

VERSORGUNGSWERKE

Die Vor- und Nachteile für Mitglieder



Der Fairsicherungsladen GmbH
Waldstr. 65 | 76133 Karlsruhe

Tel.: 0721/35 83 69 | Fax: 0721/35 83 76
hallo@fair-ka.de | <https://derfairsicherungsladen.de>



DAS SOLLTEN SIE WISSEN



PFLICHTVERSICHERUNG

Die meisten freien Berufe müssen in ein Versorgungswerk eintreten. Dazu zählen

- Ärzte, Zahnärzte, Tierärzte,
- Apotheker,
- Architekten,
- Notare,
- Rechtsanwälte,
- Steuerberater,
- Wirtschaftsprüfer,
- vereidigte Buchprüfer,
- Ingenieure,
- Psychotherapeuten.

BERUFSSTÄNDISCHE VERSORUNG

Versorgungswerke sind Sondersysteme, die die Alters-, Invaliditäts- und Hinterbliebenenrente für kammerfähige Freiberufler zahlen. Es handelt sich um eine Pflichtversicherung für die oben genannten Berufsgruppen, um eine Pflichtversorgung gewährleisten zu können.

Die Höhe der Beiträge unterscheidet sich zwischen den einzelnen Versorgungswerken. Die zugesagte Rente ist jedoch in der Regel höher als die gesetzliche Rente. Das Versorgungswerk baut Rücklagen auf; von diesen werden dann – anders als bei der gesetzlichen Rente – die entsprechenden Leistungen bezahlt. Hier wird ein Umlageverfahren aus den Einzahlungen der aktuell Berufstätigen vorgenommen.

Anlagenmodell

Es handelt sich nicht um ein reines Kapitaldeckungsverfahren, sondern um ein „offenes Deckungsplanverfahren“, da die Beiträge künftiger Mitglieder ebenfalls schon in die Kalkulation einbezogen werden. Man kann das Verfahren also als eine Mischung aus Umlageverfahren – wie es auch bei der gesetzlichen Rentenversicherung üblich ist – und Kapitaldeckungsverfahren sehen.

Wie hoch sind meine Beiträge?

Die Höhe der Beiträge ist – je nach Versorgungswerk – unterschiedlich; auch der Berechnungsgrundsatz ist mitunter sehr individuell. Die einen orientieren sich am erzielten Einkommen und nehmen davon einen gewissen Prozentsatz als Beitragssatz. Hier entspricht der Prozentsatz oft dem der gesetzlichen Rentenversicherung. Die anderen fordern einen gewissen Anteil des Höchstbeitrags der gesetzlichen Rentenversicherung. Bei einem Geringverdiener lässt sich der Beitrag aber oft problemlos einkommensabhängig reduzieren. So ist es auch Berufsanfängern möglich, bezahlbaren Versorgungsschutz zu erhalten.

Sind Sie Angestellter, dann gilt meist der gesetzliche Rentenversicherungsbeitrag von derzeit 18,6 Prozent. Außerdem hat jeder Arbeitnehmer, der pflichtversichert ist, einen Anspruch auf den Arbeitgeberzuschuss. Auch dieser entspricht dem Zuschuss zur gesetzlichen Rente.



ALTERSVORSORGE

Das Hauptaugenmerk der Versorgungswerke liegt auf der Altersvorsorge. Es soll sichergestellt werden, dass die entsprechende Berufsgruppe später von ihrer Rente gut leben kann.

Eine Altersvorsorge in einer berufsständischen Versorgungseinrichtung ist für Pflichtversicherte vorgeschrieben. Pflichtversicherte sind aber auch gleichzeitig von der Versicherungspflicht in der gesetzlichen Rentenversicherung befreit. Hierzu muss ein Antrag auf Befreiung gestellt werden. Die Befreiung gilt für Angestellte aber nur, solange sie in dem Beruf, den sie bei Antragsstellung angegeben haben, arbeiten. Bei einem Berufswechsel muss daher ein neuer Antrag gestellt werden.

Um später Ihre Rente aufzubessern, können Sie auch freiwillige Mehrzahlungen leisten. Diese Methode ist üblich und die meisten Versorgungswerke lassen dies auch problemlos zu. Ihre Einzahlungen werden entsprechend verzinst; zudem werden beständig weitere Gewinne erwirtschaftet. Ein vorgezogener Renteneintritt ab 60 oder 62 Jahren ist ebenso möglich wie ein Aufschub der Rentenzahlung mit rentensteigernder Wirkung. Bei der vorgezogenen Altersrente muss natürlich mit Abschlägen gerechnet werden.

