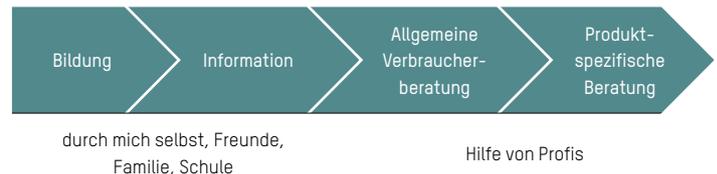
Danach können die Berater Ihnen bei der **Ausführung** der getroffenen Entscheidung helfen. Dies geschieht auf unterschiedliche Art und Weise. Die Berater können Ihnen direkt ein Produkt vermitteln oder Sie bei den Verhandlungen mit dem Anbieter unterstützen.

Nach dem Erwerb können die Berater weiterhin bei der **Aktualisierung der Informationen**, die der Entscheidung zu Grunde lagen, sowie der **Bewertung der Konsequenzen**, die sich daraus ergeben, behilflich sein.

## VON WEM KANN ICH BERATUNG BEKOMMEN?

Und jetzt ein ganz wichtiger Punkt: An wen soll ich mich wenden, um in finanziellen Dingen beraten zu werden? Qualität, Absicht und Möglichkeiten gehen weit auseinander. Ratgeber können Nachbarn, aber auch zertifizierte Profis sein. In dieser Broschüre stellen wir die qualifizierten **Beratertypen** vor, die gesetzlichen Regeln folgen und Wissen zu Finanzprodukten nachweisen müssen.

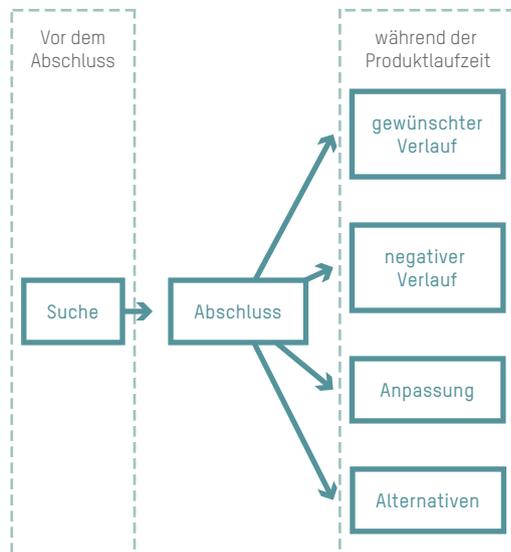
Die folgende Grafik zeigt die verschiedenen Phasen an, in denen Ihnen nützliche Informationen für Ihre Entscheidung gegeben werden können. Das reicht von der Allgemeinbildung zum Thema Finanzen bis hin zur produktspezifischen Beratung. Sie können auch sehen, wer an welcher Stelle tätig ist:



Wollen Sie unabhängig von Produkthanbietern beraten werden, so gibt es hierfür z. B. das Angebot der **Verbraucherzentralen**. Eine weitere Möglichkeit ist die **Honorarberatung**, die wir im zweiten Teil der Broschüre näher vorstellen werden. Dabei geht es nicht nur um die Qualität der Beratung. Beratung kostet auch Geld. Lohnt sie sich, ist sie zu teuer und wer bietet sie zu welchen Kosten an?

## WELCHE ART DER BERATUNG SUCHE ICH (UND IN WELCHER FORM KANN ICH SIE BEKOMMEN)?

Benötige ich Hilfe bei einem **bestimmten Problem** oder suche ich einen Rat für die **allgemeine Optimierung** meiner Finanzen? Möchte ich mich erst einmal über ein bestimmtes Angebot informieren oder habe ich Ärger mit einem bereits erworbenen Finanzprodukt? In welcher Phase der Nutzung von Finanzdienstleistungen befinde ich mich?



Es gibt verschiedene Arten, beraten zu werden. Die beste ist die persönliche. Eine direkte **Kommunikation** ist oft am effektivsten. Körpersprache unterstützt die Verständlichkeit. Andere Kommunikationswege werden dadurch nicht ausgeschlossen.

**Finanzen selbst regeln?** Der Onlineerwerb von Finanzdienstleistungen wird immer wichtiger und billiger. Einfache und standardisierte Produkte werden dort häufig erworben. Auch im Netz gilt: für Produkte, die ich nicht verstehe, brauche ich Beratung. Was Sie an Beratung einsparen, das bezahlen Sie später eventuell doppelt.

## WAS IST DER UNTERSCHIED ZWISCHEN BERATERN UND VERKÄUFERN?

Beratung ist eine **Dienstleistung**, die eine persönliche Beziehung erfordert. Verkauf ist zunächst nur ein einmaliger Akt. In der Praxis geht beides ineinander über. Doch Unterscheiden lohnt sich. Will ich in erster Linie Verkauf oder Beratung? Die Verkäufer sind eventuell bereits zufrieden, wenn Sie einen Vertrag abgeschlossen haben, die Berater erst, wenn Sie diesen auch verstanden haben. Doch meist kommen **Verkäufer** und **Berater** in einer Person vor. Wer derart **vermittelt**, kann in Interessenskonflikte kommen. Rät er vom Produkt ab, kann er nichts verkaufen – verkauft er nichts, kann er nichts verdienen. Deshalb kann es für Verkäufer finanziell sinnvoll erscheinen, eine für Sie als Kunden unvoreilhaftige Empfehlung auszusprechen. Verfügen **Verkäufer** über nur ein Angebot, besteht die Gefahr, dass sie es auch dann empfehlen, wenn es nicht passt.

Vielleicht wünschen Sie sich **Vermittler** als Berater, weil es zeitsparend und bequem ist, wenn das Beratungsgespräch sofort mit einem Produktkauf endet. Doch dann wissen Sie nicht, ob Sie oder der Verkauf den Vermittlern am Herzen liegen.

# Beratungsqualität

## WELCHE VERGÜTUNGSFORMEN GIBT ES FÜR BERATER?

Beratung ist eine Leistung, die bezahlt wird. Dabei gibt es zwei grundlegende Entgelt-Modelle:

**Provisionen (Beraterentgelt vom Produkthanbieter)** Provisionen sind Kosten, die für die Arbeit der Vermittler entstehen. Diese sind ein Teil der gesamten Produktkosten. Die häufigste Vergütung in der Versicherungs-, Kredit- und Anlageberatung ist die Erfolgsprovision. Die Provisionsstrukturen werden von den Produkthanbietern als Anreiz für die Vermittler vorgegeben. Es gibt verschiedene Arten der Provision wie die **Abschlussprovision**, die für den Verkauf gezahlt wird oder die **Bestandsprovision**, welche die Vermittler kontinuierlich während der gesamten Laufzeit des Vertrags erhalten.

**Honorare / Gebühren (Beratungsentgelt von den Verbrauchern)** Hier zahlen Sie anstelle oder zusätzlich zu einer Provision eine Beratungsgebühr. Die noch recht seltene Honorarberatung nimmt das Entgelt nur für die Beratung und nur von Ihnen.

Häufig ist das erste Beratungstreffen kostenlos. Während dieses Treffens können Sie und der Berater / die Beraterin Ihren Beratungsbedarf besprechen und er / sie kann Ihnen eine Idee davon geben, wie Ihnen geholfen werden kann und wie viel die Beratung kosten wird. Das eigentliche Beratungsgespräch wird dann zeitbezogen oder pauschal von Ihnen bezahlt. Unter Umständen müssen Sie auch Honorar für eine **fortlaufende Betreuung** bezahlen. In solchen Fällen sollten Sie überprüfen, was als Leistung dafür versprochen wird. Sie können das Beratungsverhältnis jederzeit beenden. Das kann sich lohnen, auch wenn Kosten entstehen. Was Sie bezahlen müssen, sollten Sie genau in Erfahrung bringen und sich schriftlich geben lassen.

