

BASIS-RENTE

ALTERSVORSORGE MIT STEUERVORTEIL!



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=ruerup>





GRUNDLAGEN

WIE SCHÜTZEN SIE SICH VOR ALTERSARMUT?

Es ist wahrlich keine überraschende Neuigkeit: Die gesetzliche Rente reicht nicht! Zurückzuführen ist dies in erster Linie auf den Strukturwandel unserer Bevölkerung (demographischer Wandel). Wir werden immer älter. Dadurch wird die Phase des Rentenbezugs immer länger. Gleichzeitig geht die Geburtenrate zurück. Folglich zahlen immer weniger Arbeitnehmer in die Gesetzliche Rentenversicherung ein. Daher funktioniert der sog. „Generationenvertrag“ nicht mehr. Haben früher drei Einzahler die Rente eines Rentners finanziert, müssen heute diese drei Einzahler bereits zwei Rentner finanzieren. 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!



Eine interessante Form der privaten Vorsorge ist die Basis-Rente, auch Rürup-Rente genannt. Sie wurde 2005 als staatlich geförderte Form der Altersvorsorge ins Leben gerufen. Namensgeber ist der Ökonom Hans-Adalbert Rürup.

Der Staat fördert die Spareren durch eine hohe steuerliche Abzugsmöglichkeit der Beiträge. Wie die Beiträge zur Gesetzlichen Rentenversicherung bzw. an berufsständische Versorgungswerke oder die landwirtschaftliche Alterskasse können auch die Beiträge zur Basis-Rente im Rahmen der Altersvorsorgeaufwendungen als Sonderausgaben bei der Ermittlung des zu versteuernden Einkommens abgezogen werden. Ihr Alterssparen mindert also Ihre Steuerlast.

WIE SIND DIE BEITRÄGE ABZUGSFÄHIG?

Seit 2023 sind die Beiträge zur Basisrente zu 100 % als Altersvorsorgeaufwendungen absetzbar. Maximal können Ledige in 2025 29.344 Euro und Verheiratete 58.688 Euro jährlich als Sonderausgaben nach § 10 Abs. 1 Nr. 2b EStG absetzen. Dieser Wert errechnet sich aus dem geltenden Beitragssatz (Arbeitgeber- und Arbeitnehmeranteil) sowie der Beitragsbemessungsgrenze in der knappschaftlichen Rentenversicherung in Westdeutschland. Unter diesen Höchstbetrag fallen auch die Beiträge zur Gesetzlichen Rentenversicherung.

Bei Beamten und beherrschenden Gesellschafter-Geschäftsführern oder AG-Vorständen ist dieser Maximalbetrag um den fiktiven Gesamtbeitrag zur allgemeinen Rentenversicherung zu kürzen.

WIE WERDEN DIE AUSGEZAHLTEN RENTEN VERSTEUERT?

Wie hoch die Auszahlungen Ihrer Basis-Rente besteuert werden, hängt davon ab, wann Sie in den Ruhestand gehen. Der prozentuale Anteil der Rente, der besteuert wird, gilt dann für die gesamte Laufzeit des Rentenbezugs.



Jahr	steuerlich berücksichtigter Anteil	Jahr	steuerlich berücksichtigter Anteil
2021	81 %	2040	91 %
2022	82 %	2041	91,5 %
2023	82,5 %	2042	92 %
2024	83 %	2043	92,5 %
2025	83,5 %	2044	93 %
2026	84 %	2045	93,5 %
2027	84,5 %	2046	94 %
2028	85 %	2047	94,5 %
2029	85,5 %	2048	95 %
2030	86 %	2049	95,5 %
2031	86,5 %	2050	96 %
2032	87 %	2051	96,5 %
2033	87,5 %	2052	97 %
2034	88 %	2053	97,5 %
2035	88,5 %	2054	98 %
2036	89 %	2055	98,5 %
2037	89,5 %	2056	99 %
2038	90 %	2057	99,5 %
2039	90,5 %	ab 2058	100 %



ZIELGRUPPEN

EINE VORSORGE FÜR ALLE

Die Basis-Rente ist für fast alle Personengruppen geeignet, wobei jeder Personenkreis unterschiedlich von den Vorteilen profitieren kann.



