

# 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. Ein Teil der Ausschließlichkeitsvertreter vermittelt Versicherungen nur im Nebenberuf. Generell sind die meisten Versicherungsbüros vor Ort als Ausschließlichkeitsvertreter tätig. Für wen sie arbeiten, ist relativ einfach zu erkennen, da der Versicherungsname häufig schon von außen gut erkennbar angebracht ist, beispielsweise in den Fenstern oder am Namensschild.

## Wie läuft die Beratung oder Vermittlung ab?

Ausschließlichkeitsvertreter haben in der Regel nur Produkte einer einzigen Versicherungsgesellschaft im Angebot, an die sie sich vertraglich gebunden haben. Sie sind dazu verpflichtet, Ihnen mitzuteilen, für welche Versicherung sie Verträge vermitteln. Ausschließlichkeitsvertreter sind normalerweise selbstständig tätig, erhalten aber von der Versicherung beispielsweise in EDV-technischen Fragen Hilfestellungen.

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 Pro-

Gefördert durch:

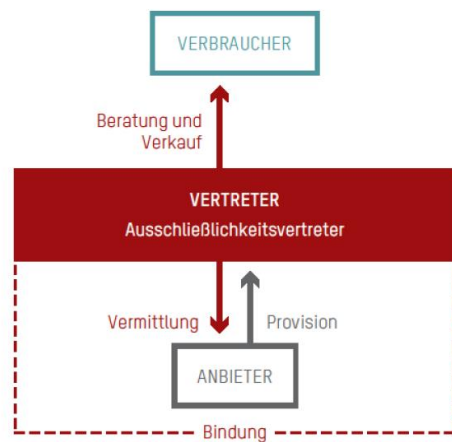


aufgrund eines Beschlusses  
des Deutschen Bundestages

dukt anbieten, erschwert werden kann bzw. nur dann möglich ist, wenn Sie zu einem weiteren Ausschließlichkeitsvertreter einer anderen Versicherung gehen und sich dort beraten lassen. Diese stark begrenzte Produktauswahl sowie die Abhängigkeit der Vertreter vom jeweiligen Anbieter sind nachteilig. Ausschließlichkeitsvertreter können Sie nur zum Bereich Versicherungen und Vorsorge beraten, wenn es sich beim Thema Vorsorge um Versicherungsprodukte handelt.

Ausschließlichkeitsvertreter erhalten von dem Versicherungsunternehmen eine Hilfestellung in organisatorischen und abrechnungstechnischen Fragen. Sie können und dürfen Ihnen als Verbraucher im Allgemeinen keine Produkte von anderen Gesellschaften anbieten, da die Versicherungsgesellschaft dies normalerweise untersagt. Allerdings kann diese Beschränkung auch nur für eine bestimmte Versicherungssparte gelten. Darf der Versicherungsvertreter beispielsweise aufgrund seiner Vereinbarungen nur Sachversicherungen der Versicherung A anbieten, kann er unter Umständen Lebensversicherungen der Versicherung B anbieten (aber auch dann generell nur ausschließlich). Ausschließlichkeitsvertreter fördern den Absatz der Versicherungsprodukte „ihres“ Versicherers, sind in der Regel jedoch selbständig tätig. Sie müssen Ihnen jedoch mitteilen, für welche(n) Versicherer sie tätig sind.

Ausschließlichkeitsvertreter haben zumeist von Beginn an einen Kundenstamm, den sie von den Anbietern erhalten. Das große Plus dieser Vermittlungsform ist die Nähe der Vertreter zu ihren Kunden und ihre Erreichbarkeit.



**Systematik - Ausschließlichkeitsvertreter**

## Welche Qualifikation besitzen sie?

Ausschließlichkeitsvertreter sind in der Praxis mehrheitlich als sogenannte „gebundene Versicherungsvertreter“ tätig. Sie benötigen keine Erlaubnis und dementsprechend müssen sie keine Sachkundeprüfung ablegen. Das Versicherungsunternehmen, für welches sie tätig sind, übernimmt die Aus- und Weiterbildung und die Haftung für diese Vertreter.