## WORAN LÄSST SICH DIE QUALITÄT EINER BERATUNG ERKENNEN?

Eine gute Beratungsleistung zu erkennen ist nicht leicht. Sie setzt sich aus vielen einzelnen Teilen zusammen, die ein großes Ganzes ergeben. Wie bei einem Puzzle können Sie die Leistung erst bestimmen, wenn Sie die einzelnen Komponenten zusammengesetzt haben. Hier sind ein paar Puzzleteile zur Beurteilung einer Beratung aufgeführt:

| Einfluss                          | konkretes Beispiel   |
|-----------------------------------|--|
| Gesetzliche Anforderungen         | Eintragung in gesetzlich vorgegebenes Register   |
| Ausbildungsniveau                 | Zertifikat, Diplom, Bachelor, Weiterbildung  |
| Verkaufsdruck                     | Art der Vergütung, Abhängigkeit  |
| Produktpalette                    | Anzahl an verschiedenen Produktangeboten   |
| Beratungsfähigkeit                | Finanzplanung, Lebensberatung, Produktkenntnisse   |
| Unabhängigkeit                    | Anstellung, Bezahlung  |
| Sorgfalt                          | Datenerfassung, Haftung, Dokumentation   |
| Erreichbarkeit                    | persönlich, per Mail, telefonisch  |
| Anspruch an Qualität der Beratung | Verhaltenskodex, persönliche Standards, Berufsethos  |
| Vertrauenswürdigkeit              | Transparenz, Empfehlung durch Dritte, Ansehen, Kontrolle (Aufsichtsbehörden)               |
| Verbraucherfreundliche Methoden   | verständliche Sprache, schnelle Termine, EDV-gestütztes Beratungsangebot, ausreichend Zeit |
| Preistransparenz                  | übersichtliche Aufstellung der Beratungskosten im Voraus                                   |

Nützliche Fragen an den Berater / die Beraterin (aber auch Fragen an Dritte über den Berater / die Beraterin) könnten sein:

- Sind sie zugelassen und stehen in dem einschlägigen Register?
- Wie und von wem werden sie bezahlt?
- Wird die Bezahlung aus dem Preis des Produkts ersichtlich?
- Aus wie vielen Produkten können sie für mich auswählen?
- Wie sieht die weitere Betreuungsleistung aus?
- Wo bestehen Abhängigkeitsverhältnisse aus der Art und Weise der Beschäftigung und Bezahlung?
- Wie sorgfältig gehen sie mit den Informationen um, die sie über meine Lebenssituation erfahren?
- Sind sie regelmäßig zu erreichen?
- Wie lautet ihr Berufsethos und wird die Einhaltung überwacht (Schiedsgerichte oder Schlichtungsstellen)?
- Sind die von ihnen gelieferten Informationen zu den Produkten verständlich und kann ich sie mit anderen vergleichen?

**Vorsicht!** Lassen Sie sich nicht vom persönlichen Auftreten der Berater beeinflussen. Die Berater sind in der Regel im Umgang mit Kunden geschult und können die Gesprächsabläufe besser kontrollieren. Das ist gut, um Sie durch den Beratungsprozess zu geleiten. Schlecht wird es, wenn die Berater Sie zu Entscheidungen drängen, die nur den Beratern selbst nützen. Daher empfiehlt es sich, jeden Beratungsprozess im Nachhinein zu bewerten und sich in Ruhe zu entscheiden. Beratung an einem neutralen Ort, den Sie verlassen können, ist freier als bei Ihnen zu Hause.

## WIE ERKENNE ICH INTERESSENSKONFLIKTE BEI BERATERN?

Wenn Berater vermitteln, dann berücksichtigen sie aus verschiedenen Anreizen heraus auch Interessen der Anbieter eines Finanzproduktes. Dieser Umstand führt zu einem Interessenskonflikt.

Entscheidend für das Entstehen von Interessenskonflikten sind **Abhängigkeiten** der vermittelnden **Berater** von den **Anbietern** der Finanzprodukte. Es gibt vielfältige Möglichkeiten für die Anbieter, um die Vermarktung ihrer Produkte zu befördern. Der **Anteil der Vergütung** im Produkt für die vermittelnden Berater ist nur ein Teil dieser Anreize. Weitere Anreize können z.B. **Fortbildungen**, **Sonderurlaube** oder **Karrieremöglichkeiten** darstellen. Oft sind es aber auch Ratingsysteme (z.B. wer verkauft am meisten), Belobigungen wie auch die Angst vor dem Arbeitsplatzverlust. Solche Anreize sind **schwer durchschaubar**. Geben Sie dem Berater zu verstehen, wenn Sie den Eindruck haben, er vernachlässigt Ihre Interessen.

Sie wünschen sich eine **hochqualitative Beratung**, die Anbieter müssen aber deren Kosten beachten und **hohe Verkaufszahlen** und Gewinne anstreben. Die Berater stehen in der Mitte. Wenn Sie zufrieden sind, bleiben Sie bzw. kommen wieder und empfehlen die Berater möglicherweise weiter. Wenn Sie zwar zufrieden sind, aber keinen Vertrag abgeschlossen haben, sind Sie eine „Belastung“ für die Berater. Berater können diese Interessenskonflikte beherrschen und eine sinnvolle Arbeit für die Verbraucher anstreben. Fragen Sie Ihren Berater / Ihre Beraterin wie er / sie dazu steht! Der Provisionsanreiz für die Berater kann zu einer für Sie nachteiligen Beratung führen. Beispielsweise dadurch, dass Ihnen ein zu teures Produkt verkauft wird, aber auch dadurch, dass Ihnen mehr Produkte verkauft werden als notwendig. Bei der Honorarberatung, bei der Sie den Berater bezahlen, kann die Gefahr darin bestehen, dass bei stundenweiser Abrechnung die Beratung unnötig in die Länge gezogen wird. Für gewisse Produkte kann es sein, dass sich die Honorarberatung möglicherweise für Sie finanziell nicht lohnt.

# Beratungsgespräch

## WO FANGE ICH AN?

**Wie ausführlich soll eine Beratung oder Aufklärung sein?** Benötigen Sie nur eine Aufklärung, dann gibt es für diesen Zweck eine Menge an **Informationen online**, die Ihnen bei Fragen zu Ihren Finanzen weiterhelfen können. Fündig werden Sie zum Beispiel bei: **Stiftung Warentest, Verbraucherzentralen, Verbänden, Medien** (siehe [www.wegweiser-finanzberatung.de](http://www.wegweiser-finanzberatung.de) für Online-Links).

Sind Sie an einer Beratung interessiert, dann können Sie sich mit den folgenden Fragen und Antworten auf ein **Beratungsgespräch** vorbereiten. Grundsätzlich können Sie **allgemeine Beratung** von verschiedenen Personen oder Institutionen erhalten (wie beispielsweise den Verbraucherzentralen), die auch Ihre speziellen Umstände wie etwa Ihre Ziele, Ihre finanzielle Situation und Ihren Bedarf berücksichtigen können. Wenn Sie eine Produktempfehlung wünschen, die Ihre persönliche Situation berücksichtigt, benötigen Berater grundsätzlich eine Erlaubnis. Die folgenden Arten von **Beratung** können Sie in Anspruch nehmen:

- Einmalige Beratung zu einem **Thema** (z. B. dem besten Weg, um Ihre Rente aufzubessern).
- Breitere finanzielle Beratung, in der ein umfassender **Finanzplan** ausgearbeitet wird.
- Fortlaufende Beratung mit **regelmäßigen** Gesprächen.

Fragen Sie sich, in welcher **Form** Sie Informationen oder Beratung erhalten möchten: sachliche Information oder Beratung am Telefon, per Onlineberatung oder E-Mail. Eine komplexe Beratung erfolgt besser bei einem ersten persönlichen Treffen. Wenn dort alles Wichtige geklärt wurde, dann kann der Rest per Telefon oder E-Mail geregelt werden.

Als Letztes überlegen Sie, welche **Kosten** Sie bereit sind, für eine Beratung zu tragen. Die Kosten einer Honorarberatung unterscheiden sich je nach Umfang und Art der Beratung.

## WIE FINDE ICH DIE PASSENDE BERATERIN ODER DEN PASSENDEN BERATER?

Hier finden Sie sieben Schritte, die Ihnen bei der persönlichen Auswahl von Beratern helfen. [Wegweiser-Finanzberatung.de](http://Wegweiser-Finanzberatung.de) stellt die unterschiedlichen Beratertypen in der zweiten Hälfte der Broschüre vor.