Vorteile der Altersrente vom Versorgungswerk sind

- eine zum Teil kapitalgedeckte Altersvorsorge;
- die Verzinsung eingezahlter Beiträge;
- eine einheitliche Risikostruktur von Besserverdienern;
- eine fast doppelt so hohe Durchschnittsrendite wie in der gesetzlichen Rentenversicherung.

Nachteile der Altersrente vom Versorgungswerk:

- Auch Versorgungswerke sind auf stetig neue Beitragszahler angewiesen.
- Die höhere Lebenserwartung von Freiberuflern hat eine etwas reduzierte monatliche Rente zur Folge.
- Es gibt keine gesetzliche Insolvenzregelung respektive Absicherung.
- Es gibt keine garantierte Altersrente.
- Auch wichtige Rechnungsgrundlagen wie Rechnungszins, Sterbetafel oder Rentenfaktor sind nicht garantiert.
- Eine Leistung erfolgt nur in Rentenform; eine Kapitalabfindung ist nicht vorgesehen.

Wichtig: Die meisten Versorgungswerke haben in den letzten Jahren das offene Deckungsplanverfahren für Neubeträge eingeführt, um vermeintlich den Niedrigzinsen zu entgehen. Zum einen gilt das aber nicht für die Altbeiträge, die weiterhin mit hohen Rechnungszinsen von oft noch deutlich über zwei Prozent pro Jahr verzinst werden. Zum anderen hängen künftige Leistungen nicht mehr, wie bisher, nur von den individuellen Beiträgen ab, sondern unmittelbar auch vom Neuzugang junger Beitragszahler (ähnlich der gesetzlichen Rentenversicherung). Bereits heute gibt es jedoch zahlreiche Versorgungswerke, die ein Missverhältnis zwischen immer mehr Neurentnern und immer weniger neuen Beitragszahlern aufweisen. Im Ergebnis sind die Versorgungswerke dadurch zunehmend den gleichen demografischen Problemen ausgesetzt wie die gesetzliche Rentenversicherung.

Reicht eine Mitgliedschaft im Vorsorgewerk als Altersvorsorge?

Mit der Mitgliedschaft in einem Versorgungswerk ist der Grundstein Ihrer Altersvorsorge gelegt. Ihre Vorsorge ist damit aber noch nicht komplett vollendet. Die Beitragsbemessungsgrenze (BBG) der gesetzlichen Rentenversicherung ist hier ausschlaggebend für Ihren Pflichtbeitrag. Die BBG liegt im Jahr 2025 monatlich bei 8.050,00 Euro. Bei einem Beitragssatz von 18,6 Prozent ergibt das einen Regelpflichtbeitrag von 1.497,30 Euro monatlich. Auch die Versorgungsrente ist also gedeckelt und reicht für Gutverdiener, bei denen der Verdienst oberhalb der BBG liegt, entsprechend nicht aus, um den Lebensstandard halten zu können.

Zudem basiert die Altersrente auf Annahmen bestimmter Rechnungsgrößen wie Rechnungszins, Lebenserwartung etc. Negative Veränderungen haben eine Zinskürzung zur Folge. Diese kann nach Belieben fortgeführt werden, da es keine garantierte monatliche Rente gibt.



Aufgrund der Niedrigzinssituation gibt es immer weniger Spielraum für Rentenerhöhungen. Eine jährliche Dynamik der Rentenbeiträge fällt daher nicht besonders hoch aus – sofern eine solche überhaupt noch ausgeschüttet wird. Ein Inflationsausgleich ist also kaum gegeben.

Verlassen Sie sich daher nicht auf Ihre Versorgungsrente, sondern sorgen Sie selbst entsprechend vor, um Ihr Leben auch später noch in vollen Zügen genießen zu können.

Wie wird meine Rente mal versteuert?

Hier gilt das sogenannte Kohortenmodell (wie in der gesetzlichen Rente, also Schicht 1): Die Vorsorgebeiträge können seit dem Jahr 2023 zu 100 Prozent als Sonderausgaben abgesetzt werden und die Rentenleistungen unterliegen ab dem Jahr 2058 der vollen Besteuerung. Davor gilt eine Übergangsphase, durch die eine Doppelbesteuerung von Leistungen aus Beiträgen von teilweise noch versteuertem Einkommen vermieden werden soll:

2025	83,5 %
2025 - 2058	pro Jahr + 0,5 Prozentpunkt
ab 2058	100 %

Der in dem Jahr des Renteneintritts gültige Besteuerungsanteil bleibt für die gesamte Rentendauer erhalten.