Sind sie nicht als gebundene Versicherungsvertreter tätig, benötigen sie eine Erlaubnis durch die zuständige Industrie- und Handelskammer (IHK). Sie müssen ihre Qualifikation durch eine Sachkundeprüfung

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses  
des Deutschen Bundestages

nachweisen, sofern sie nicht ohnehin anderweitig qualifiziert sind, beispielsweise wenn sie eine Ausbildung zum „Kaufmann für Versicherungen und Finanzen“ (ehemals Versicherungskaufmann) absolviert haben. Hierdurch soll sichergestellt werden, dass die Betroffenen über Produkt- und Beratungskennnisse verfügen. Die Sachkundeprüfung wird bei der zuständigen IHK abgelegt.

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. Ausschließlichkeitsvertreter werden auf Provisionsbasis bezahlt. Die Provisionen sind grundsätzlich 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. Dies unterscheidet die Ausschließlichkeitsvertreter beispielsweise insbesondere von den Honorarberatern, die zur Zeit mehrheitlich im städtischen Bereich ihre Beratungsleistung anbieten. Da Ausschließlichkeitsvertreter normalerweise nur die Produkte einer Versicherungsgesellschaft anbieten, ist das Angebot relativ begrenzt. Insbesondere leidet die Vergleichbarkeit darunter. Die Versicherungen stehen – wie allgemein üblich – im Konkurrenzkampf zueinander. Daher kann es für Sie sowohl preislich wie auch hinsichtlich der Versicherungsleistung sinnvoll sein, Angebote verschiedener Versicherer zu vergleichen. Dies wird bei Ausschließlichkeitsvertretern im Allgemeinen nicht möglich sein. Allerdings kann die Beschränkung auf eine kleine Produktpalette auch positiv sein. Versicherungsprodukte sind im allgemeinen komplex. Ausschließlichkeitsvertreter kennen die Produkte, die sie Ihnen anbieten, normalerweise gut.

Die Ausschließlichkeitsvertreter bilden auf dem Markt für die Vermittlung von Versicherungsprodukten die mit weitem Abstand größte Vermittlergruppe.

### **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 die 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.

Weitere Finanzdienstleistungen können als Versicherungsvermittler arbeitende Ausschließlichkeitsvertreter ihnen normalerweise nicht anbieten, es sei denn, sie besitzen weitere Zulassungen (z. B. als Finanzanlagenvermittler).

## 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. Dem Kunden gegenüber sind die Art und Quelle der Vergütung offenzulegen (z.B. Provision, Direktzahlung vom Kunden oder enthalten in Versicherungsprämie). 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 Seiten der Versicherer einen Ausschließlichkeitsvertreter in Ihrer Nähe finden. Da die Ausschließlichkeitsvertreter häufig mit dem Namenszug der Versicherungsgesellschaft werben, können Sie sie relativ leicht finden.

## 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.

## Weiterführende Informationen:

Ausschließlichkeitsvertreter zählen zur Gruppe der Versicherungsvermittler und vermitteln Versicherungsverträge gewerbsmäßig bzw. schließen sie gewerbsmäßig ab.

Versicherungsvermittler teilen sich auf in Versicherungsvertreter und Makler. Bei den Vertretern existieren wiederum verschiedene Ausprägungen. So gibt es neben den hier erwähnten Ausschließlichkeitsvertretern auch Mehrfachvertreter.

Ebenso können Gewerbetreibende, die ergänzend zu ihrem normalen Geschäft Versicherungen vermitteln, auf Antrag von der Erlaubnispflicht befreit werden, wenn gewisse Voraussetzungen erfüllt sind. Sie werden auch als „produktakzessorische Versicherungsvermittler“ bezeichnet. Das gilt z. B. für Autohändler, die zusammen mit dem verkauften Kraftfahrzeug eine Versicherung anbieten. Grundsätzlich befreit von der Erlaubnispflicht sind sogenannte „Annexvermittler“. Ein Beispiel hierfür wären Brillenhändler, die zusammen mit der verkauften Brille einen Versicherungsschutz für Glasbruch, Diebstahl oder Ähnliches vertreten.

Von den insgesamt 242.778 (Stand 30. Juni 2014) registrierten Versicherungsvermittlern und -beratern ist die Mehrzahl als „gebundene Versicherungsvertreter“ (162.106) tätig. 30.635 sind als Versicherungsvertreter mit Erlaubnis und 3.046 sind als sog. „produktakzessorische Vertreter“ registriert.

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses  
des Deutschen Bundestages