1. **Orientieren Sie sich an unserem Vergleich der sechs Beratertypen in der zweiten Hälfte dieser Broschüre.** Die Unterschiede der Berater werden durch Fragen verdeutlicht. So können Sie für sich ermitteln, welcher Beratertyp zu Ihnen und Ihrem Bedarf passt.
2. **Wenn Sie sich für einen oder mehrere Beratertypen entschieden haben, nutzen Sie die Kontaktmöglichkeiten, über die Sie einzelne Berater erreichen können.** Anbieter und Berater sind normalerweise im Internet zu finden. Professionelle Beratungsverbände bieten oft einen „Beraterfinder“-Service an. Auch Tipps von Bekannten, die Ihnen von ihren Erfahrungen mit Beratern berichten, können Ihnen helfen.
3. **Fragen Sie nach Erstinformativblättern.** Sobald Sie einige in Frage kommende Berater gefunden haben, fragen Sie nach deren Broschüren, in denen sie sich vorstellen. Diesem Material sollten Sie entnehmen können, welche Dienstleistungen angeboten werden, zu welchen Bedingungen und mit wem oder für wen die Berater arbeiten.
4. **Überprüfen Sie, ob die Berater zugelassen sind.** Nehmen Sie nur Berater in Anspruch, die die gesetzlichen Zulassungskriterien erfüllen. Um das zu überprüfen, gibt es Register, die Sie im Internet finden: das Finanzanlagenvermittler- und Versicherungsvermittler-Register unter der Internetadresse [www.vermittlerregister.info](http://www.vermittlerregister.info) sowie das Register der vertraglich gebundenen Vermittler unter [www.bafin.de](http://www.bafin.de).

5. **Fragen Sie nach Nachweisen von Qualifikation und Erfahrung.** Versichern Sie sich, dass die Berater die Dienstleistungen abdecken können und dürfen, die Sie suchen. Sie sollten Kontakt aufnehmen und nachfragen, ob die Berater über die Erfahrungen und Qualifikationen verfügen, die für Ihre Bedürfnisse wichtig sind.
6. **Überprüfen Sie, ob die Berater Sie zu den Produkten, die Sie bereits haben, beraten können.** Wenn Sie schon über Finanzprodukte verfügen, dann weisen Sie die Berater darauf hin. Wünschen Sie beispielsweise eine Beratung zum Thema Altersvorsorge, dann können die bestehenden Produkte wichtig sein und müssen berücksichtigt werden. Die Berater müssen diese aber auch verstehen.
7. **Erfragen Sie die Entgelte.** Bei einer Honorarberatung fragen Sie die Berater nach den Kosten der Beratung. Selbst eine grobe Schätzung gibt Ihnen ein Bild der auf Sie zukommenden Kosten. Wenn Sie kein Honorar bezahlen, werden die Berater auf Provisionsbasis vergütet.

#### Was Sie beachten sollten beim ersten persönlichen Kontakt.

- **Status** Bevorzugen Sie „unabhängige“ oder „gebundene“ Finanzberater (die Erstinformation sollte Ihnen helfen)?
- **Preis** Der Preis ist wichtig. Dies bedeutet allerdings nicht, dass das Günstigste zugleich auch das Beste ist. Transparenz in Bezug auf die Kosten ist entscheidend.
- **Fortlaufender Service** Möchten Sie eine regelmäßige Analyse Ihrer Finanzprodukte und Ihrer persönlichen Umstände?
- **Lage** Ist es Ihnen wichtig, dass sich Ihr Finanzberater / Ihre Finanzberaterin in der Nähe Ihrer Wohnung oder Ihres Arbeitsplatzes befindet?

- **Philosophie** Wollen Sie ethisch und sozial verantwortungsvolle Investitionen?
- **Kompetenz** Haben die Berater ausreichende Kenntnisse und Ressourcen? Zusätzlich können Sie fragen, ob sie Zusatzqualifikationen und -erfahrungen erworben haben. Wollen die Berater allumfassend beraten, fragen Sie nach ihren Ressourcen, und ob sie durch Mitarbeiter etc. unterstützt werden.

#### WIE KANN ICH MICH AUF DAS GESPRÄCH VORBEREITEN?

Wenn Sie einen Berater / eine Beraterin ausgewählt haben, ist es Zeit, den Beratungsprozess zu beginnen. Hier einige Punkte, die Sie in Erinnerung behalten sollten:

- **Vor dem Treffen** Bevor Sie den Berater / die Beraterin das erste Mal treffen, bereiten Sie sich vor. Gute Beratung hängt von einem klaren Bild über Ihre finanzielle Situation ab. Sammeln Sie also zunächst die Informationen, die Sie zu Hause haben. Für eine Beratung zum Ruhestand beispielsweise beginnen Sie mit einer Liste: Was besitzen Sie? Was schulden Sie? Welche Versicherungen haben Sie und wie hoch sind die Beiträge?
- **Während des Treffens** Ihr Berater / Ihre Beraterin wird notwendigerweise detaillierte Informationen über Sie wissen wollen, damit sie gemeinsam Ihren Bedarf und Ihre Ziele herausarbeiten können. Geben Sie ihm / ihr zutreffende Informationen, damit Sie eine Beratung erhalten, die Ihrer Situation entspricht.
- **Die Beratung: Output des 1. Treffens, Input für das 2. Treffen** Am Ende des Treffens wird Ihr Berater / Ihre Beraterin beginnen, zu recherchieren und Ihnen einige Empfehlungen zusammenstellen. Sie werden die Empfehlungen schriftlich erhalten, in der Regel bei einem persönlichen Treffen, bei dem der Berater / die Beraterin Ihnen die Empfehlungen erklären und die Gründe der Auswahl mit Ihnen besprechen wird.

Nach jeder Beratung sollten Sie auch eine Dokumentation des Gesprächs erhalten. Diese beinhaltet:

- ein Beratungsprotokoll mit den Empfehlungen und den Gründen dafür. Es ist wichtig, dies noch einmal zu überprüfen und festzustellen, wie gut die Empfehlungen Ihrem Bedarf und Ihren Zielen entsprechen. Sie sind nicht verpflichtet, das Beratungsprotokoll zu unterschreiben. Die Verbraucherzentralen raten im Allgemeinen davon ab, damit das Protokoll später nicht als Beweis gegen Sie verwandt werden kann.
- Produktangaben für jedes empfohlene Produkt. Verlangen Sie Informationen, die für Sie verständlich sind.

Denken Sie daran, dass die vermittelten Finanzprodukte eine sehr lange Laufzeit haben können. Wenn Ihre Erinnerung an die Beratung über die Jahre schwindet, bleiben Ihnen nur diese Dokumente. Sie sind ein wichtiger Überblick über die Beratung, die Sie erhalten haben, und über die Gründe für Ihre Entscheidungen. Sie sollten also Ihre jetzige Situation so genau wie möglich festhalten. Deshalb erwerben Sie Produkte erst, nachdem Sie diese Dokumente gelesen haben, verstanden haben und mit ihnen vollkommen zufrieden sind.

### BEI WEM KANN ICH MICH BESCHWEREN?

Wenn Sie mit irgendeinem Teil Ihrer Beratung unzufrieden sind, sollten Sie zunächst versuchen, dies mit Ihrer Beraterin / Ihrem Berater zu besprechen. Wenn das nicht hilft, können Sie sich an die Berufsverbände der Berater wenden. Oder aber Sie wenden sich an die verschiedenen Ombudsleute in Deutschland, die mit der Schlichtung betraut sind.

Auf unserer Internetseite finden Sie einen Überblick zu den offiziellen Streitschlichtungsstellen.

Sollte keine Stelle eine für Sie befriedigende Lösung herbeiführen, steht es Ihnen frei, den Rechtsweg zu beschreiten. Eine Rechtsanwältin oder ein Rechtsanwalt wird Sie über die rechtlichen Möglichkeiten und Folgen beraten.

Anbieter und Vermittler haben **Aufklärungs- und Beratungspflichten**. Verletzen sie diese Pflichten, sind sie zum Schadensersatz verpflichtet. Dass eine Verletzung vorliegt, müssten Sie allerdings beweisen und Ihre Rechte zudem auch noch selbstständig vor Gericht einklagen. Besser ist es daher, diese Rechte schon vorher in die Diskussion mit der Anbieterseite einzubringen, Verbraucherverbände zu aktivieren und damit die eigene Verhandlungsposition zu stärken.