SELBSTSTÄNDIGE UND FREIBERUFLER

Sie erhalten mit der Basis-Rente erstmals die Möglichkeit, steuerbegünstigt für das Alter vorzusorgen.

Werden keine Beiträge zu einem berufsständischen Versorgungswerk oder freiwillig an die Gesetzliche Rentenversicherung entrichtet, steht der volle Höchstbetrag (29.344 Euro/58.688 Euro bei Verheirateten) der Basis-Rente zur Verfügung.

Weiterer Vorteil: Nach herrschender Rechtsauffassung ist das bestehende Vertragsguthaben einer Basisrente in der Ansparphase pfändungssicher. In der Rentenphase kann jedoch der Teil der Versicherungsleistung gepfändet werden, der über den Pfändungsfreigrenzen liegt.

Bei vielen Freiberuflern und Selbstständigen schwankt das Einkommen teilweise sehr stark. Hier kann die Basis-Rente mit Flexibilität punkten. Es genügt schon ein geringer monatlicher Sparbeitrag. Je nach Geschäftsentwicklung kann dann z. B. zum Jahresende über eine Sonderzahlung bis auf die maximale Summe erhöht werden, um in vollem Umfang von den Steuervorteilen zu profitieren.



GUTVERDIENENDE ANGESTELLTE

Sie profitieren in der Erwerbsphase aufgrund der hohen Steuerbelastung in besonderem Maße von der Förderung im Rahmen des Sonderausgabenabzuges.

In der Rentenphase wirkt sich der in der Regel dann geringere Steuersatz positiv aus.

Natürlich ist auch in Ihrem Fall diese Form der Altersvorsorge in der Ansparphase „Bürgergeld-sicher“.



ÄLTERE ANGESTELLTE UND SELBSTSTÄNDIGE

Sie profitieren besonders von dem positiven Verhältnis zwischen der Absetzbarkeit der Beiträge und der Rentenbesteuerung.

Für Kunden, die kurz vor dem Ruhestand stehen, besonders interessant: Wiederanlage, beispielsweise einer ausgezahlten Lebensversicherung, in einer Basis-Rente.



BEISPIEL 1

Arbeitnehmer, zu versteuerndes Jahreseinkommen 35.000 Euro,
2.400 Euro p. a. in Basis-Rente, ledig, keine Kinder, keine Kirchen-
steuer

Jahr	Sparbetrag	Anerkennung	Steuerersparnis	Tatsächlicher Aufwand	Förderquote
2025	2.400 €	100 %	813 €	1.587 €	33,88 %

Obwohl 2.400 Euro in die Basis-Rente fließen, müssen Sie lediglich 1.587 Euro selbst aufbringen. Die restlichen 813 Euro „bezuschusst“ der Staat über die Steuerersparnis (Förderquote 33,88 %).



BEISPIEL 2

Freiberufler, zu versteuerndes Jahreseinkommen 80.000 Euro,
10.000 Euro p. a. in Basis-Rente, ledig, keine Kinder,
keine Kirchensteuer

Jahr	Sparbetrag	Anerkennung	Steuerersparnis	Tatsächlicher Aufwand	Förderquote
2025	10.000 €	100 %	4.431 €	5.569 €	44,31 %

Obwohl 10.000 Euro in die Basis-Rente fließen, müssen Sie lediglich 5.569 Euro selbst aufbringen. Die restlichen 4.431 Euro „bezuschusst“ der Staat über die Steuerersparnis. (Förderquote 44,31 %).

Übrigens kann auch eine **Berufsunfähigkeitsvorsorge** bei der Basis-Rente mit eingeschlossen werden. Eine Koppelung hat den Vorteil, dass auch die Beiträge, die auf den Berufsunfähigkeitsschutz entfallen, steuerlich abgesetzt werden können, wenn ihr Anteil am Gesamtbeitrag max. 50 % entspricht.