VERSORGUNGSWERK UND RIESTER: GEHT DAS?

Wichtig: Eine Riester-Förderung für Pflichtmitglieder in Versorgungswerken ist ausgeschlossen. Dennoch gibt es Tipps und Tricks, wie Sie dennoch von der staatlichen Förderung profitieren können:

- 1. Mittelbare Förderung:** Ist Ihr Ehepartner riesterförderfähig, so können Sie ebenfalls davon profitieren. Sie zahlen nur den gesetzlichen Mindestbeitrag von 60 Euro jährlich und erhalten dafür 175 Euro an staatlicher Zulage.
- 2. Sozialversicherungspflichtiger Nebenjob:** Üben Sie neben Ihrem Hauptberuf noch eine Nebentätigkeit aus, die 556 Euro monatlich übersteigt, dann sind Sie voll riesterförderfähig. **Beachten Sie:** Zu den in der GRV Pflichtversicherten gehören grundsätzlich auch geringfügig beschäftigte Personen, sofern sich diese nicht von der Versicherungspflicht befreien lassen.
- 3. Freiwillige Mitgliedschaft:** Als Angestellter, der im Versorgungswerk aufgrund einer gesetzlichen Rentenversicherungspflicht nur freiwillig respektive zusatzversichert ist, genießen Sie auch die komplette Förderung.

KRANKENVERSICHERUNG

Behalten Sie die Kosten Ihrer gesetzlichen Krankenversicherung im Rentenalter im Blick. Denn: Es darf sich nur günstig in der Krankenversicherung der Rentner versichert werden, wenn neben der Rente aus dem Versorgungswerk auch eine gesetzliche Rente bezogen wird. Überlegen Sie daher genau, ob Sie sich von der gesetzlichen Rentenversicherung befreien lassen wollen.

Im Gegensatz zur gesetzlichen Krankenversicherung bieten Versorgungswerke einen umfangreichen Hinterbliebenen- und Invaliditätsschutz.

Die meisten Mitglieder eines Versorgungswerks sind privat krankenversichert. Sie sichern sich damit eine sehr gute medizinische Versorgung. Die Beiträge sind unabhängig vom jeweiligen Einkommen. Sind Sie gesetzlich krankenversichert, dann müssen Sie im Alter auch bei niedriger Versorgungswerksrente in der Regel den vollen gesetzlichen Krankenversicherungsbeitrag zahlen. Das Versorgungswerk übernimmt keinen Zuschuss, wie es bei der gesetzlichen Rentenversicherung üblich ist.



Krankenversicherung im Alter

Im Alter läuft für Mitglieder in Versorgungswerken einiges anders als für Bezieher einer Rente aus der gesetzlichen Rentenversicherung. Privat Versicherte zahlen weiterhin ihren Tarifbeitrag. Mit Rentenbeginn sinkt jedoch der Beitrag aufgrund entfallender Bestandteile wie etwa dem Krankentagegeld. Außerdem entfällt der zehnpromtente gesetzliche Beitragszuschlag, welcher eingeführt wurde um Beitragssteigerungen im Alter zu verringern. Dieser Zuschlag wird in der Regel von privat Krankenversicherten bis zum 60. Lebensjahr bezahlt.

Sind Sie gesetzlich krankenversichert und bekommen keine Rente aus der gesetzlichen Rentenversicherung, gelten Sie später auch in der Krankenversicherung der Rentner als freiwillig versichert. Die Beiträge für die Krankenversicherung der Rentner fallen in der Regel günstiger aus als die einer Privatversicherung.

Versorgungswerke zahlen keinen Zuschuss bei Rentenbeginn – weder zur gesetzlichen noch zur privaten Krankenversicherung. Man kann hier jedoch von keiner Schlechterstellung sprechen, da die Rentenbezüge aus Versorgungswerken circa doppelt so hoch sind wie aus der gesetzlichen Rentenversicherung.

Fazit: gesetzlich oder privat krankenversichern?

Viele Versorgungswerksmitglieder werden im Alter hoffentlich noch zusätzliche Einkünfte neben der Rente haben – etwa aus Vermietung oder Verpachtung oder Kapitaleinkünfte. Lassen Sie sich gesetzlich krankenversichern, würde auf alle Einkünfte bis zur Beitragsbemessungsgrenze der entsprechende Beitragssatz erhoben. Ein privat

krankenversicherter Versorgungswerk-Rentner zahlt einfach weiterhin seinen normalen Beitrag. Mitglieder eines Versorgungswerks sind also sehr häufig in der Privaten besser aufgehoben. Natürlich bestätigen hier Ausnahmen die Regeln. Wir prüfen gerne Ihre persönliche Situation, um für Sie die passende Absicherung zu finden.