### AUFKLÄRUNGS- UND BERATUNGSPFLICHTEN

Sowohl bei der Anlageberatung als auch bei der Anlagevermittlung müssen durch die Berater gewisse Pflichten erfüllt werden. Diese nachfolgend aufgeführten Grundsätze lassen sich generell auf alle Formen von Finanzdienstleistungen übertragen. Der Begriff „Berater“ mag in diesem Zusammenhang etwas irreführend erscheinen und ist losgelöst von den gewählten Berufsbezeichnungen – wie beispielsweise „Anlageberater“ einer Bank – zu sehen. Mit diesen (und überwiegend auch den anderen hier beschriebenen „Beratertypen“, die Anlagen anbieten) können Sie sowohl einen Anlageberatungs- wie auch einen Anlagevermittlungsvertrag abschließen. Letzteres kommt separat in der Praxis allerdings eher selten vor. Bei der Anlageberatung suchen Sie als Kunde bei einer Anlageentscheidung die Hilfe durch den Berater – etwa weil noch nicht feststeht, ob und welches Produkt Sie am Ende erwerben werden. Bei der reinen Anlagevermittlung benötigen Sie eine solche Hilfestellung nicht, sondern nutzen den Berater lediglich dazu, das gewünschte Produkt zu erhalten. In solchen Fällen haben Sie sich auf andere Weise informiert und interessieren sich meist bereits für ein bestimmtes Produkt. In solchen Fällen ist Ihnen als Kunde zumeist bewusst, wenn der Vermittler ein bestimmtes Produkt vertreibt. Die Grenzen zwischen der Anlagevermittlung und der Anlageberatung sind fließend. Für Sie als Kunden ist von Interesse, welchen der beiden Verträge sie abgeschlossen haben, da die unten aufgeführten Pflichten des Beraters bei der Anlageberatung viel weitreichender sind als bei der reinen Anlagevermittlung, was insbesondere für die Haftung eine Rolle spielt. Ein Beratungsvertrag kann auch mündlich oder durch schlüssiges Verhalten (konkudent) ge-

geschlossen werden. Fragen Sie also beispielsweise Ihren Banker, wie Sie Ihr Geld anlegen sollen und gibt er Ihnen entsprechende Tipps, ist hierin bereits eine Anlageberatung zu sehen und entsprechend auch ein Beratungsvertrag zustande gekommen, ohne dass es hierzu einer schriftlichen Vereinbarung bedürfte.

**Informationspflicht** Egal ob in der Anlagevermittlung oder -beratung – Ihnen müssen alle für den Anlageentschluss maßgeblichen *Informationen* wahrheitsgemäß, sorgfältig, richtig, vollständig und in verständlicher Form erteilt werden. Darüber hinaus unterscheiden sich die Pflichten in der Anlageberatung und -vermittlung, weil die gewünschte Hilfestellung bei der Beratung wie oben gezeigt weiter greift als bei der Vermittlung. Bei der reinen Anlagevermittlung müssen die mitgeteilten Konditionen und Eigenschaften des Anlageprodukts durch die Vermittler zwar genannt, aber nicht dahingehend bewertet werden, ob sie zu Ihrem Bedarf passen. Diese Einschätzung müssen Sie (oder ein von Ihnen bestimmter Dritter) selbst vornehmen. Der Fall, dass allein ein Vermittlungsvertrag geschlossen wird, kommt in der Praxis nur sehr selten vor. Zumeist wird neben dem Vermittlungsvertrag auch ein Beratungsvertrag abgeschlossen, für den nachstehende Beratungspflichten zu erfüllen sind.

**Beratungspflicht** Bei der Anlageberatung müssen die Berater Sie nicht nur über verschiedene Anlageprodukte informieren, sondern diese Produkte auch eigenständig und fachkundig auf Ihren Bedarf hin bewerten und, sofern Sie es wünschen, eine Empfehlung aussprechen. Man spricht hier von einer anlage- und anlegergerechten Beratung.

**Anlage- und anlegergerechte Beratung** Eine Beratung ist anlegergerecht, wenn sie Ihren Bedarf im Rahmen Ihrer Möglichkeiten bestmöglich berücksichtigt. Hierzu müssen alle wesentlichen persönlichen und wirtschaftlichen Umstände, Anlageziele und Ihre Erfahrungen und Kenntnisse durch die Berater erfragt werden („Erkundungspflichten“). Sodann muss die den Bedarf bestmöglich deckende Anlage gesucht werden. Dabei müssen die Berater Ihnen die Anlage je nach empfohlenem Typ „anlagegerecht“ erläutern, also insbesondere auf die spezifischen Risiken und auf die Funktionsweise der in Frage kommenden Produkte eingehen. Dabei hat er / sie auch zu berücksichtigen, ob Sie ein erfahrener oder unerfahrener Anleger sind.

**Haftung bei Pflichtverletzung** Die Verletzung von Informations- und Beratungspflichten kann eine Haftung des Beraters nach sich ziehen. Hierzu ist zudem erforderlich, dass Ihnen ein Schaden entstanden ist, Sie die Ursächlichkeit der Pflichtverletzung beweisen können und Ihr Anspruch auf Schadensersatz noch nicht verjährt ist.

**Beweislast** Schadensersatzansprüche müssen grundsätzlich durch den Geschädigten bewiesen werden. Auch wenn es hier bei Beratungsverträgen gewisse Beweiserleichterungen für Sie als Anleger gibt, ist für die Beweisführung das im Beratungsgespräch erstellte, allein durch den Berater zu unterzeichnende (Sie sind nicht verpflichtet, das Protokoll zu unterschreiben) und Ihnen auszuhändigende Beratungsprotokoll sehr wichtig. Lesen Sie sich das Protokoll aufmerksam durch, lassen Sie es sich bei Unklarheiten erläutern und verlangen Sie in solchen Fällen eine Berichtigung.

## BERATUNGSPFLICHTEN VON VERSICHERUNGS-VERMITTLERN UND -BERATERN

Auch für den Bereich der **Versicherungsvermittler** (d.h. sowohl für *Versicherungsvertreter* als auch für *Versicherungsmakler*) und **Versicherungsberater** hat der Gesetzgeber verbindlich Mitteilungs- und Beratungspflichten festgelegt.

**Versicherungsmakler**, die anbieterunabhängig agieren, müssen ihrem Rat grundsätzlich eine hinreichende Zahl von Versicherungen und Versicherungsunternehmen zugrunde legen (es sei denn, der Makler klärt über ein eingeschränktes Angebot auf). **Versicherungsvertreter**, die nur im Interesse eines Unternehmens auftreten, müssen dies nicht.

**Versicherungsberater** verkaufen bzw. vermitteln zwar keine Versicherungen, können Ihnen aber ggf. bei der Antragsstellung helfen. Darüber hinaus können Versicherungsberater insbesondere im Schadensfall Versicherte bei der Wahrnehmung ihrer Ansprüche aus dem Versicherungsverhältnis beraten sowie gegenüber dem Versicherungsunternehmen außergerichtlich vertreten.

**Allgemeine Mitteilungs-, Beratungs- und Dokumentationspflichten** Versicherungsvermittler (d.h. sowohl Versicherungsvertreter als auch -makler) müssen Sie in jedem Fall nach Ihren *Wünschen und Bedürfnissen* befragen und Sie – auch unter Berücksichtigung eines angemessenen Verhältnisses zwischen Beratungsaufwand und der von Ihnen zu zahlenden Prämien – *beraten* sowie die Gründe für jeden zu einer bestimmten Versicherung erteilten Rat angeben. Sie müssen dies auch grundsätzlich dokumentieren.

**Pflichten der Versicherungsberater** Auch Versicherungsberater sind verpflichtet, Ihr Versicherungsbedürfnis zu analysieren und den vorhandenen Versicherungsschutz zu klären, um eine daraus resultierende Über- oder Unterdeckung festzustellen und anhand unterschiedlicher Produkte und Anbieter des Versicherungsmarktes eine Empfehlung zu geben, welcher Versicherungsvertrag und Anbieter für Sie geeignet ist.

**Haftung bei Pflichtverletzung** Versicherungsvermittler (d.h. sowohl Versicherungsmakler als auch -vertreter) und Versicherungsberater sind Ihnen schadensersatzpflichtig, wenn sie ihre Pflichten Ihnen gegenüber verletzt haben und Ihnen dadurch ein Schaden entstanden ist.

**Haftung von Scheinmaklern als Makler** Auch im Versicherungsbereich gilt jedoch, dass Vermittler deutlich machen müssen, ob sie als unabhängiger Makler oder abhängiger Vertreter tätig sind. Treten Vertreter wie Makler auf, treffen sie als „*Scheinmakler*“ die Pflichten von Maklern und sie haften auch wie solche.

**Beweislast** Ähnlich wie im Anlagebereich müssen Sie die Pflichtverletzung des Versicherungsvermittlers bzw. -beraters und den dadurch kausal entstandenen Schaden aber beweisen. Der Gesetzgeber kommt Ihnen nur insofern entgegen, als das Verschulden des Versicherungsvermittlers im Fall der nachweisbaren Pflichtverletzung vermutet wird. Insofern gibt es auch hier eine Parallele zum vertraglichen Schadensersatzanspruch im Anlagebereich.

