

BETRIEBLICHE ALTERSVORSORGE

INFORMATIONEN FÜR ARBEITGEBER ZUR DIREKTVERSICHERUNG



Der Fairsicherungsladen GmbH
Waldstr. 65 | 76133 Karlsruhe

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

Stand: 01/2025

Weitere Informationen unter
<https://landingpage.vema-eg.de/?m=fairsicherungsladen-versicherungsmakler&p=direktversicherung>





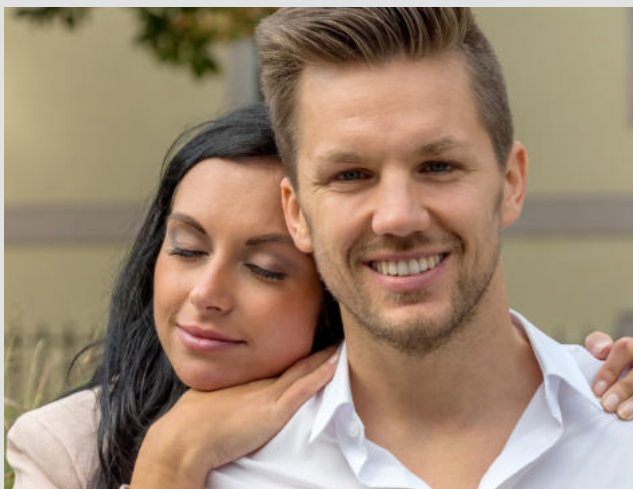
GRUNDLAGEN

ZEIGEN SIE SOZIALE VERANTWORTUNG

Zusätzliche Altersvorsorge macht nicht nur Sinn, sondern ist für Ihre Arbeitnehmer existenziell wichtig!

Seit Jahren steht fest: Die gesetzliche Rente reicht nicht.

Zurückzuführen ist dies in erster Linie auf den demographischen Wandel. Wir werden immer älter, d. h. die Phase des Rentenbezugs wird immer länger. Gleichzeitig geht die Geburtenrate zurück. Folglich zahlen immer weniger Arbeitnehmer in die Gesetzliche Rentenversicherung (GRV) ein. Daher funktioniert der sog. „Generationenvertrag“ nicht mehr. Haben früher drei Einzahler die Rente eines Rentners finanziert, finanzieren heute diese drei Einzahler bereits zwei Rentner. Das Ergebnis: Die gesetzliche Rente wird immer geringer und die Versorgungslücke der Bürger damit immer größer. Wer im Rentenalter seinen gewohnten Lebensstandard halten will, muss zusätzlich vorsorgen – und das möglichst frühzeitig!



Es gibt eine Vielzahl von Möglichkeiten, für den Ruhestand vorzusorgen – von einer klassischen Rentenversicherung über Riester bis Rürup etc.

Eine für Arbeitnehmer gut geeignete Variante der zusätzlichen Vorsorge ist die betriebliche Altersvorsorge (bAV). Sie bietet sowohl Arbeitnehmern als auch Arbeitgebern einige Vorteile. Man unterscheidet dabei verschiedene Durchführungswege. Es gibt z. B. Pensions- und Unterstützungskassen sowie die Direktversicherung. Letztere ist weit verbreitet und bietet viele Vorzüge.

Arbeitnehmerfinanzierte Direktversicherung



ARBEITNEHMERFINANZIERTER DIREKTVERSICHERUNG

Der Arbeitgeber erteilt eine Zusage und trifft mit dem Mitarbeiter eine Entgeltumwandlungsvereinbarung. Der Arbeitgeber schließt daraufhin eine Direktversicherung ab. Er kann dies bei seinem bevorzugten Versicherungsunternehmen tun, oder er überlässt dem Mitarbeiter die Wahl der Gesellschaft. Der Arbeitgeber ist Versicherungsnehmer und führt die Beiträge ab, daher spricht man von Entgeltumwandlung. Versicherte Person ist der jeweilige Arbeitnehmer, bei dem von Beginn an das Bezugsrecht liegt. Die Beiträge werden aus dem Bruttoentgelt des Arbeitnehmers abgeführt. Für den Arbeitgeber entstehen keine zusätzlichen Kosten – es können sogar Sozialversicherungsbeiträge und Steuern eingespart werden!