Allerdings hat dies auch einen Nachteil. Im Leistungsfall ist dann die Berufsunfähigkeitsrente in dem Satz zu versteuern, der für das Jahr der Erstauszahlung gilt (siehe vorangegangene Tabelle) und nicht mit dem geringeren sog. Ertragsanteil wie bei einer separat abgeschlossenen Berufsunfähigkeitsrente.

WISSENSWERTES



WAS SOLLTEN SIE SONST NOCH ÜBER DIE BASIS-RENTE WISSEN?

Die Anlage Ihres Sparbeitrages kann klassisch, fondsgebunden oder gemischt erfolgen.

- Sie erhalten eine lebenslange monatliche Rente.
- Wie bei der Gesetzlichen Rentenversicherung kann das vorhandene Kapital bei Rentenbeginn nicht auf einmal ausgezahlt werden.
- Ebenfalls analog zur Gesetzlichen Rentenversicherung verfällt bei Tod das eingezahlte Kapital. Eine Hinterbliebenenabsicherung für Ehegatten und Kinder (solange Kindergeldanspruch besteht) kann aber häufig als Zusatzbaustein integriert werden.
- Ihr Rentenbezug kann ab Vollendung des 62. Lebensjahres beginnen.
- Die Rentenzahlungen können auch im Ausland bezogen werden.
- Nach herrschender Rechtsauffassung ist das bestehende Vertragsguthaben einer Basisrente in der Ansparphase pfändungssicher. In der Rentenphase kann jedoch der Teil der Versicherungsleistung gepfändet werden, der über den Pfändungsfreigrenzen liegt.
- Um Ihre Altersvorsorge nicht zu gefährden, ist eine Abtretung oder Beleihung des Vertrages nicht möglich.

WORAN SOLLTEN SIE NOCH DENKEN?

Gerade für Arbeitnehmer ist die **betriebliche Altersvorsorge** in Form einer Direktversicherung ebenfalls sehr gut zum Aufstocken der späteren Rente geeignet. Eine Direktversicherung ist steuerlich interessant, da sich mit ihr Einkommensteuer und Sozialversicherungsabgaben sparen lassen. Es wird bei diesem Modell deutlich mehr für Ihr Alter gespart, als von ihrem Nettoeinkommen abgezogen wird. Diese Ersparnis kann unter anderem zur Abrundung Ihres Alters- oder Risikovorsorgebedarfs verwendet werden. So wird Ihre Absicherung rund.

Ebenso interessant ist die **Riester-Rente**. Hier fördert der Staat die Altersvorsorge aktiv durch Zulagen (Grundzulage plus Zulagen für jedes Kind) und Steuerersparnis. Selbstständige und Freiberufler, deren Ehepartner in einem Anstellungs- oder Beamtenverhältnis beschäftigt sind, können über ihre Partner einen indirekten Förderanspruch erwerben, wenn diese einen Riestervertrag besparen.

Welche Art der Vorsorge für Sie am besten geeignet ist, hängt sehr stark von Ihrer aktuellen Lebenssituation und den weiteren Planungen und Wünschen ab. Daher lassen sich keine pauschalen Aussagen treffen. In der Beratung sollten alle Durchführungswege individuell beleuchtet werden.

Vergessen Sie bei der Planung Ihres Ruhestandes aber nicht, dass Ihre Arbeitskraft in der Regel die Grundlage für jedes Sparen und Vorsorgen ist. Können Sie aufgrund einer Erkrankung oder eines Unfalls Ihrer Arbeit nicht mehr nachgehen, ist nicht nur Ihre gesamte Vorsorgeplanung in Gefahr, sondern auch die finanzielle Sicherheit Ihrer Familie. Hier bietet z. B. eine **Berufsunfähigkeitsversicherung** Schutz. Den Einschluss der Beitragsübernahme bei Berufsunfähigkeit durch den Versicherer bieten viele Unternehmen mit vereinfachter Gesundheitsprüfung an.

Auch im Falle der Arbeitslosigkeit werden Sparbeiträge zur Altersvorsorge oft eingefroren. Eine **Sparzielabsicherung** bzw. ein **privates Arbeitslosengeld** übernimmt Ihre Beiträge in der Regel für ein Jahr. Das hält Ihnen den Rücken frei, sich beruflich neu zu orientieren. Ihre Altersvorsorge läuft einfach wie geplant weiter.

