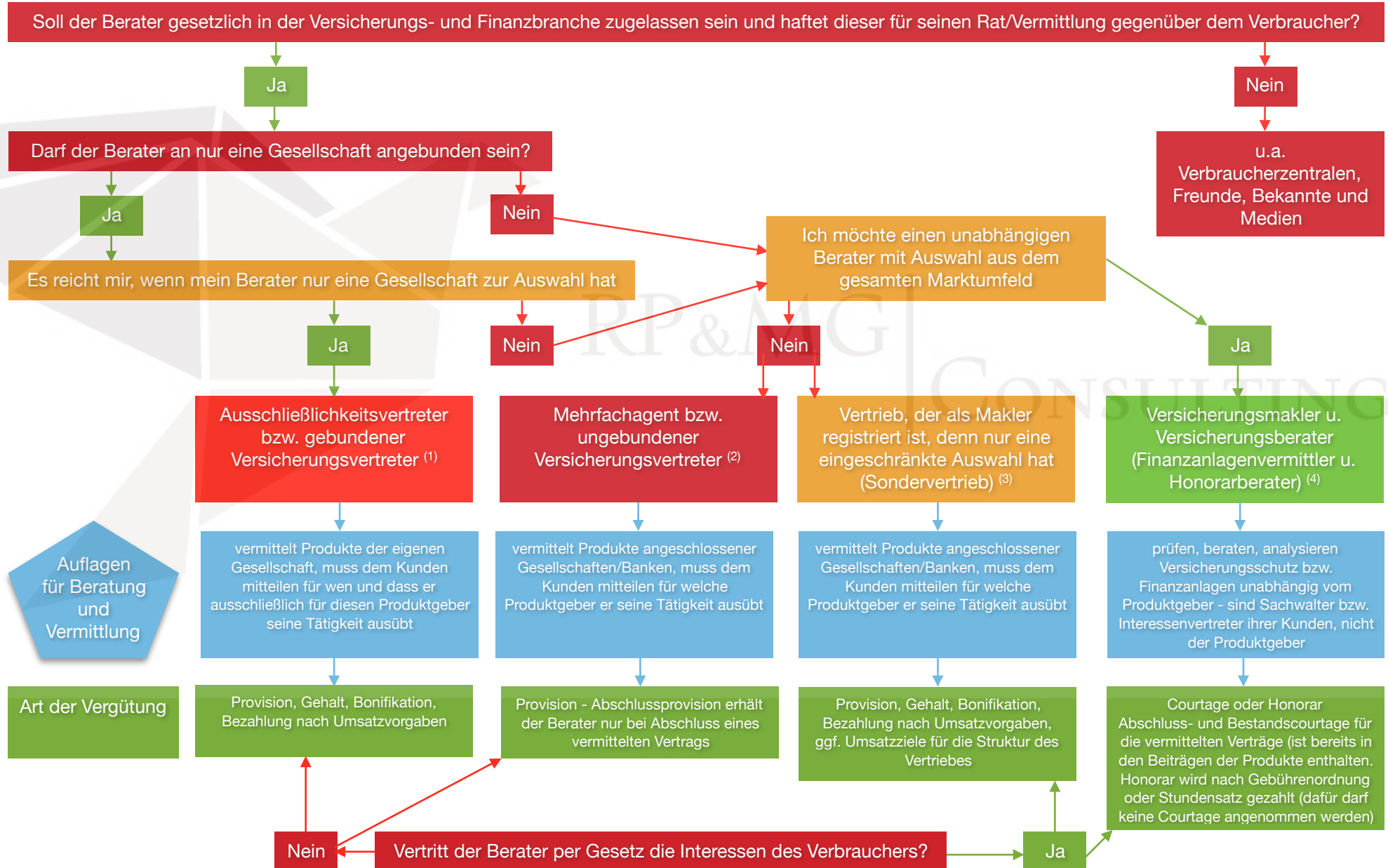


Wie finde ich den passenden Berater in Versicherungs- und Finanzfragen?



Auflagen für Beratung und Vermittlung

(1) Beratung vorwiegend zu Versicherungen (Vertriebe erstellen i.d.R. auch Finanzanalysen oder Vorsorge"konzepte"), handelt im Auftrag des Vertriebs oder der Gesellschaft, kann und darf nur „seine“ Produkte vermitteln. Bsp.: OVB, Telis, DVAG (Vertriebe) oder Banken, Sparkassen und einzelne Versicherer - steht rechtlich auf der Seite des Versichert, Vertrieb oder Bank

(2) Meist verwendet bei Vertrieben, erstellen i.d.R. Finanzanalysen oder Vorsorge"konzepte", handeln im Auftrag des Vertriebs, kann und darf nur die Produkte, die vom Vertrieb zur Verfügung gestellt werden vermitteln., Bsp.: tecis, Swiss Life Select - steht rechtlich auf der Seite des Versicherer

(3) rechtlich genutzte Grauzone, Vertrieb als Versicherungsmakler registriert, Mitarbeiter können und dürfen nur die Produkte, die vom Vertrieb zur Verfügung gestellt werden vermitteln, nutzen Finanzanalysen und Konzepte des Vertriebes, Bsp.: MLP, 1:1 Assekuranzservice AG - oft nutzen diese auch ungeschützte Bezeichnungen wie „Ärztberater“, stehen rechtlich auf der Seite der Kunden (weil Versicherungsmakler)

(4) Versicherungsberater dürfen ausschließlich gegen Honorar beraten, Versicherungsmakler können durch Honorar und Courtage durch den Versicherer vergütet werden, Sie sind Sachwalter der Kunden und betreuen (rechtlich) ihre Kunden über den Abschluss hinaus, umfassende Erstellung von Analysen und Konzepten, durch Bündelung von Maklerpools können meist bessere Konditionen für Kunden ausgehandelt werden, stehen rechtlich auf der Seite der Kunden