ARBEITGEBERFINANZIERTER DIREKTVERSICHERUNG

Bei einer arbeitgeberfinanzierten Direktversicherung bestimmen Sie, ob und wie viel Sie in eine betriebliche Altersvorsorge für Ihre Mitarbeiter einzahlen wollen. Die eingezahlten Beiträge sind Betriebsausgaben und reduzieren somit die Steuerlast Ihres Unternehmens.

Auch Mischformen sind möglich. Sie können sich als Arbeitgeber an der betrieblichen Altersvorsorge beteiligen, indem Sie einen Zuschuss in die Direktversicherung des Mitarbeiters fließen lassen.

Arbeitgeberfinanzierte Direktversicherung





DETAILS

STEUERLICHE BEHANDLUNG BEIM ARBEITNEHMER

Die Beiträge zu einer Direktversicherung werden staatlich gefördert (§ 3 Nr. 63 EStG). Dazu müssen sie aus einem ersten Dienstverhältnis stammen. Es muss also Lohnsteuerklasse I bis V vorliegen.

Die Beiträge bleiben dann bis zu 8 % der Beitragsbemessungsgrenze für die gesetzliche Rentenversicherung steuerfrei (die ersten 4 % sind steuer- und sozialabgabenfrei (2025: 322 Euro monatlich), die nächsten 4 % sind nur steuerfrei).

Die spätere Rentenzahlung unterliegt der nachgelagerten Besteuerung (§ 22 Nr. 5 EStG). Auch bei der Ermittlung des Krankenversicherungsbeitrags in der gesetzlichen Krankenversicherung werden die Rentenzahlungen aus der betrieblichen Altersvorsorge angerechnet. Die Steuerbelastung als Rentner ist meist geringer als in der Erwerbsphase. Daher wirkt sich die nachgelagerte Besteuerung in der Regel positiv aus.



STEUERLICHE BEHANDLUNG BEIM ARBEITGEBER

Eine Direktversicherung zählt nicht zum Betriebsvermögen. Der Wert der Versicherung muss deshalb nicht in der Bilanz aktiviert werden. Die Beiträge zur Direktversicherung bleiben bis zur Höhe von 4 % der Beitragsbemessungsgrenze zur GRV sozialversicherungsfrei (2025: 322 Euro monatlich). Sowohl Arbeitgeber als auch Arbeitnehmer sparen Sozialversicherungsbeiträge.

Tipp: Erhöhen Sie die künftige Rente Ihrer Mitarbeiter, indem Sie z. B. einmal im Jahr die eingesparten Sozialversicherungsbeiträge als Sonderzahlung in die Direktversicherung einzahlen. Bei Rentenbezug ergeben sich ebenfalls keine steuerrechtlichen Auswirkungen. Die Leistung erhält der künftige Rentner direkt vom Versicherungsunternehmen.

GERINGVERDIENERFÖRDERUNG

Unterstützen Sie Ihre niedrigverdienenden Mitarbeiter – mit der Einrichtung einer arbeitgeberfinanzierten Betriebsrente können Sie für dieses Engagement 30 % staatliche Förderung erhalten. Die Einkommensgrenze wird künftig dynamisch angepasst und liegt bei 3 % der Beitragsbemessungsgrenze (2025: 2.898 Euro mtl.). Förderfähig ist ein Jahresbeitrag von bis zu 1.200 Euro für jeden Mitarbeiter. Bis zu dieser Summe bekommen Sie 30 % des Beitrags zusätzlich zur steuerlichen Absetzbarkeit über die Lohnsteuerverrechnung erstattet.



WAS PASSIERT BEI ARBEITGEBERWECHSEL ODER INSOLVENZ?

Aufgrund des sofortigen unwiderruflichen Bezugsrechtes bei einer arbeitnehmerfinanzierten Direktversicherung hat der Arbeitnehmer vom ersten Tag an ein Recht auf die Versicherungsleistungen. Handelt es sich um eine Arbeitgeberfinanzierung, entsteht das unwiderrufliche Bezugsrecht erst nach einer mehrjährigen Betriebszugehörigkeit.

