

## Fragenkatalog

## Unabhängiger Versicherungsmakler nach § 34d Abs. 1 GewO

am Beispiel eines mit der Fonds Finanz kooperierenden Maklers

## Vermittler in einem Strukturvertrieb

Baust du dir ein eigenes, werthaltiges Unternehmen auf?



Ja



Nein

Wem gehört der Kundenbestand, den du aufgebaut hast?



Dir!



Dem (Struktur-) Vertrieb

Kannst du mit deinem eigenen Maklerauftrag alle  
Versicherungsverträge deiner Kunden in die Betreuung  
übernehmen?



Ja



Häufig nein

Darfst du eine eigene Marke aufbauen und nutzen?



Ja



Nein

Wer ist – schon nach dem Gesetz – dein Auftraggeber? Und auf  
wessen Seite stehst du damit rechtlich gesehen?



Du stehst rechtlich gesehen auf der Seite des Kunden,  
deines Auftraggebers.



Du stehst rechtlich gesehen auf der Seite des  
(Struktur-) Vertriebs, deines Auftraggebers.

Hast du ein Wettbewerbsverbot?



Nein



Ja

Wie wird mit dir in der Kündigungsfrist umgegangen?



Es sind und bleiben deine Kunden. Es gibt kein  
Wettbewerbsverbot und damit auch keinen Anlass, zum  
Beispiel für die Fonds Finanz, dir Steine in den  
Weg zu legen, wenn du die Zusammenarbeit beenden  
willst.



Das ist sehr unterschiedlich und natürlich abhängig  
vom jeweiligen Strukturvertrieb, oft auch von  
der Führungsebene. Nicht selten kommt es aber  
leider vor, dass man versucht, den Vermittlern, die  
die Unabhängigkeit suchen, Steine in den Weg zu  
legen. Das passiert z. B., indem Provisionen oder  
Provisionsvorschüsse für Neuabschlüsse gar nicht oder  
nur noch teilweise ausgezahlt werden, während der  
Rest in die Stornoreserve gebucht wird. Manchmal wird  
auch der Zugang zum Kundenverwaltungsprogramm  
ganz oder teilweise gesperrt. Diese Fälle können für  
den Vermittler klar existenzgefährdend sein, vor allem,  
wenn eine lange Kündigungsfrist besteht.

Was bedeutet das Wettbewerbsverbot für dich?



Nichts, es gibt kein Wettbewerbsverbot. Es handelt sich  
um deine Kunden und du kannst Geschäft einreichen, wo  
du willst.



Es bedeutet, dass du Geschäft nur über den  
Strukturvertrieb einreichen und Wettbewerber  
auch nicht unterstützen darfst. Bei einem  
Verstoß gegen das Wettbewerbsverbot machst  
du dich schadensersatzpflichtig. In vielen  
Strukturvertriebsverträgen ist darüber hinaus geregelt,  
dass du für jeden Verstoß gegen das Verbot zusätzlich  
auch noch eine Vertragsstrafe zu zahlen hast.

## Fragenkatalog

## Unabhängiger Versicherungsmakler nach § 34d Abs. 1 GewO

am Beispiel eines mit der Fonds Finanz kooperierenden Maklers

## Vermittler in einem Strukturvertrieb

Kannst du dein Unternehmen frei am Markt verkaufen? Kannst du andere Kundenbestände (Unternehmen) kaufen?



Ja



Nein

Hast du eine 100%ige Bestandssicherheit?



Von der Fonds Finanz: Ja



Nein, du hast gar keinen eigenen Bestand.

Kannst du mit deinem Bestand problemlos zu einem anderen Dienstleister oder Maklerpool wechseln?



Ja



Nein, du hast gar keinen eigenen Bestand.

Bekommst du Umsatzdruck von deiner Führungskraft oder einem anderen Dritten? Bist du weisungsgebunden?



Nein



In aller Regel ja

Hast du die freie Produktauswahl aus allen verfügbaren Gesellschaften am Markt?



Ja



Du bist begrenzt auf die Produktgeber, mit denen dein Strukturvertrieb eine Vertriebsvereinbarung hat.