## BERATUNGS- UND INFORMATIONSPFLICHTEN VON KREDITVERMITTLERN

Kreditvermittler sind weder verpflichtet eine große Bandbreite des Kreditmarktes mit ihrem Vermittlungsangebot abzudecken noch Ihnen durch eine umfassende Analyse eine entsprechend bedarfsgerechte Empfehlung für ein Kreditprodukt oder eine Finanzierungs-konstruktion zu erteilen. Insofern können Kreditvermittler auch nur mit einem Anbieter als Ausschließlichkeitsvertreter zusammenarbeiten. Ungeachtet dessen unterliegen Kreditvermittler zahlreichen detaillierten vorvertraglichen Informationspflichten, die Sie in die Lage versetzen sollen, selbstständig eine wohlerwogene Entscheidung über die Geeignetheit des Kreditprodukts treffen zu können. So müssen Kreditvermittler Sie vorvertraglich nicht nur über die Vergütung, Provisionen und sonstigen Nebenentgelte aufklären, sondern auch die Darlehenskonditionen mittels des Europäischen Standardisierten Merkblatts im Einzelnen darlegen und erläutern.

# BERATERTYPEN 01-08

Bei der Mehrheit der auf dem Markt angebotenen Finanzanlagen kann schon allein aufgrund der schieren Menge der Produkte für Sie eine Beratung sinnvoll sein. Die Wahl eines passenden Beraters kann jedoch eine Herausforderung darstellen. Es ergibt sich eine Reihe von Fragestellungen, deren Beantwortung bei der Wahl eines passenden Beraters hilfreich sein kann. Neben allgemeinen Informationen über Finanzberatung hat Wegweiser-Finanzberatung das Hauptziel, Ihnen die unterschiedlichen Beratertypen zu erläutern und Ihnen damit die Orientierung bei der Suche zu erleichtern.

Die nächsten Seiten dieser Broschüre befassen sich mit den verschiedenen Beratertypen. Bei der Unterteilung der verschiedenen Beratertypen wurde darauf geachtet, eine für Sie möglichst hilfreiche und verständliche Art der Darstellung zu erreichen. Dementsprechend wurde auch die Bezeichnung der einzelnen Typen gewählt. Beim **Honorarberater** finden sich also Honorar-Anlageberater, Honorar-Finanzanlagenberater sowie Versicherungsberater wieder. **Makler** erfassen die Versicherungs-, Finanzanlagen- und Darlehensmakler. Bei den **Vertretern** existieren die Untergruppen Ausschließlichkeitsvertreter, Strukturvertriebe und Mehrfachvertreter – und hierunter fallen neben den Mehrfachvertretern im Versicherungsbereich ebenfalls die Kreditvermittler und Finanzanlagenvermittler. Unter **Banken** sind ebenfalls Sparkassen sowie deren Berater zu finden.

Die Fragen sind für alle Beratertypen gleich gehalten. Eine ausführlichere Beantwortung sowie eine Vergleichstabelle finden Sie unter [www.wegweiser-finanzberatung.de](http://www.wegweiser-finanzberatung.de). Jeder Beratertyp hat seine Vor- und Nachteile. Wegweiser-Finanzberatung bietet weder fertige Lösungen bei der Suche eines Beraters oder einer Beraterin noch individualisierte Kontaktmöglichkeiten. Diesen nächsten Schritt sollten Sie alleine machen. Wenn Sie sich mit der Thematik der Broschüre und der Webseite auseinandergesetzt haben, werden Sie jedoch besser informiert in ein Beratungsgespräch gehen können.

S. 18-19 → 01

Was ist unter der Bezeichnung zu verstehen?

S. 20-21 → 02

Wie läuft die Beratung oder Vermittlung ab?

S. 22 → 03

Welche Qualifikation besitzen sie?

S. 23 → 04

Wodurch zeichnen sie sich besonders aus?

S. 24 → 05

Wie können sie mir helfen?

S. 25 → 06

Wie erfolgt die Bezahlung?

S. 26 → 07

Wo und wie finde ich sie?

S. 27 → 08

Wie werden sie kontrolliert?

## Was ist unter der Bezeichnung zu verstehen?



### HONORARBERATER

Honorarberater sind eine von Produktanbietern unabhängige Beratergruppe. Die Bezahlung eines Honorarberaters erfolgt ausschließlich durch Sie als Kunden. Honorarberater können Ihnen prinzipiell die gesamte Breite an Finanzprodukten anbieten, beschränken sich in der Praxis aber häufig auf bestimmte Bereiche (Versicherung, Anlageberatung etc.). Teilweise dürfen sie aufgrund ihrer jeweiligen Zulassung auch nur zu bestimmten Produktarten Beratungen anbieten. Honorarberater dürfen keine Provisionen annehmen. Im Gegensatz zu allen anderen Formen der Finanzberatung sind Honorarberater wirtschaftlich nicht vom Produktverkauf abhängig.



### MAKLER

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.



### VERTRETER / Ausschließlichkeitsvertreter

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.



**VERTRETER / Mehrfachvertreter** Die Bezeichnung „Mehrfachvertreter“ entstammt ursprünglich dem Versicherungsgeschäft und bezeichnet eine Gruppe der Versicherungsvermittler. Dennoch lassen sich unter dem Begriff Mehrfachvertreter auch Vermittler im Bereich der Finanzanlagen sowie dem Kreditgeschäft zusammenfassen, die als Handelsvertreter – also selbstständige Gewerbetreibende – für verschiedene Anbieter tätig sind und deren Produkte vertreiben. Mehrfachvertreter erhalten in der Regel von der Anbieterseite Provisionen, wenn sie Ihnen ein Produkt vermitteln. Die Provisionen sind in den Preisen bzw. Beiträgen – die sich dadurch entsprechend verteuern – normalerweise enthalten.



**VERTRETER / Strukturvertrieb** Strukturvertriebe werden normalerweise über Provisionen bezahlt, die in den Produktpreisen enthalten sind. Strukturvertriebe zeichnen sich durch eine ganz bestimmte Organisationsform aus. Die Finanzberater solcher Unternehmen sind in der Regel selbstständig tätige Versicherungsvermittler bzw. Finanzanlagenvermittler. Das Besondere an Strukturvertrieben ist die vielschichtige Hierarchie im Unternehmen. Es werden grundsätzlich keine festen Gehälter gezahlt. Für jedes verkaufte Finanzprodukt bekommt der Strukturvertrieb eine Provision und je höher jemand in der Hierarchie steht, desto größer ist sein Anteil an den Provisionszahlungen. Strukturvertriebe übernehmen häufig den Vertrieb für die großen Finanzkonzerne.

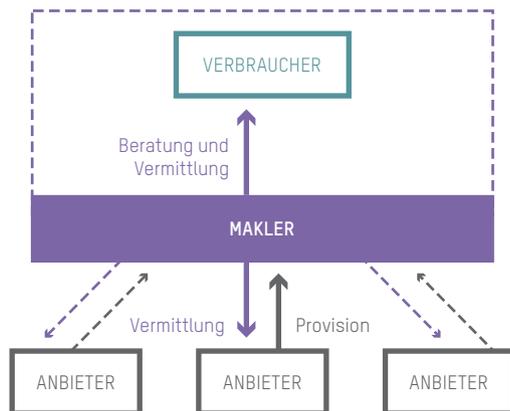


**BANKEN** Unter dem Begriff werden Banken und Sparkassen sowie deren Mitarbeiter zusammengefasst. „Banken“ können dabei die klassischen Großbanken, die Volks- und Raiffeisenbanken, die Sparkassen sowie die noblen Privatbanken sein. Banken lassen sich ihre Beratung für Finanzanlageprodukte von Ihnen im Allgemeinen über Provisionen bezahlen, die in den Produktpreisen enthalten sind. Sie müssen darüber hinaus auch manchmal Depotgebühren oder andere Gebühren beim Kauf oder Verkauf von Finanzanlageprodukten bezahlen. Wie der Begriff schon andeutet, werden als Bankmitarbeiter (kurz auch „Banker“ genannt) alle Personen bezeichnet, die für eine Bank oder Sparkasse tätig sind. Sie sind in die Organisation der jeweiligen Bank oder Sparkasse eingebunden und daher an die Weisungen der Geschäftsführung gebunden.