WARUM IST DIE BETRIEBLICHE ALTERSVORSORGE INTERESSANT?

RECHTSANSPRUCH ERFÜLLT

Als Arbeitgeber sind Sie dazu verpflichtet, Ihren Arbeitnehmern eine betriebliche Altersvorsorge zu ermöglichen.

GUT FÜR IMAGE, MOTIVATION UND MITARBEITERBINDUNG

Arbeitgeber, die ihre Mitarbeiter zu einer zusätzlichen Altersvorsorge anregen und diese vielleicht sogar durch Zuschüsse dabei unterstützen, zeigen soziale Verantwortung. Das wirkt sich positiv auf das Image aus, erhöht die Bindung an das Unternehmen und steigert die Motivation.

MITTEL ZUR MITARBEITERGEWINNUNG

Bei der Personalgewinnung kann eine gute betriebliche Altersvorsorge eine wichtige Rolle spielen. Oftmals beeinflusst ein interessantes Vorsorgepaket die Entscheidung der Wunschkandidaten mehr, als z. B. ein Firmenwagen. Mit einer durchdachten betrieblichen Altersvorsorge machen Sie Ihr Unternehmen fit für den „War for Talents“.

BILANZNEUTRAL UND GUT KALKULIERBAR

Eine Direktversicherung verhält sich bilanzneutral. Sie muss nicht in der Bilanz aktiviert werden. Im Gegensatz zu anderen Durchführungswegen werden auch keine Beiträge für den Pensionssicherungsverein fällig.

Scheidet er aus Ihrem Unternehmen aus, geben sich folgende Möglichkeiten:

- Der neue Arbeitgeber übernimmt den Vertrag.
- Über den neuen Arbeitgeber wird eine neue Direktversicherung abgeschlossen. Das vorhandene Versorgungskapital aus dem ersten Vertrag wird auf den neuen Vertrag übertragen.
- Der Arbeitnehmer kann den Vertrag aus eigenen Beiträgen weiter finanzieren.
- Der Vertrag wird beitragsfrei gestellt, er läuft also ohne weitere Beitragszahlungen mit entsprechend reduzierter künftiger Rente weiter.

Eine Direktversicherung fällt nicht in die Insolvenzmasse, sie ist insolvenzgeschützt.

ERSPARNIS

Sie sparen Sozialversicherungsbeiträge auf die abgeführten Beiträge zur Direktversicherung bis max. 4 % der Beitragsbemessungsgrenze der GRV (2025: 322 Euro monatlich). Beiträge, die Sie als Arbeitgeber freiwillig zuschießen, sind Betriebsausgaben.

ZUSCHUSSPFLICHT

Seit 2019 müssen für neu abgeschlossene, durch Gehaltsumwandlung finanzierte bAV-Verträge 15 % des umgewandelten Sparbetrags als Arbeitgeberzuschuss einbezahlt werden. Für bereits bestehende Verträge, die vor 2019 abgeschlossen wurden, gilt diese neue Zuschusspflicht ab 2022.

Bestehende Versorgungszusagen, die einen Arbeitgeberzuschuss zur bAV bereits vorsehen, erfüllen diese Neuverpflichtung zum Zuschuss nach dem Betriebsrentenstärkungsgesetz nicht automatisch. Dies raten wir immer zu prüfen!

FLEXIBLE PRODUKTAUSWAHL

Sie bzw. Ihr Mitarbeiter können aus einer Vielzahl von Direktversicherungstarifen auswählen – von klassischer Kapitalanlage bis Anlage in Fonds.