BERUFSUNFÄHIGKEITSRENTE

In Extremfällen erhalten Rechtsanwälte, Architekten und Co. eine Berufsunfähigkeitsrente vom Versorgungswerk, falls sie ihren Beruf überhaupt nicht mehr ausüben können. Das Versorgungswerk zahlt aber nur bei „absoluter Existenzvernichtung“. Die Absicherung über das Versorgungswerk ist also im Grunde nichts anderes als eine Erwerbsunfähigkeitsrente. Ein an Rheuma erkrankter Chirurg bekommt dennoch keine BU-Leistung aus seinem Versorgungswerk, da er theoretisch noch anderen ärztlichen Tätigkeiten nachgehen könnte – wie etwa dem Verfassen von Gutachten.

So wichtig ist dennoch eine private BU-Absicherung

Eine BU-Rente wird außerdem auch nur dann ausbezahlt, wenn Sie als Mitglied Ihren Beruf abgeben – beispielsweise durch Zulassungsrückgabe oder Vertretungsverbot. Eine private Absicherung der Arbeitskraft ist also auch für ein Versorgungswerksmitglied unverzichtbar, wenn das Lebenswerk wegen einer Berufsunfähigkeit nicht ganz aufgegeben werden soll. Mit einer privaten BU sind Sie auf der sicheren Seite.

HINTERBLIEBENENRENTE

Nach dem Ableben eines Mitglieds erhält die Witwe oder der Witwer eine anteilige Rente der ursprünglich bezogenen Alters- oder BU-Rente. Der Hinterbliebene erhält diese ein Leben lang – außer es wird neu geheiratet. Dann erlischt der Anspruch auf eine Hinterbliebenenrente.

LASSEN SIE SICH BERATEN!

Sie sehen: Bei der Rente aus einem Versorgungswerk gibt es doch einiges zu beachten. Wir beraten Sie gerne zum Thema Versorgungswerk und der gemeinsamen Planung Ihrer Altersvorsorge.

<p>5,00 von 5 ★★★★★ SEHR GUT</p> <p>Empfehlung</p>	<p>Frau Nagy hat mich auf sehr freundliche und offene Art und Weise zum Thema private Krankenversicherung beraten. Ich hatte überhaupt nicht das Gefühl, dass sie mir etwas verkaufen möchte, sondern dass sie mir ehrlich die Vor- und Nachteile der Versicherungen zeigt, damit ich eine informierte Entscheidung treffen kann. Vielen Dank!</p>
<p>5,00 von 5 ★★★★★ SEHR GUT</p> <p>Empfehlung</p>	<p>Herr Krause hat uns im Erstgespräch sehr kompetent beraten, ist auf unsere persönliche Situation eingegangen und hat uns verschiedene Möglichkeiten aufgezeigt, wie wir mit den bestehenden Verträgen umgehen können.</p> <p>Christina Sz.</p>
<p>5,00 von 5 ★★★★★ SEHR GUT</p> <p>Empfehlung</p>	<p>Dennis hat sich richtig viel Zeit genommen für die BU-Beratung, ist auf meine Situation eingegangen und hat alles super verständlich erklärt. Man merkt, dass er viel Erfahrung hat und genau weiß, wie man komplexe Themen greifbar macht. Die perfekte Mischung aus Fachwissen und persönlicher Beratung – so sollte Versicherungsberatung sein! R</p> <p>Erfahrungsbericht & Bewertung zu: Wie hat Ihnen das Beratungsgespräch gefallen?</p> <p style="text-align: right;">Details & Optionen </p> <p>09.04.2025 Anonym</p>

 **Sichere Entscheidungen brauchen gute Beratung.**

Du hast jetzt die Infos – aber was zählt, ist das, was du draus machst. Und genau da kommen wir ins Spiel.

Unabhängig. Persönlich. Von echten Spezialisten.

Über 700 ★★★★★-Bewertungen zeigen: Unsere Beratung wirkt.

 **Jetzt kostenlose Onlineberatung sichern:**

[Hier Termin buchen – ganz einfach & unverbindlich](#)

Mach den nächsten Schritt – **für deine finanzielle Klarheit und Sicherheit.**

Wir freuen uns darauf, Dich auf deinem Weg zu einer sicheren und erfolgreichen finanziellen Zukunft zu begleiten.