Hast du nahezu alle Produkte zur Auswahl?



Ja



Abhängig vom Strukturvertrieb. Die meisten Strukturvertriebe haben aber nur eine Anbindung an bestimmte Produkthanbieter.

Hast du Umsatzvorgaben/Beförderungsziele?



Nein



Oft werden bestimmte Umsätze erwartet.

Gibt es (zumindest zum Teil kostenpflichtige) Pflichtveranstaltungen?



Nein



Häufig

Werden dir professionelle Vergleichsprogramme (LV, KV, Sach und Kfz) kostenfrei zur Verfügung gestellt?



Ja



Oft ja

Wird dir ein professionelles Investmentberatungstool zur Verfügung gestellt?



Ja



Oft ja

Wird dir ein professionelles Finanzanalysetool kostenfrei zur Verfügung gestellt?



Ja



Das kann bei manchen Vertrieben der Fall sein.

Werden dir weitere Tools wie eine (Endkunden-) App, MVP, Bedarfsrechner u.v.m. kostenfrei zur Verfügung gestellt?



Ja



Das kann bei manchen Vertrieben der Fall sein.

Bekommst du Unterstützung für deine frei gestaltbare Social-Media- und Webseitenpräsenz?



Ja



Nein. Das scheitert schon an der freien, unabhängigen Gestaltung.

Hast du die Möglichkeit, auch Edelmetalle wie Silber und Gold gegen Provision zu vermitteln?



Ja



Häufig nein

Hast du die Möglichkeit, deinen Kunden Immobilien anzubieten?



Ja



Häufig nein

Ist ein Strukturaufbau/Teamaufbau möglich?



Ja



Ja

## Fragenkatalog

## Unabhängiger Versicherungsmakler nach § 34d Abs. 1 GewO

am Beispiel eines mit der Fonds Finanz kooperierenden Maklers

## Vermittler in einem Strukturvertrieb

Kannst du einen eigenen Karriereplan gestalten und nutzen?



Ja



In der Regel nein

Werden dir alle Tools mit Filmen erklärt?



Ja



Häufig nein

Bekommst du kostenfreie IDD-Stunden?



Ja



Oft nicht

Bekommst du kostenfreie MaBV-Stunden?



Ja



Oft nicht

Darfst du dich über andere Vertriebswege informieren und/oder Veranstaltungen (Messen/Roadshows) von anderen Vertriebswegen besuchen?



Ja, selbstverständlich!



Eigentlich ja. Aber es ist häufig nicht gerne gesehen. Wenn es bekannt wird, kann es sein, dass du mit Repressalien rechnen musst.

Darfst du wählen, welche Gesellschaftsform (GmbH, UG, etc.) dein Unternehmen hat?



Ja



Häufig nein

Kannst du selbst entscheiden, ob du Unterstützung in Anspruch nimmst und dafür die Provision teilst oder ob du lieber alleine arbeitest und die Provision nicht teilst?



Ja



In der Regel nein

Kannst du alle Vertragsarten (PKV, bAV, Investment, ImFi) selbst vermitteln, wenn du die Zulassungen dafür hast?



Ja



In der Regel muss bei bestimmten Geschäften die Abwicklung über einen Spezialisten erfolgen, der dann häufig Geld kostet.

Darfst du frei wählen, auf welche Zielgruppe oder auf welches Zielthema du dich spezialisieren möchtest?



Ja



Häufig nein

Darfst du Online-Marketing betreiben und durch clevere Werbeanzeigen Kunden gewinnen?



Ja



Häufig nein

Bekommst du die volle Bestandspflegeprovision auf Leben, Kranken und Sach, die einem Makler normalerweise ausgezahlt wird?



Ja



Häufig nein, bzw. nur einen Bruchteil der Bestandsprovision

Bekommst du die volle Provision, die Gesellschaften an einen freien Makler auszahlen?



Ja



Zu Beginn deiner Tätigkeit nur einen sehr kleinen Teil der Provision. Selbst in der höchsten Stufe bekommst du in einem Strukturvertrieb häufig weniger Provision, als ein Makler von Beginn an.