WISSENSWERTES



DIE VORTEILE FÜR ARBEITGEBER AUF EINEN BLICK

- Rechtsanspruch auf Entgeltumwandlung erfüllt
- Imageverbesserung
- Motivation und Mitarbeiterbindung
- Mittel zur Gewinnung qualifizierter Arbeitnehmer
- Steuer- und sozialabgabenmindernde Wirkung der Zuschüsse
- Sozialversicherungsbeiträge werden eingespart
- Bilanzneutral und gut kalkulierbar
- Minimaler Verwaltungsaufwand
- Flexible Produktauswahl
- Übertragungsmöglichkeit bei Ausscheiden des Mitarbeiters

DIE VORTEILE FÜR ARBEITNEHMER AUF EINEN BLICK

- Steuerlich geförderte Altersvorsorge
- Individuelle Gestaltung möglich
- Beiträge sind bis zur Fördergrenze sozialversicherungs- und einkommenssteuerfrei
- Nachgelagerte Besteuerung
- Auch für kleine Beiträge gut geeignet
- Vertrag kann bei Ausscheiden zum neuen Arbeitgeber mitgenommen oder privat weitergeführt werden

FÜR WEN IST EINE BETRIEBLICHE ALTERS- VORSORGE INTERESSANT?

Die betriebliche Altersvorsorge ist im Prinzip für jeden Mitarbeiter interessant, nicht nur für „Besserverdiener“. Auch Auszubildende haben mit der betrieblichen Altersvorsorge eine ausgezeichnete Möglichkeit, die Rente aufzubessern. Im Rahmen des Betriebsrentenstärkungsgesetzes wurde die mögliche Anrechnung einer Betriebsrente auf die Grundsicherung massiv entschärft. Dadurch lohnt sich bAV auch für Mitarbeiter mit kleinem Einkommen wieder.

TARIFVERTRÄGE

In vielen Branchen ist die betriebliche Altersvorsorge bereits in den Tarifverträgen geregelt. Sie sollten sich daher gegebenenfalls vorab informieren, ob auch für Ihr Unternehmen tarifvertragliche Regelungen gelten.

UMWANDLUNG VERMÖGENSWIRKSAME LEISTUNGEN

Vermögenswirksame Leistungen (VL) sind grundsätzlich steuer- und sozialversicherungspflichtig, denn sie sind Bestandteil des Lohns/Gehalts. Herkömmliche VL (Bausparen, Fondssparen, Banksparen etc.) belasten den Arbeitnehmer mit Steuern und Sozialabgaben.

Besser: Umwandlung der VL-Beiträge in eine Beitragszahlung zur bAV. Die Arbeitnehmer sparen dadurch Steuern und Sozialversicherungsbeiträge, was wiederum das Nettogehalt erhöht.

Den Anteil an Sozialabgaben, den Sie als Arbeitgeber sparen, führen Sie ab 2019 bzw. 2022 quasi kostenneutral als Arbeitgeberzuschuss den bAV-Verträgen Ihrer Mitarbeiter zu.

<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>09.04.2025 Anonym</p> <p>Details & Optionen</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:

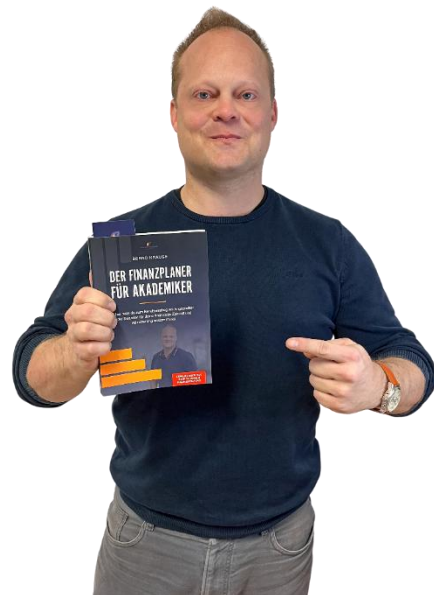
[Hier Termin buchen – ganz einfach & unverbindlich](#)

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

Bernd Krause



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>

Weitere Informationen unter

<https://landingpage.vema-eg.de/?m=fairsicherungsladen-versicherungsmakler&p=versicherungsmakler>