Herzliche Grüße




Der Fairsicherungsladen GmbH und Bernd Krause sind u.a. bekannt aus:

AssCompact

wer kennt den
BESTEN

FOCUS

 **Proven Expert**
It's All About Trust

Stiftung
Warentest 

DARUM VERSICHERUNGSMAKLER

Der feine Unterschied zwischen bedarfsorientierter Beratung und Produktverkauf



Der Fairsicherungsladen GmbH
Waldstr. 65 | 76133 Karlsruhe

Tel.: 0721/35 83 69 | Fax: 0721/35 83 76
hallo@fair-ka.de | <https://derfairsicherungsladen.de>





DAS SOLLTEN SIE WISSEN

ABSICHERUNG: EIN MENSCHLICHES GRUNDBEDÜRFNIS

Ein Glück, dass es Versicherungen gibt!

Schon seit Urzeiten ist es ein Bedürfnis der Menschen, sich vor Risiken zu schützen. Die Zeiten haben sich geändert und damit auch die Risiken, denen wir und unser Hab und Gut ausgesetzt sind – das Bedürfnis ist geblieben und Versicherungen helfen. Natürlich kann eine Versicherung nicht verhindern, dass Ihr Haus abbrennt. Sie kann Ihnen aber die nötigen Kapitalmittel zur Verfügung stellen, damit Sie die Reste des Alten durch einen Neubau ersetzen können. Eine Versicherung kann Ihnen ein Ersatz Einkommen zahlen, wenn Sie zu krank werden, um weiterhin Ihrem Beruf nachkommen zu können. Auch eine optimale Gesundheitsvorsorge kann mit einer Versicherung dargestellt werden. Versicherungen bieten Ihnen heute vor allem solide Planungssicherheit, damit Ihr Leben durch ein Unglück nicht in finan-



zielle Schieflage gerät und es weiter gehen kann. Damit erfüllen Versicherungen eine ungemein wichtigen Funktion in unserer Gesellschaft.

Durch sie wird ein Schicksalsschlag, an dem der Einzelne evtl. zerbrochen wäre, von der Gemeinschaft der Versicherten aufgefangen. In Deutschland kommt es jährlich allein im Bereich der Haftpflicht- und Sachversicherungen zu rund 25 Mio. versicherten Schadensereignissen. Die Schadenzahlungen hierfür betragen regelmäßig deutlich über 50 Mrd. Euro pro Jahr. Das ist sehr viel Geld, das den Geschädigten sonst wohl gefehlt hätte. Versicherungen

mögen auf den ersten Blick langweilig sein oder auch schwer verständlich – ohne sie wären wir alle auf uns alleine gestellt und das fände gewiss nicht immer ein Happy End.

ORIENTIERUNG IST ANGESAGT

Welche Versicherungslösung ist für Sie die beste?



Früher war es nicht immer möglich, sich durch Versicherungen vor Risiken zu schützen. Oft gab es einfach keine entsprechenden Angebote. Heute haben wir dagegen die Qual der Wahl, denn versichern kann man sich gegen fast alles – und das auch noch bei verschiedenen Anbietern.

Wie eine erfolgreiche Seereise von den Fähigkeiten des Navigators abhängt, navigiert Sie der erfahrene Versicherungsmakler zielsicher durch den Nebel der Angebote.

Als Laie ist es nahezu unmöglich, den Überblick zu behalten und die jeweils am besten geeigneten Versicherungsprodukte zu identifizieren.

CHECKLISTE – WAS GUTE BERATER AUSZEICHNET

Uns ist an einer dauerhaft erfolgreichen Zusammenarbeit gelegen und wir sind überzeugt, dass Kunde und Berater zusammenpassen müssen. Deshalb sollen Sie sich auch schon im Vorfeld ein klares Bild von unserer Arbeitsweise machen können. Wir reden Klartext, und diese Checkliste soll Ihnen bei der Entscheidung für einen Versicherungsmakler helfen.



Gebundene und freie Vermittler

Grundsätzlich ist zwischen gebundenen und freien Vermittlern zu unterscheiden. Je mehr Produkte von verschiedenen Anbietern der Vermittler im Portfolio hat, umso vielfältiger sind seine Möglichkeiten.