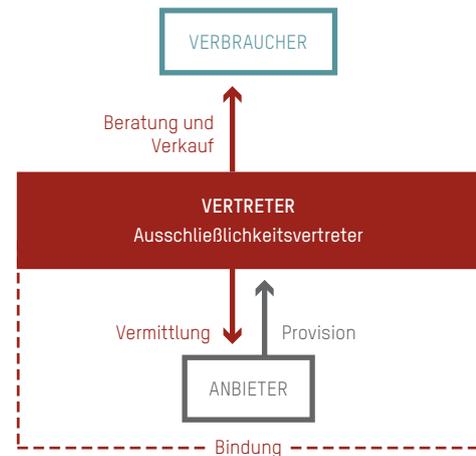
# Wie läuft die Beratung oder Vermittlung ab?



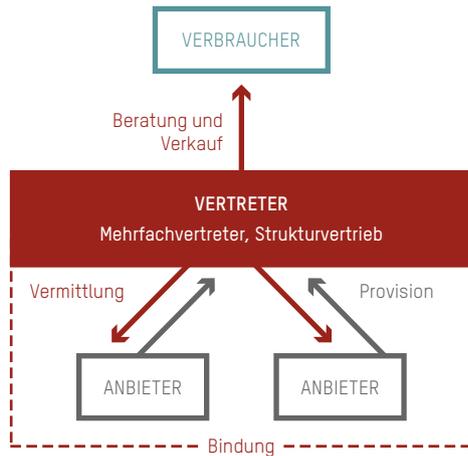
**HONORARBERATER** Honorarberatungen können sowohl als Anlage-, Finanzanlage-, Versicherungs- oder Kreditberatung durchgeführt werden. In der Praxis werden Honorar-Kreditberatungen kaum durchgeführt. Nur Honorar-Anlageberater dürfen Sie auch über das Wertpapiergeschäft in Form von Aktien beraten, Honorar-Finanzanlagenberater dürfen das nicht. Versicherungsberater beraten nur über Versicherungen. Ihnen allen ist jedoch gemein, dass sie keine Abschlussprovisionen von den Anbietern annehmen dürfen. Sind bestimmte Finanzprodukte nur mit eingepreisten Provisionen erhältlich, müssen Honorarberater diese Provisionen in voller Höhe und unverzüglich an Sie als Kunden weiterleiten. Die Bezahlung der Honorarberater erfolgt ausschließlich durch Sie als beratenem Kunden.



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



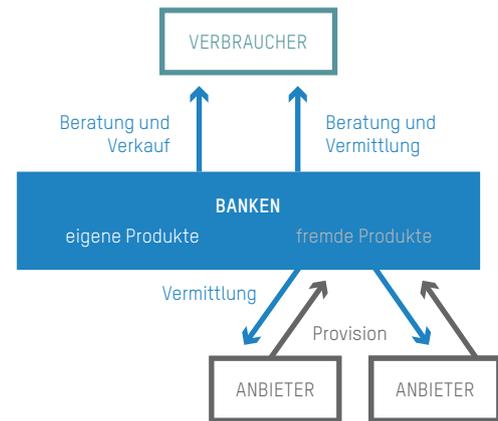
**VERTRETER / Ausschließlichkeitsvertreter** Ausschließlichkeitsvertreter bieten grundsätzlich nur Produkte „ihrer“ jeweiligen Versicherungsgesellschaft an. Sie haben dazu einen Vertrag mit dieser Versicherungsgesellschaft abgeschlossen. Für Sie als Kunden bedeutet dies, dass bei der Beratung der Vergleich mit weiteren Versicherungen, die ein gleichartiges Produkt anbieten, erschwert werden kann bzw. nur dann möglich ist, wenn Sie zu einem weiteren Ausschließlichkeitsvertreter einer anderen Versicherung gehen und sich dort beraten lassen.



**VERTRETER / Mehrfachvertreter** Mehrfachvertreter bieten Ihnen meistens nur Produkte einer bestimmten Finanzdienstleistungsart an, z. B. aus dem Kredit-, Versicherungs- oder Finanzanlagengeschäft, wenn sie nicht verschiedene Konzessionen erworben haben z. B. als Versicherungsberater bzw. -vermittler und Finanzanlagenvermittler. Sie bieten ausschließlich Produkte jener Anbieter an, mit denen sie Vertriebsverträge abgeschlossen haben. Für Sie als Kunde hat dies beispielsweise gegenüber den Ausschließlichkeitsvertretern den Vorteil, dass Sie eine gewisse Vergleichbarkeit erreichen. Die Auswahl an gleichartigen Produkten verschiedener Anbieter, die Ihnen beispielsweise Makler oder Honorarberater anbieten könnten, haben Mehrfachvertreter in der Regel nicht.

**VERTRETER / Strukturvertrieb** Die Produktpalette von vielen Strukturvertrieben deckt so gut wie die gesamte Breite des Finanzdienstleistungsmarktes ab, aber nicht alle Vertriebe können immer für alle Produktarten auch alternative Angebote machen. Grundsätzlich können die Finanzberater der Strukturvertriebe Sie also beispielsweise zu Versicherungen, Finanzanlagen oder Krediten beraten. In der Praxis kommt es vor, dass die Strukturvertriebe spezielle Berater für Versicherungen und wiederum spezielle Berater für Finanzanlagen

oder Kredite haben. Das starke Interesse, möglichst viele, wenn möglich mit hohen Provisionen versehene Produkte zu vermitteln, kann zu Konflikten mit Ihren Bedürfnissen und finanziellen Erfordernissen führen.



**BANKEN** Als Kunde müssen Sie in der Regel eine Bank oder Sparkasse aufsuchen, um das von Ihnen gewünschte Finanzprodukt zu erhalten. Außendienstmitarbeiter kommen bei Banken heute kaum noch vor. Natürlich können Sie auch – und das nicht nur bei Direktbanken – fast alle Bankgeschäfte online bzw. per Telefon von Zuhause aus erledigen. Banker sind in die Organisationsstruktur ihres Arbeitgebers eingebunden und müssen sich strikt an die Vorgaben der Geschäftsführung halten – normalerweise auch bei der Produktauswahl. Das jeweilige Produktangebot von Banken und Sparkassen hat, gemessen am Gesamtangebot, häufig einen recht begrenzten Umfang.

## Welche Qualifikation besitzen sie?

**HONORARBERATER** Ein Wertpapierdienstleistungsunternehmen, das eine „Honorar-Anlageberatung“ erbringen darf, muss die entsprechende Erlaubnis durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) besitzen. „Honorar-Finanzanlageberater“ sowie „Versicherungsberater“ brauchen eine Erlaubnis durch die Industrie- und Handelskammer (IHK) und eine gewerberechtliche Registrierung. Dazu müssen sie in der Regel ihre Zuverlässigkeit, geordnete Vermögensverhältnisse und den Abschluss einer Berufshaftpflichtversicherung nachweisen. Sie müssen auch ihre Sachkunde (z. B. Produkt- und Beratungskennnisse) nachweisen.

**MAKLER** 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.

**VERTRETER / Ausschließlichkeitsvertreter** 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.

**VERTRETER / Mehrfachvertreter** „Finanzanlagenvermittler“ sowie „Mehrfachvertreter“ im Versicherungsbereich brauchen eine Erlaubnis durch die Industrie- und Handelskammer. Sie müssen sich gewerberechtlich registrieren lassen. Hierfür müssen sie unter anderem erfolgreich eine Sachkundeprüfung vor der IHK abgelegt haben, in der sie ihre Kenntnisse über die rechtlichen und fachlichen Grundlagen nachweisen. Den Nachweis können sie auch durch eine abgeschlossene Berufsausbildung und ggf. zusätzlich eine Mindestzeit an Berufserfahrung führen. Darlehensvermittler benötigen ebenfalls eine Erlaubnis, müssen aber keine Sachkunde nachweisen.

**VERTRETER / Strukturvertrieb** Die Finanzberater der Strukturvertriebe unterliegen den gleichen gesetzlichen Mindestanforderungen wie ihre Berufskollegen (siehe auch Ausschließlichkeitsvertreter und Mehrfachvertreter). Ein recht hoher Anteil von Finanzberatern in Strukturvertrieben kommt ursprünglich aus Berufsfeldern, die eher wenig mit Finanzdienstleistungen zu tun haben. Die Ausbildung innerhalb der Organisation erfolgt zumeist auf zwei unterschiedlichen Wegen. Zu Beginn ihrer Mitarbeit begleiten die „Neulinge“ einen erfahrenen Finanzberater bei seiner Arbeit. Außerdem werden den Finanzberatern regelmäßig hausinterne Schulungen angeboten.

