

Gegenüberstellung der Berufsgruppen

Bezeichnung	Einfirmenagent	Mehrfachagent	Versicherungsmakler	Versicherungsberater
Häufige Titel auf der Visitenkarte	Vertreter	Mehrfachagent	Versicherungsmakler	Behördlich zugelassener
	Hauptagent	Finanzberater		Versicherungsberater
	Generalagent Finanzfachmann	Finanzoptimierer Finanzfachmann		(Rechtsbeistand)
	Bezirksdirektor	usw.		
	Vertrauensmann	Versicherungsfachmann		
Irreführende Titel	Versorgungsberater	(unabhängiger) Versorgungsberater	Finanzexperte	Keine andere Berufsbezeichnung möglich!
	Vorsorgeberater	Vorsorgeberater	Unternehmensberater	
	Anlageberater	Anlageberater Versicherungsfachmann	Honorarberater	Die Berufsbezeichnung Versicherungsberater ist gesetzlich geschützt.
	Vermögensberater	Vermögensberater		
	Finanzexperte	Versicherungsmakler		
Voraussetzungen für die Berufsausübung	In der BRD, K E I N E			Zulassung durch die jeweilige Industrie- und Handelskammer. Versicherungsrechtliche und juristische Kenntnisse zwingend erforderlich.
Auftraggeber	Versicherungsgesellschaft		Kunde	Mandant
Kosten	Für den Kunden entstehen keine Kosten. Der Vermittler erhält Abschluss- und sonstige Provisionen von der Gesellschaft, die Provision wird in den Versicherungsbeiträgen eingerechnet. Fehlender Vergleich mit anderen Gesellschaften führt oft zu teureren Versicherungen.	Für den Kunden entstehen keine Kosten. Der Vermittler erhält Abschluss- und sonstige Provisionen von den Gesellschaften, die Provision wird in die Versicherungsbeiträge eingerechnet. Vergleich mit wenigen Gesellschaften führt oft zu teureren Versicherungen.	Für den Kunden entstehen keine Kosten. Die Gesellschaften zahlen Courtage, die in den Versicherungsbeiträgen enthalten sind.	Der Auftraggeber / Mandant zahlt ein Honorar, dieses richtet sich nach dem RVG-Rechtsanwaltsvergütungsgesetz. Von den Versicherungsgesellschaften erhält der Versicherungsberater kein Entgelt.
Tätigkeit	Kann nur die Angebote seiner Gesellschaft unterbreiten.	Kann nur die Angebote weniger Gesellschaften unterbreiten. (Häufig tätig für Gesellschaften die hohe Provisionen zahlen.)	Wenn der Kunde einen Maklerauftrag unterschreibt, kann er im Auftrag seiner Kunden mit allen Gesellschaften Verträge aushandeln und vermitteln.	Im Auftrage des Auftraggeber / Mandanten tätig, muss unabhängig, neutral, objektiv beraten und darf keine Versicherung gegen Provision vermitteln. Darf Mandanten außergerichtlich vertreten.
Vorteil für den Kunden	Kennt die Tarife seiner Gesellschaft sehr gut. Darf häufig kleine Schäden selbst regulieren.	Kann unter einigen wenigen Gesellschaften wählen. Reguliert kleine Schäden in eigener Verantwortung	Versicherungsmakler haben Zugang zum gesamten Vers-Markt. Er bemüht sich um ein gutes Preis/Leistungsverhältnis und haftet für die Maklertätigkeit.	Berät ohne Provisionsinteresse. Hat Zugang zum gesamten Vers-Markt. Honorar wird nur fällig, wenn eine Beratung benötigt wird. Er haftet für die Beratung
Nachteil für den Kunden	Kann nur verkaufen, was seine Gesellschaft anbietet. Ist von der Weisung und den Tarifen seiner Gesellschaft abhängig. Eine objektive Beratung ist somit nicht möglich.	Ist von den Weisungen einiger weniger Gesellschaften abhängig. Sucht sich oft Gesellschaften, die hohe Provisionen zahlen. Dadurch keine objektive Beratung möglich.	Nicht jeder Vers-Makler ist seriös, viele Mehrfachagenten nennen sich Vers-Makler. Der Vers-Makler erhält während der gesamten Vertragslaufzeit eine Courtage/Provision.	Bundesweit gibt es nur sehr wenige behördlich zugelassene Versicherungsberater.