

Mehrfachvertreter



Was ist unter der Bezeichnung zu verstehen?

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 Finanzanlage sowie dem Kreditgeschäft zusammenfassen, die als Handelsvertreter – also selbständige 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.

Gewerbsmäßig tätige **Darlehensvermittler** im Verbraucherkreditgeschäft können für Sie Kreditangebote suchen und Ihnen Kredite vermitteln. Selten endet ihre Tätigkeit nach dem Hinweis auf bestimmte Produkte – meistens vermitteln sie diese auch.

Finanzanlagenvermittler können Ihnen normalerweise unterschiedliche Anlagen vermitteln: offene Investmentfonds (beispielsweise Aktienfonds, Rentenfonds, Geldmarktfonds) oder geschlossene Fonds (beispielsweise Immobilienfonds oder Schiffsfonds), Genussrechte, Namensschuldverschreibungen und weitere Vermögensanlagen. Manchmal haben sie aber auch nur die gewerberechtliche Erlaubnis zum Vertrieb einzelner Finanzanlagen.

Da Versicherungs-, Darlehens- und Finanzanlagenvermittler teilweise auch als „Ausschließlichkeitsvertreter“ tätig sind und nur die Produkte eines Anbieters vertreiben, sollten Sie nachfragen, mit welchen Anbietern er oder sie zusammenarbeitet (sog. Marktabdeckung).

Gefördert durch:



Bundesministerium
der Justiz und
für Verbraucherschutz

aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages

Wie läuft die Beratung oder Vermittlung ab?

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 gegenüber beispielsweise den Ausschließlichkeitsvermittlern 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.

Versicherungsvermittler und **Darlehensvermittler** müssen Sie von sich aus darüber aufklären, ob sie als Mehrfach- oder Ausschließlichkeitsvertreter tätig sind. **Finanzanlagenvermittler** müssen die Emittenten (Unternehmen, die sich Geld über die Ausgabe von Produkten am Finanzmarkt besorgen) und die Anbieter nennen, deren Produkte sie vermitteln oder über die sie beraten.

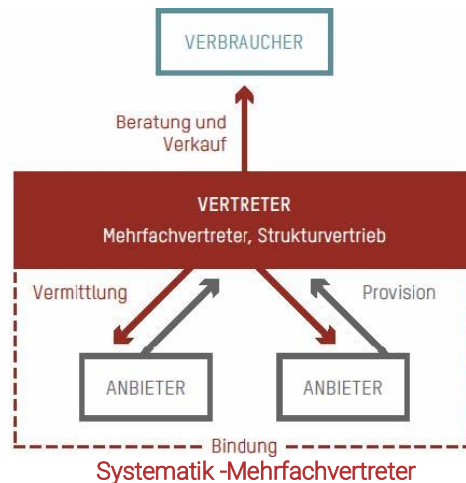
Mehrfachvertreter im **Versicherungs-** und **Finanzanlagenbereich** müssen ihrer Empfehlung grundsätzlich eine hinreichende Zahl von auf dem Markt angebotenen Verträgen und Anbietern zu Grunde legen. Finanzanlagenvermittler müssen Sie beispielsweise auch über die Provisionen (bzw. sonstige geldwerte Zuwendungen), die sie erhalten, aufklären und auf mögliche Interessenkonflikte hinweisen. Mehrfachvertreter im Versicherungsbereich müssen sicherstellen, dass etwaig erhaltene Provisionen sich nicht nachteilig auf die Dienstleistung für den Kunden auswirken. Insofern sind Interessenkonflikte weitestmöglich zu vermeiden oder offenzulegen. Zudem müssen sie dem Kunden gegenüber die Art und Quelle der Vergütung offenlegen (z.B. Provision, Direktzahlung vom Kunden oder enthalten in Versicherungsprämie). Werden Versicherungsanlageprodukte (insbesondere fondsbezogene Lebensversicherungen) vertrieben, gelten darüberhinausgehend besonders umfangreiche Informations- und Beratungspflichten. **Darlehensvermittler (Kreditvermittler)** können Sie bei der Auswahl von Krediten unterstützen. Nicht alle Kreditvermittler haben dabei Angebote verschiedener Banken oder Sparkassen im Angebot. Teilweise vermitteln sie auch nur Kredite eines Anbieters. Fragen Sie im Zweifel, mit welchen Kreditinstituten der Vermittler bzw. die Vermittlerin zusammenarbeitet. Kreditvermittler sind weder verpflichtet, eine große Bandbreite des Kreditmarktes mit ihrem Vermittlungsangebot abzudecken noch Ihnen durch eine umfassende Analyse eine bedarfsgerechte Empfehlung für ein Kreditprodukt oder eine Finanzierungs konstruktion zu erteilen. Deshalb können Kreditvermittler auch als Ausschließlichkeitsvertreter tätig sein. Trotzdem müssen auch Kreditvermittler Sie vor dem Abschluss eines Vertrages über zahlreiche Details informieren (vorvertragliche Informationspflichten), die Sie als Kreditinteressenten in die Lage versetzen sollen, selbstständig eine Entscheidung darüber treffen zu können, welcher Kredit für Sie geeignet ist. Kreditvermittler müssen Sie über die Vergütung, Provisionen und sonstigen Nebenentgelte aufklären.