Versicherungsvertreter

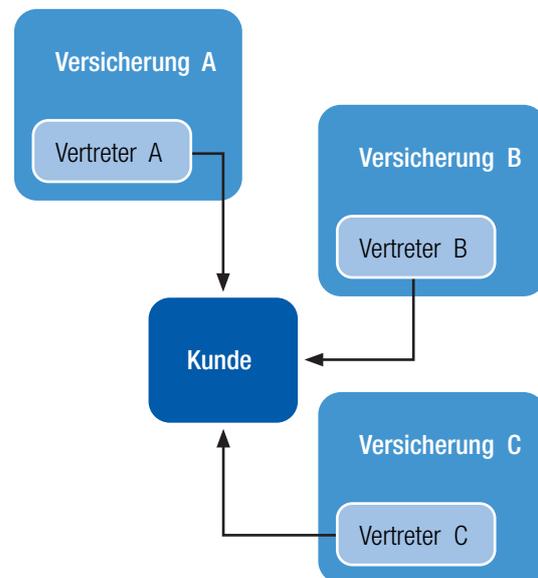
Die Versicherungsvertreter sind die häufigsten Vermittler in Deutschland. In der Regel sind sie für nur ein Unternehmen als selbstständige Einfirmenvertreter tätig. Allerdings bedeutet selbstständig nicht unabhängig. Denn fast immer stehen dem Vertreter ausschließlich die Produkte seines Hauses zur Verfügung. Es ist aber unwahrscheinlich, dass ein einziges Unternehmen über alle Bereiche hinweg die für Sie optimalen Lösungen anbieten kann. Zudem sind die Vertreter häufig an Vertriebspläne gebunden, d. h. sie müssen bestimmte Produkte in ausreichender Anzahl verkaufen, egal ob es für die Kunden „Sinn“ ergibt oder nicht. Der Versicherungsvertreter erhält von seinem Unternehmen meist nur ein geringes monatliches Fixum. Daher ist er auf die Provisionen für die Vermittlung von Versicherungsprodukten angewiesen.

Seltener sind die **Mehrfirmenvertreter**. Sie haben Verträge mit mehreren Versicherungsunternehmen. Diese Vermittler können zwar auf eine größere Produktpalette zurückgreifen, sind aber dennoch nicht unabhängig, da die Versicherer auch gegenüber den Mehrfachagenten weisungsbefugt sind.

Ein guter Vermittler:

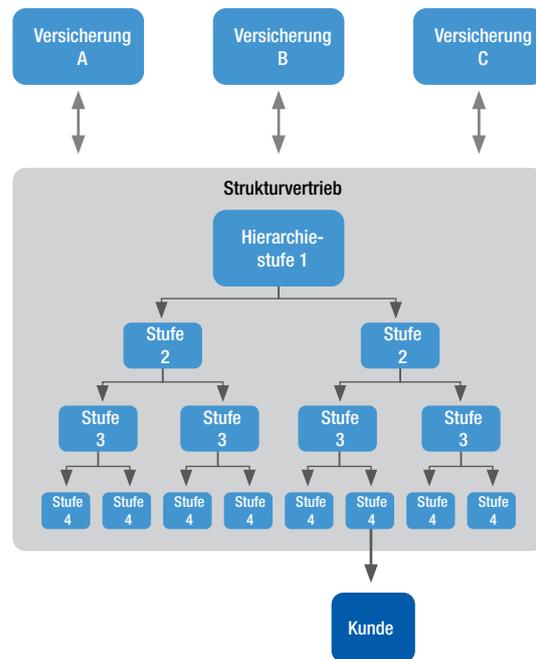


- berät Sie umfassend
- informiert Sie über seinen Vermittlerstatus
- weist seine Qualifikationen nach
- trennt zwischen Analyse und Eindeckung
- erfasst systematisch alle Daten und Fakten
- vergleicht unterschiedliche Produkte für Sie
- stellt Lösungen und Konzepte auf Ihre Ziele und Wünsche ab
- erstellt individuelle Angebote
- optimiert Ihre Verträge systematisch
- unterstützt in der Korrespondenz mit dem Anbieter
- führt ein Wiedervorlagensystem und erinnert Sie an wichtige Termine
- hilft bei der Schadenabwicklung