**BANKEN** In der Regel haben alle Bankmitarbeiter, unabhängig davon, ob sie als Arbeitnehmer oder als selbstständige Finanzberater im Privatkundengeschäft der Bank oder Sparkasse tätig sind, eine bank- bzw. versicherungsbezogene Berufsausbildung oder beispielsweise ein wirtschaftswissenschaftliches Studium erfolgreich abgeschlossen. Je nach Größe der Bank oder Sparkasse können die Mitarbeiter aus einer Vielzahl von Schulungs- und Fortbildungsmöglichkeiten wählen. Für die Beratung im Bereich der Wertpapierdienstleistungen und bei der Altersvorsorge sind bestimmte Mindestqualifikationen Pflicht, die nur über Weiterbildungsmaßnahmen erreicht werden können.

## Wodurch zeichnen sie sich besonders aus?

**HONORARBERATER** Honorarberater sollen eine unabhängige Beratung anbieten können. Aus diesem Grund dürfen sie keine Abschlussprovision von Anbietern nehmen und müssen Ihnen mitteilen, ob Beteiligungen an oder von Anbieterunternehmen bestehen. Das Provisionsannahmeverbot der Honorarberater soll für eine Beratung ohne Verkaufsdruck sorgen. Da Sie normalerweise Ihren Berater oder Ihre Beraterin immer bezahlen müssen – egal, ob die Finanzanalyse Ihres Beraters oder Ihrer Beraterin zum Kauf oder Verkauf von Finanzprodukten rät oder auch dazu, gar nichts zu unternehmen – können Interessenskonflikte vermieden werden.

**MAKLER** 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.

**VERTRETER / Ausschließlichkeitsvertreter** 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 enthalten, 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.

**VERTRETER / Mehrfachvertreter** Als Mehrfachvertreter tätige Versicherungs-, Darlehens- sowie Finanzanlagenvermittler bieten Produkte verschiedener Anbieter an, mit denen sie durch Vertriebsvereinbarungen zusammenarbeiten. Sie als Kunde haben dadurch die Möglichkeit, gleichartige Produkte verschiedener Anbieter besser vergleichen zu können. Dennoch ist in der Regel die Anzahl der Anbieter, mit denen die Mehrfachvertreter zusammenarbeiten, geringer als beispielsweise bei Maklern oder Honorarberatern.

**VERTRETER / Strukturvertrieb** Strukturvertriebe verfügen in aller Regel über eine Größe, die es ihnen erlaubt, ihren Finanzberatern eine umfangreiche Infrastruktur bereitzustellen: EDV-Ausstattung, Produktschulungen, Fortbildungen und Unterstützung bei allen Fragen rund um die Abrechnung. Insbesondere die technische Ausstattung für die Tätigkeit vor Ort beim Kunden, Beratungssoftware und Kundenmaterialien sind vielfach von ganz ausgezeichneter Qualität. Insgesamt bieten Strukturvertriebe somit eigentlich gute Voraussetzungen für eine durchaus ansprechende Beratungsqualität. Der enorme Druck, Produkte vermitteln zu müssen, um überhaupt Einnahmen zu erzielen, und das möglichst sehr erfolgreich, um im Strukturvertrieb aufzusteigen zu können, wirken sich in der Summe jedoch nicht so qualitätsfördernd aus.

**BANKEN** Banken und Sparkassen können Ihnen im Prinzip das gesamte Spektrum an Finanzdienstleistungen anbieten. Manche Banken und Sparkassen vermitteln Ihnen auch Versicherungen. Banken oder Sparkassen erzielen ihre Einnahmen im Finanzanlagen-geschäft mit Privatkunden unter anderem aus der Vermittlung und dem Verkauf von Produkten (z. B. Fonds, Bausparverträge, Versicherungen) und zu einem kleineren Teil aus Gebühren – z. B. für das Führen von Girokonten oder Depotgebühren für die Aufbewahrung von Wertpapieren.

## Wie können sie mir helfen?

**HONORARBERATER** Honorarberatung ist immer dann besonders sinnvoll, wenn Sie als Verbraucher eine unabhängige Analyse wünschen. Sie kann Ihnen, je nach der von Ihnen gewünschten Bandbreite der Beratung, eine Übersicht über Ihre gesamte aktuelle wie zukünftig erwartete finanzielle Situation geben. Sinnvoll ist die Honorarberatung auch dann, wenn Sie ein bestimmtes finanzielles Problem lösen möchten und grundsätzlich keine provisionsgestützte Beratung wünschen, sondern vielmehr eine hochgradig individuelle und maßgeschneiderte Beratung erwarten, bei der kein Verkaufsdruck und kein Interessenskonflikt des Beraters bestehen.

**MAKLER** 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 Risikovorabfragen stellen. Dadurch können Sie Angebote verschiedener Versicherungsgesellschaften zunächst anonym vergleichen, ohne dass Ihre persönlichen Daten dort vermerkt werden.

**VERTRETER / Ausschließlichkeitsvertreter** 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.

**VERTRETER / Mehrfachvertreter** Mehrfachvertreter im Versicherungsbereich sowie Finanzanlagen- und Darlehensvermittler können Sie bei der Suche nach einem geeigneten Produkt in der jeweiligen Finanzdienstleistungsart (Versicherungen, Finanzanlagen, Kredite) unterstützen. Da sie mit verschiedenen Anbietern zusammenarbeiten, soll dem vermittelten Abschluss in einem gewissen Umfang ein Marktvergleich zugrunde liegen. Sie als Kunde können bei Mehrfachvertretern im Versicherungsbereich eine bessere Vergleichbarkeit verschiedener Versicherungsgesellschaften haben. In der Regel reicht die sogenannte „Marktabdeckung“ aber nicht so weit wie bei Maklern oder Versicherungsberatern im Honorarbereich.

**VERTRETER / Strukturvertrieb** Strukturvertriebe bieten Ihnen auf den ersten Blick ein „Rundum-Sorglos-Paket“, was Ihnen entgegenkommt, wenn Sie sich nicht besonders für das Thema Finanzdienstleistungen interessieren. Strukturvertriebe haben zu fast allen Finanzthemen, die für „Otto Normalverbraucher“ eine Rolle spielen, ein Produktangebot. Theoretisch könnten die Finanzberater Sie eigentlich zu fast allen Fragen rund um das Thema Finanzdienstleistungen beraten. Allerdings können eine eingeschränkte Produktpalette und Verkaufsdruck sich negativ auf die Beratungsqualität auswirken. Andererseits können Sie Ihren Finanzberater im Schadensfall bzw. bei Fragen rund um das Thema Finanzen jederzeit kontaktieren.

**BANKEN** In der Theorie steht den Bankmitarbeitern die gesamte Produktpalette des Finanzdienstleistungsbereiches zur Verfügung. Insgesamt also beste Voraussetzungen, um Ihnen grundsätzlich eine kompetente und kundenorientierte Beratung zu bieten. Häufig haben Sie und Ihr Berater / Ihre Beraterin auch ein jahrelanges Vertrauensverhältnis aufgebaut und er bzw. sie kennt Ihre finanziellen Bedürfnisse. In der Praxis kann es jedoch vorkommen, dass Banken und Sparkassen nur hauseigene Produkte vertreiben. Ein Vergleich mit anderen Anbietern findet somit nicht statt.

## Wie erfolgt die Bezahlung?

**HONORARBERATER** Honorarberater erzielen ihre Einkünfte einzig über die beratenen Kunden, nicht hingegen von Anbietern. Die Bezahlung für ihre Beratung hängt also nicht von einem Produktverkauf ab. Sie als Kunde müssen das Honorar auch dann zahlen, wenn Sie kein Produkt erwerben oder der Empfehlung des Beraters nicht folgen. Sie müssen die Beratung auch bezahlen, wenn Ihnen als Ergebnis nur empfohlen wird, Ihre aktuellen Finanzanlagen und Versicherungen beizubehalten.