Gefördert durch:



Bundesministerium
der Justiz und
für Verbraucherschutz

aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages



Welche Qualifikation besitzen sie?

Finanzanlagenvermittler sowie **Mehrfachvertreter im Versicherungsbereich** brauchen eine Erlaubnis durch die Industrie- und Handelskammer. Sie müssen sich gewerberechtlich registrieren lassen. Hierfür müssen sie normalerweise ihre Zuverlässigkeit, geordnete Vermögensverhältnisse und den Abschluss einer Berufshaftpflichtversicherung nachweisen. Außerdem müssen sie 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. 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 Mehrfachvertreter gehört.

Darlehensvermittler müssen bis auf den Nachweis einer Berufshaftpflichtversicherung sowie der entsprechenden Sachkunde die gleichen Anforderungen erfüllen, um die gewerberechtliche Erlaubnis zur Berufsausübung zu erhalten.

Wodurch zeichnen sie sich besonders aus?

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.

Gefördert durch:



Bundesministerium
der Justiz und
für Verbraucherschutz

aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages

Finanzanlagenvermittler – wie auch die übrigen ungebunden tätigen Berater – müssen über den Abschluss einer Vermögensschadenshaftpflichtversicherung sicherstellen, dass für die finanziellen Folgen einer Fehlberatung geradestehen können. Eine solche Vermögensschadenshaftpflicht ist eine teure Angelegenheit, weshalb nicht wenige Finanzanlagenvermittler die in den letzten Jahren entstandene Möglichkeit zum Beitritt unter ein sogenanntes „Haftungsdach“ nutzen. Diese Haftungsdächer sind Unternehmen, die nicht nur die Leistungen für eine Vermögensschadenshaftpflicht bereitstellen, sondern sie besitzen häufig auch eine ähnliche Zulassung für Wertpapiergeschäfte wie Banken und Sparkassen. Unter ihrem Dach können die beteiligten Finanzanlagenvermittler also auch weitergehende Beratungsleistungen im Anlagengeschäft (Aktien, Anleihen usw.) anbieten.

Wie können sie mir helfen?

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. Als Kunde können Sie bei Mehrfachvertretern im Versicherungsbereich eine bessere Vergleichbarkeit verschiedener Versicherungsgesellschaften erreichen. In der Regel reicht die sogenannte „Marktabdeckung“ aber nicht so weit wie bei Maklern oder Versicherungsberatern im Honorarbereich.

Wenn Sie bei einer Produkt- und Anbieterauswahl also kein separates Beratungshonorar bezahlen möchten, können sie sich an Mehrfachvertreter von Versicherungen und an Finanzanlagen- sowie Kreditvermittler wenden. Sie scheiden aber als „Allfinanzberater“ überwiegend aus.

Wie erfolgt die Bezahlung?

Sie müssen die **Finanzanlagenvermittler** 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, Ausgabeaufschlägen 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. Kreditvermittler müssen Sie sowohl über die Vergütung als auch über die verlangten Nebenentgelte vor dem Vertragsabschluss informieren.

Gefördert durch:



Bundesministerium
der Justiz und
für Verbraucherschutz

aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages

Wo und wie finde ich sie?

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.

Wie werden sie kontrolliert?

Sämtliche der genannten Mehrfachvertreter brauchen eine Erlaubnis von der Industrie- und Handelskammer. Lediglich die gebundenen Finanzanlagenvermittler brauchen keine Erlaubnis, müssen sich aber bei der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) registrieren lassen. Die Erlaubnis kann auf einzelne Produkte der jeweiligen Finanzdienstleistungsart beschränkt werden (z. B. nur die Vermittlung von offenem Investmentvermögen). Die zuvor genannten Institutionen sind auch für die fortlaufende Kontrolle der berufsrechtlichen Vorschriften zuständig. Daneben sind Mehrfachvertreter regelmäßig Mitglied in den berufsständischen Verbänden. Diese können im Beschwerdefall verständigt werden. Daneben existiert noch die außergerichtliche Streitschlichtung, beispielsweise über den Versicherungsombudsmann (www.versicherungsombudsmann.de).

Sie können die Zulassung der Mehrfachvertreter im Versicherungsbereich sowie der Finanzanlagenvermittler im Vermittlerregister (<http://www.vermittlerregister.info/>) prüfen. Gebundene Finanzanlagenvermittler werden im Register der vertraglich gebundenen Vermittler der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) geführt (<https://portal.mvp.bafin.de/database/VGVInfo/start.do>). Für Kreditvermittler existiert derzeit kein entsprechendes online-Register, so dass Sie beim örtlichen Gewerbeamt nachfragen müssen.

Weiterführende Informationen:

Neben den hier erwähnten Mehrfachvertretern existieren auch Ausschließlichkeitsvertreter. 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.

Für Darlehensvermittler existiert derzeit kein online-Register – somit liegen entsprechende Statistiken zu deren Anzahl nicht vor.