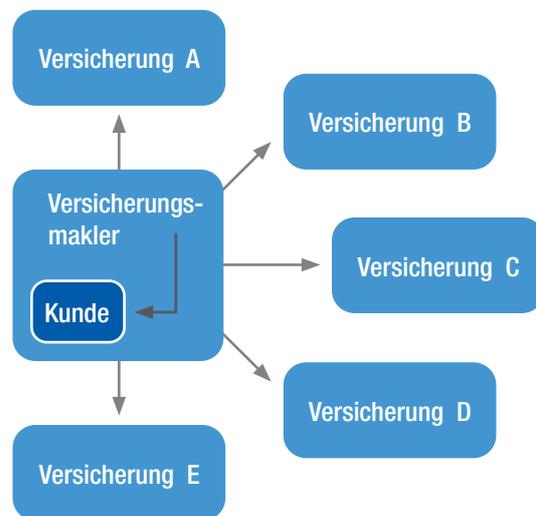
Strukturvertriebe

Die Mitarbeiter eines Strukturvertriebes sind in ein streng hierarchisch organisiertes Netzwerk eingebunden. Gerne bezeichnen sich diese als „Allfinanzberatung“, „Finanzoptimierer“ etc. Die Provisionen werden anhand vorgegebener Schlüssel in der Struktur aufgeteilt. Die Vertreter sind oftmals an strenge Verkaufsvorgaben gebunden und müssen bestimmte Umsatzziele erreichen. Je niedriger der Mitarbeiter in der Hierarchie der Organisation steht, desto kleiner ist sein Anteil an der Provision. Daraus folgt ein hoher Verkaufsdruck für Produkte, die nicht unbedingt hundertprozentig auf die Bedürfnisse der Kunden ausgerichtet sind.



Versicherungsmakler

Der Versicherungsmakler ist freier Unternehmer und hinsichtlich der Versicherungsgesellschaften ungebunden. Er ist kein Vertreter oder Beauftragter einer Gesellschaft, hat also keinen Dienst- oder Vermittlervertrag. Ein Versicherungsmakler hat Kooperationsverträge mit vielen verschiedenen Gesellschaften. Um die für Sie passende Versicherungslösung zu finden, steht dem Makler also nahezu der gesamte Versicherungsmarkt zur Verfügung. Für seine Beratungs- und Vermittlungstätigkeit erhält er eine Courtage von den Versicherungsunternehmen. Anders als alle anderen Vermittler steht der Makler auch rechtlich auf der Seite des Kunden. Nur so kann er dessen Interessen auch wirklich vertreten.



WIE VERSICHERUNGSMAKLER ARBEITEN



Unser Überblick – Ihr Nutzen

Um unserer Verantwortung gegenüber Gewerbe- und Privatkunden gerecht werden zu können, halten wir uns über das Marktgeschehen auf dem Laufenden. Dieser Marktüberblick ermöglicht es uns, aus dem breiten Angebot und der komplexen Produktlandschaft auf Ihre Bedürfnisse zugeschnittene Lösungen zu erarbeiten.

Unsere Qualitätsphilosophie

Wir pflegen langjährige Geschäftspartnerschaften mit Kunden und Versicherern, die unsere Arbeit schätzen. Dabei setzen wir auf ausgereifte und schlüssige Konzepte, denn für uns stehen dauerhafter Nutzen und Kundenzufriedenheit im Vordergrund.

Als VEMA-Partner nutzen wir für unsere Arbeit das Dienstleistungsangebot der Versicherungsmakler Genossenschaft eG. Die VEMA eG ist ein Zusammenschluss von tausenden Qualitätsmaklern im gesamten Bundesgebiet. Nur Versicherungsmakler, die strenge Qualitätskriterien erfüllen, werden in diesen Maklerverbund aufgenommen. Diese Voraussetzungen garantieren hohe Qualifikation und Beratungsqualität.

Über die VEMA eG werden die Interessen der Makler gebündelt. So können über die Genossenschaft wesentlich bessere Produkte verhandelt werden, als es dem einzelnen Makler möglich ist.

Auswahl des Versicherers

Wir berücksichtigen eine hinreichende Anzahl von Versicherungsunternehmen, um ein geeignetes Produkt empfehlen zu können.

Auswahlkriterien für Versicherer:



- ist in Deutschland zugelassen und unterliegt der nationalen Finanzaufsicht durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin)
- stellt auf den Bedarf von Versicherungsmaklern abgestimmte Informationen, Arbeitsmittel, Geschäftsabläufe und Ansprechpartner zur Verfügung
- vergütet die übliche Courtage für die Vermittlung von Versicherungsverträgen

Guter Rat ist nie umsonst

Entscheidungen von großer Reichweite, wie z. B. die eigene Altersvorsorge oder die fachlich korrekte Absicherung Ihrer Sachwerte und Haftungsproblematiken, sollten auf einer verlässlichen Konzeption fußen und professionell begleitet werden. Deshalb leisten wir umfassende Vorarbeiten, noch bevor die erste Entscheidung fällt. Selbstverständlich entstehen dabei auch Kosten. Diese Kosten bezeichnet man im Fachjargon als Courtagen, die in der Regel bereits in den Versicherungsbeiträgen enthalten sind (so wie es auch bei Vertretern der Fall ist). Obwohl wir umfangreiche zusätzliche Arbeiten für Sie durchführen, entstehen Ihnen keine Mehrkosten, außer dies wird separat für bestimmte Dienstleistungen (Servicepauschale oder Honorarberatung) vereinbart.



