

Vermittlertypen

	gebundener Vermittler	Mehrfachvermittler	Versicherungsmakler	Versicherungsberater	Honorarberater	Bank- / Sparkassenberater
Zulassung	§ 34d GewO	§ 34d GewO	§ 34d GewO	§34e GewO	§ 34d GewO	§ 34c GewO
Definition	Der Ausschließlichkeitsvertreter ist nur für ein Versicherungsunternehmen tätig. Er erbringt seine Leistung auf der Grundlage eines Vertretervertrages im Interesse des Versicherungsunternehmens.	Der Mehrfachvertreter ist für mehrere Versicherungsunternehmen tätig und erbringt seine Leistung auf der Grundlage eines Vertretervertrages im Interesse des Versicherers.	Der Versicherungsmakler ist dem Kunden und nicht dem Versicherer gegenüber verpflichtet. Er darf nicht an bestimmte Versicherer gebunden sein und wird in aller Regel im Rahmen eines Maklervertrages tätig.	Der Versicherungsberater vermittelt keine Versicherungsprodukte. Bei seiner Dienstleistung handelt es sich um eine Rechtsberatung.	Honorarberater sind Sachwalter des Kunden, d. h. der Auftraggeber ist immer der Kunden, dessen Interessen vertreten werden. Zu beachten ist, dass der Begriff des Honorarberaters bisher rechtlich nicht definiert und nicht geschützt ist.	Bankberater sind in der Regel bei einer Bank fest angestellt.
Vergütung	Er erhält für das vermittelte Geschäft von der Versicherungsgesellschaft Abschluss- und / oder Bestandsprovision.	Er erhält für seine Verkaufs- und Betreuungstätigkeit von den jeweiligen Versicherungsgesellschaften Abschluss- und/oder Bestandsprovisionen. Feste Vergütungen, bspw. Gehälter, sind Ausnahmen.	Die Bezahlung erfolgt in Form einer Courtage, die Teil der Versicherungsprämie ist und vom Versicherer an ihn gezahlt wird. Er kann alternativ eine verbindliche Honorarvereinbarung treffen, sonstigen Vergütungen von Produktanbietern entfallen.	Er erhält vom Kunden für seine Dienstleistung ein Honorar. Versicherungsberater dürfen von den Versicherungsnehmern keine Provision oder Courtage annehmen.	Vergütet werden das Know-how und der Zeitaufwand. Er erhält kein Geld von den Versicherungen oder Instituten, die er empfiehlt.	Sie bekommen ein laufendes Gehalt sowie erfolgsabhängige Zahlungen, die häufig an den Verkauf bestimmter Produkte gebunden sind. Es gibt Banken, bei denen die Berater direkt an Vertriebsprovision für bestimmte Produkte beteiligt sind.
Aufgaben- gebiet	Der Ausschließlichkeitsvertreter ermittelt den Bedarf des Kunden und stellt Lösungen zusammen. Aus der Produktpalette der Versicherungsgesellschaft, mit der er zusammenarbeitet, kann er ein Angebot für den Kunden erstellen.	Der Mehrfachvertreter ermittelt den Bedarf des Kunden und stellt Lösungen zusammen, ohne wirtschaftlich von einem Unternehmen abhängig zu sein. Aus der Produktpalette der Gesellschaften, mit denen er zusammenarbeitet, kann er ein Angebot für den Kunden erstellen.	Der Versicherungsmakler erstellt für den Kunden geeignete Versicherungslösungen. Er kann aus dem gesamten Marktangebot, die für den individuellen Bedarf des Kunden geeigneten Produkte auswählen.	Versicherungsberater beraten den Kunden bei der bedarfsgerechten Auswahl von notwendigem Versicherungsschutz – sie verschaffen ihm einen Überblick über den Markt. Sie suchen für ihn günstige Versicherungsunternehmen und unterstützen im Schadenfall.	Der Kunden kauft die Beratungsdienstleistung, keine Produkte. Der Honorarberater zeigt dem Kunden unabhängig von Versicherern und Finanzdienstleistern Möglichkeiten auf, welche Anlage- und Versicherungsprodukte für seine Situation geeignet sind.	Bankberater decken eine sehr breite Dienstleistungspalette ab, u.a. Giro-, Kredit-, Investmentgeschäfte. Sie bieten ihre eigenen Bankprodukte an und sind zumeist an einen Versicherungspartner gebunden. Es besteht die Möglichkeit, Investmentfonds und Versicherungen anderer Anbieter zu verkaufen.