**MAKLER** 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.

**VERTRETER / Ausschließlichkeitsvertreter** 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.

**VERTRETER / Mehrfachvertreter** Sie müssen die Finanzanlagevermittler und Mehrfachvertreter im Versicherungsbereich in der Regel nicht extra bezahlen. Vielmehr werden sie durch Abschluss- oder Bestandsprovisionen der Anbieter bezahlt. Diese Provisionen sind regelmäßig in den Preisen der Versicherungsbeiträge, Ausgabeaufschläge oder sonstigen Zusatzkosten enthalten und werden daher indirekt doch von Ihnen gezahlt. Aus der provisionsgebundenen Bezahlung kann sich ein Interessenskonflikt für die Vermittler ergeben. Sie erhalten grundsätzlich nur dann Geld, wenn sie neue Verträge mit Ihnen abschließen bzw. sie erhalten „Bestandsprovisionen“ für bestehende Verträge. Die Besonderheit von Kreditvermittlern liegt darin, dass sie für ihre Tätigkeit sowohl eine Provision durch den Anbieter als auch eine separate Vergütung von Ihnen verlangen können.

**VERTRETER / Strukturvertrieb** In der Regel bezahlen Sie die Finanzberater der Strukturvertriebe über Provisionen, die in den Produktpreisen enthalten sind. Für Sie als Kunde kann dadurch leicht der Eindruck entstehen, dass die Beratung durch Finanzberater von Strukturvertrieben kostenlos ist, weil Sie kein direktes Beratungsentgelt zahlen müssen. Die Versicherungsprodukte enthalten aber alle Provisionen, auch wenn diese für Sie gar nicht bzw. nur schwer erkennbar sind. Im Bereich der Geldanlage sind die Finanzberater gesetzlich verpflichtet, die anfallenden Provisionszahlungen zu benennen.

**BANKEN** Für Sie als Kunden hat es den Anschein, dass die Beratung in Banken und Sparkassen kostenlos ist. Aber der Kostenanteil steckt zum einen in den Provisionszahlungen bei bestimmten Produkten – wie z. B. bei Versicherungen und Investmentfonds. Diese Kostenarten waren und sind zum Teil heute noch für Sie nur schwer erkennbar. Mit der Einführung der Produktinformationsblätter (PIB) hat sich das Problem zumindest für bestimmte Bereiche (Geldanlage, Lebensversicherungen) deutlich entschärft. Ein anderer Teil der Kosten „versteckt“ sich in den vergleichsweise niedrigen Sparzinssätzen. Banken und Sparkassen vergeben das Geld auf den Sparkonten für deutlich höhere Zinsen wieder als Kredite. In diesem Bereich sind für Sie die Beratungskosten überhaupt nicht wahrnehmbar.

## Wo und wie finde ich sie?

**HONORARBERATER** Bei der Suche nach einer Honorarberatung kann die Anfrage beim jeweiligen Berufsverband oder die Recherche im Internet hilfreich sein. Aufgrund der momentan noch relativ geringen Anzahl der Honorarberater existiert zum jetzigen Zeitpunkt keine unabhängige Übersicht, auf der Sie alle Honorarberater finden könnten. Insbesondere im ländlichen Bereich kann sich die Suche nach einem geeigneten Honorarberater oder einer geeigneten Honorarberaterin für Sie schwierig gestalten.

**MAKLER** 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.

**VERTRETER / Ausschließlichkeitsvertreter** 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.

**VERTRETER / Mehrfachvertreter** In der Regel finden Sie auf den Webseiten der Versicherer Mehrfachvertreter im Versicherungsbereich in Ihrer Nähe. Finanzanlagenvermittler finden Sie beispielsweise auch auf den Seiten der jeweiligen Verbände.

**VERTRETER / Strukturvertrieb** Sie können einen Berater vor Ort im Allgemeinen auf der Webseite der jeweiligen Strukturvertriebe unter Angabe Ihrer eigenen Adresse (Umfkreissuche) finden. Zumeist nutzen Berater von Strukturvertrieben persönliche Verbindungen zu Ihnen für eine erste Kontaktaufnahme. Die starke Ausrichtung auf die (Aus-)Nutzung von privaten Kontakten aus Freundes- und Bekanntenkreisen, zu Vereinsmitgliedern und Mitgliedern ähnlicher Organisationen ist ein besonderes Merkmal von Strukturvertrieben. Sie besitzen in aller Regel nur wenige eigene Räumlichkeiten, in denen sie Beratungsgespräche führen könnten. Telefonisch erreichen Sie in der Regel nur den direkten Ansprechpartner – den „eigenen“ Finanzberater.

**BANKEN** Banken und Sparkassen werden unter dem Oberbegriff Kreditinstitute geführt. Sie sind für Sie als Kunden – insbesondere im städtischen Bereich – meist relativ einfach zu finden, da ihre Filialen häufig verkehrsgünstig gelegen sind. Insbesondere auf den Webseiten der Banken und Sparkassen ist in der Regel eine sogenannte „Filialsuche“ möglich. Unter Angabe Ihrer eigenen Adresse können Sie die nächstgelegene Filiale finden.

## Wie werden sie kontrolliert?

**HONORARBERATER** Die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) übt die Aufsicht über Wertpapierdienstleistungsunternehmen aus, die eine Honorar-Anlageberatung vornehmen dürfen. Der Begriff „Honorar-Anlageberatung“ ist geschützt und darf erst nach der Registrierung bei der BaFin verwandt werden. „Versicherungsberater“ und „Honorar-Finanzanlageberater“ brauchen für die Ausübung ihrer Tätigkeit die Erlaubnis durch die zuständige Industrie- und Handelskammer und müssen sich außerdem beim regionalen Gewerbeamt registrieren lassen.

**MAKLER** 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 berufsrechtlicher 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.

**VERTRETER / Ausschließlichkeitsvertreter** 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.

**VERTRETER / Mehrfachvertreter** Sämtliche der genannten Mehrfachvertreter brauchen eine Erlaubnis von der Industrie- und Handelskammer. Lediglich die gebundenen Finanzanlagevermittler brauchen keine Erlaubnis, müssen sich aber bei der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) registrieren lassen. Die zuvor genannten Institutionen sind auch für die fortlaufende Kontrolle der berufsrechtlichen Vorschriften zuständig. Sie können die Zulassung der Mehrfachvertreter im Versicherungsbereich sowie der Finanzanlagenvermittler im Vermittlerregister, die der gebundenen Finanzanlagenvermittler im Register der BaFin prüfen. Für Kreditvermittler existiert derzeit kein entsprechendes Online-Register.

**VERTRETER / Strukturvertrieb** Grundsätzlich ist die Tätigkeit der Finanzberater der Strukturvertriebe als Finanzanlagen- oder Versicherungsvertreter erlaubnispflichtig. Strukturvertriebe und deren Finanzberater besitzen in der Regel eine Zulassung als Versicherungsvertreter und / oder Finanzanlagenvermittler. Die Kontrolle der Berater übernehmen die zuständigen Behörden (z.B. Gewerbeämter). Bei Verstößen kann den Beratern ihre Zulassung entzogen werden. Sie können im Finanzanlagenvermittler- bzw. Versicherungsvertreterregister prüfen, welche Zulassung die Berater haben.

**BANKEN** Die Kontrolle wird in Deutschland von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) und der deutschen Bundesbank wahrgenommen. Die Aufsichtsbehörden verfolgen das Ziel, die Effizienz und Stabilität des Bankensystems sowie die ordnungsgemäße Abwicklung von Bankgeschäften sicherzustellen. Hinzugekommen ist aktuell noch eine dritte Institution, die die Kreditinstitute kontrolliert: die europäische Bankenaufsicht.

# IMPRESSUM

## HERAUSGEBER



institut für  
finanzdienstleistungen e.V.

**institut für finanzdienstleistungen e.V. (iff)**

Rödingsmarkt 31/33  
20459 Hamburg

### Telefon

+49 40 3096910

### Fax

+49 40 30969122

### E-Mail

[institut@iff-hamburg.de](mailto:institut@iff-hamburg.de)

### Internet

[www.iff-hamburg.de](http://www.iff-hamburg.de)

### Vertretungsberechtigt und inhaltlich Verantwortlicher

Prof. Dr. Udo Reifner

### Konzept und Inhalt

institut für finanzdienstleistungen e.V.

### Grafisches Konzept, Umsetzung und Illustration

KontextKommunikation, Heidelberg/Berlin

### Hinweis

Trotz sorgfältiger Recherche und inhaltlicher Kontrolle übernehmen wir keine Haftung für die hier bereitgestellten Informationen.

Die Broschüre sowie alle in ihr enthaltenen Texte und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsgesetz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des *iff*.

### Stand

Juli 2014

## Gefördert durch:



Bundesministerium  
der Justiz und  
für Verbraucherschutz

**aufgrund eines Beschlusses  
des Deutschen Bundestages**