DIE BASIS UNSERER KOOPERATION

Maklervollmacht, Datenschutz und Maklerauftrag

Da Versicherungsmakler nicht im Auftrag eines Versicherungsunternehmens tätig sind, erfolgt die Legitimation gegenüber den Versicherten regelmäßig durch eine Maklervollmacht. Hierin wird der Versicherungsmakler bevollmächtigt, den besprochenen Versicherungsschutz für seinen Kunden abzuschließen und die damit zusammenhängende Korrespondenz zu führen.

Viele Versicherer unterbreiten (insbesondere bei erhöhten oder Sonder Risiken) Offerten nur dann, wenn der Versicherungsmakler Name und Anschrift des Interessenten sowie alle risikorelevanten Informationen (Vorschäden und -erkrankungen, Geburtsdaten, Versicherungssummen, Umsatz) angibt. Informationen zu diesem Thema enthält unser Merkblatt zum Datenschutz.

Der Umfang unserer Dienstleistung ist im Versicherungsmaklervertrag beschrieben.

Mitwirkungspflichten und Obliegenheiten

Damit wir den gewünschten Versicherungsschutz ordnungsgemäß vermitteln können und der Versicherer im Schadensfall die vertragliche Leistung erbringt, sind wir auf Ihre Mitwirkung angewiesen.



Ihre Mitwirkungspflichten und Obliegenheiten (Auszug):

- die korrekte Information über risikorelevante Umstände bei Abschluss des Vertrages (insbesondere Vorschäden und -erkrankungen, korrekte Versicherungssummen und die Mitteilung gefahrerhöhender Umstände)
- die Mitteilung von Risikoveränderungen oder geändertem Bedarf nach Vertragsabschluss (z. B. Änderungen des versicherten Risikos und der Versicherungssummen), damit wir die bestehenden Versicherungsverträge entsprechend anpassen können
- Schadensfälle unverzüglich anzuzeigen, den Weisungen des Versicherers Folge zu leisten und im vertretbaren Maße zur Schadensminderung beizutragen

 Google  4,8/5 125 Rezensionen	 Trustpilot-Be...  4,7/5 89 Rezensionen
---	--



Bewertungen 89 •  4,7 ⓘ

Finanzberater

[Bewertung abgeben](#)

[Zur Website](#) 



 Hat 100 % seiner negativen Bewertungen beantwortet
Antwortet meist innerhalb von 1 Woche

[So nutzt dieses Unternehmen Trustpilot](#) 

 Unternehmen auf Trustpilot können keine Belohnungen anbieten oder Geld bezahlen, um Bewertungen zu verbergen.

Das sagen Bewerter ⓘ

 Sara Siegmund
9. März 2025



Die Beratung war sehr gut und ausführlich. Die Beraterin hat sich viel Zeit genommen, um alles genau zu erklären, und alle meine Fragen wurden kompetent beantwortet. Ich habe mich gut aufge... [Mehr ansehen](#)

 Lara K.
18. Feb. 2025



Ich war sehr positiv von der Beratung überrascht. Frau Nagy hat sich viel Zeit genommen, war transparent und hat aufmerksam zugehört, um meine individuellen Umstände und Bedürfnisse zu verstehen. Viel... [Mehr ansehen](#)

Die wichtigsten Entscheidungen für Ihre Zukunft sollten nicht dem Zufall überlassen werden.

Ob Berufsunfähigkeitsversicherung, private Krankenversicherung oder Ihre individuelle Vorsorgestrategie:

Mit der richtigen Beratung sichern Sie sich beste Leistungen, niedrige Beiträge und langfristige Sicherheit.

-  Über 700 Top-Bewertungen von zufriedenen Kunden
-  Echte Spezialisten für Akademiker, Beamte und Selbstständige
-  100 % unabhängig, individuell und auf Augenhöhe
-  Kostenlose Onlineberatung – unkompliziert und persönlich

 **Jetzt Beratung anfragen und finanziell auf Nummer sicher gehen:**

[Hier kostenfreie Onlineberatung vereinbaren](#)

Nutzen Sie Ihre Chance auf eine Beratung, die wirklich den Unterschied macht. Wir freuen uns darauf, Sie kennenzulernen!

Herzliche Grüße