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

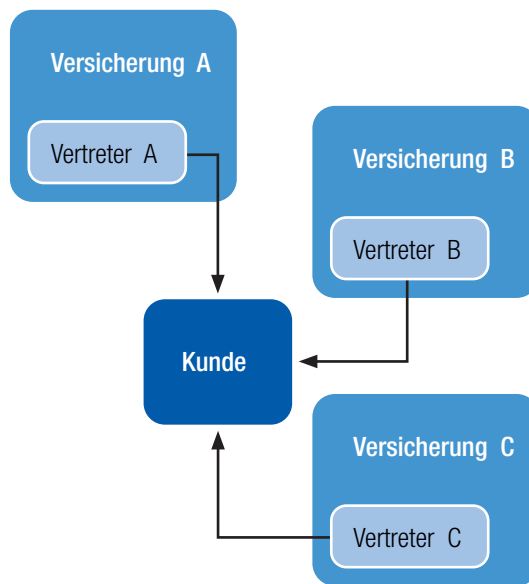
Die Versicherungsvertreter sind die häufigsten Vermittler in Deutschland. In der Regel sind sie für nur ein Unternehmen als selbstständige Einfirmenvertreter tätig. Allerdings bedeutet selbstständig nicht unabhängig. Denn fast immer stehen dem Vertreter ausschließlich die Produkte seines Hauses zur Verfügung. 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:

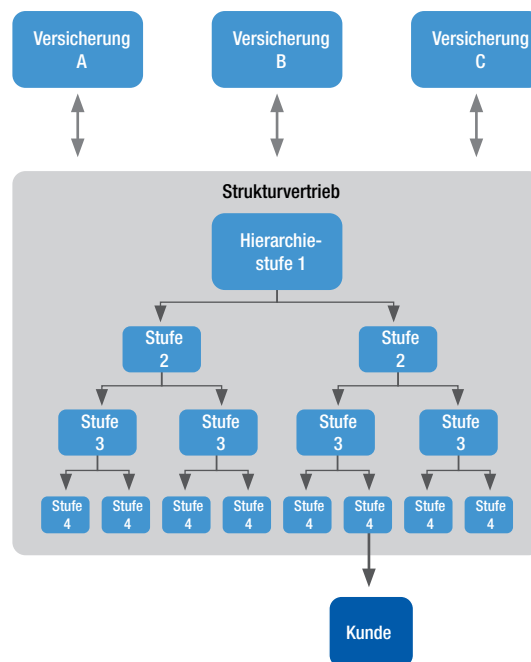


- berät Sie umfassend
- informiert Sie über seinen Vermittlerstatus
- weist seine Qualifikationen nach
- trennt zwischen Analyse und Eindeckung
- erfasst systematisch alle Daten und Fakten
- vergleicht unterschiedliche Produkte für Sie
- stellt Lösungen und Konzepte auf Ihre Ziele und Wünsche ab
- erstellt 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



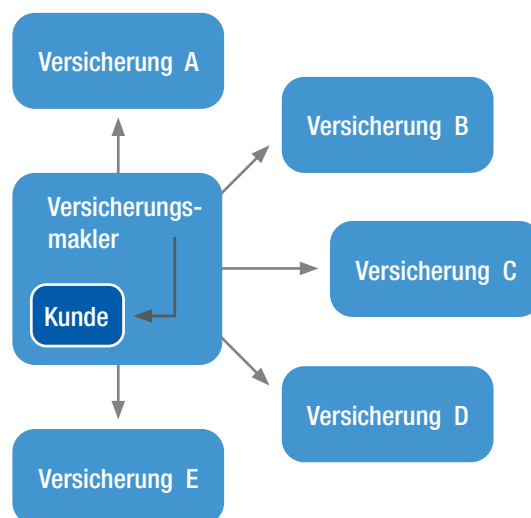
Strukturvertriebe

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
  Trustpilot-Be...

4,8/5 125 Rezensionen...
 4,7/5 89 Rezensionen



Profil beansprucht

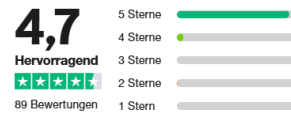
Bewertungen 89 •  4,7

Finanzberater

[Bewertung abgeben](#)

[Zur Website](#)

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



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

So nutzt dieses Unternehmen Trustpilot

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