<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:

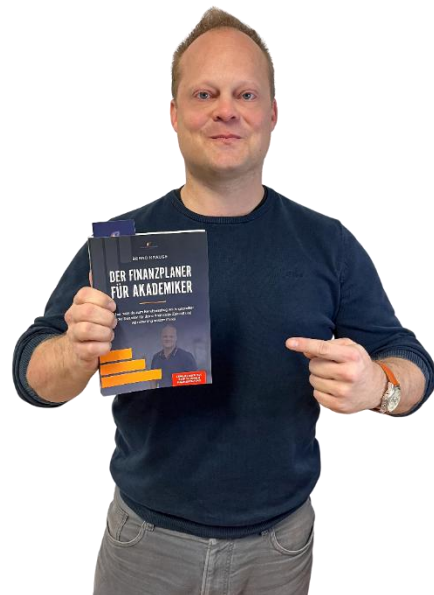
[Hier Termin buchen – ganz einfach & unverbindlich](#)

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>

Stand: 02/2025





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

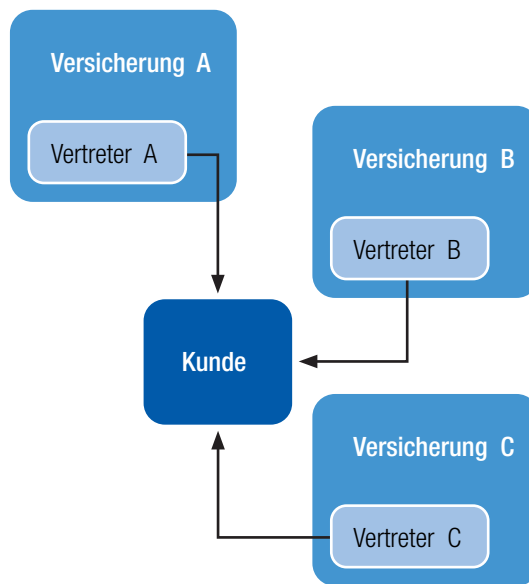
Die Versicherungsvertreter sind die häufigsten Vermittler in Deutschland. In der Regel sind sie für nur ein Unternehmen als selbstständige Einfirmenvertreter tätig. Allerdings bedeutet selbstständig nicht unabhängig. Denn fast immer stehen dem Vertreter ausschließlich die Produkte seines Hauses zur Verfügung.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

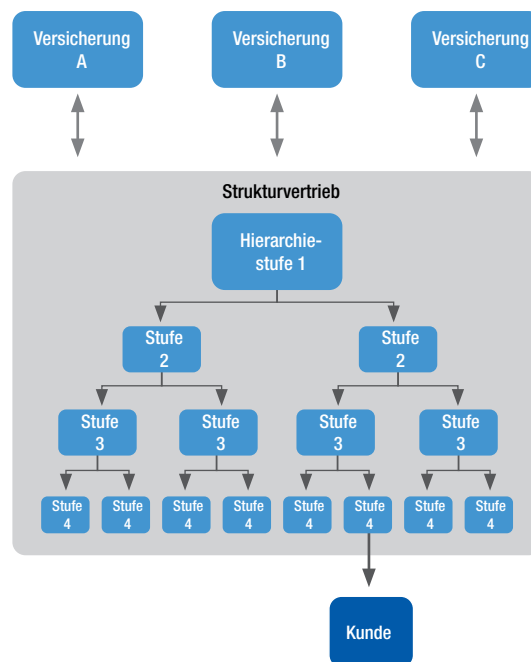


- berät Sie umfassend
- informiert Sie über seinen Vermittlerstatus
- weist seine Qualifikationen nach
- trennt zwischen Analyse und Eindeckung
- erfasst systematisch alle Daten und Fakten
- vergleicht unterschiedliche Produkte für Sie
- stellt Lösungen und Konzepte auf Ihre Ziele und Wünsche ab
- erstellt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



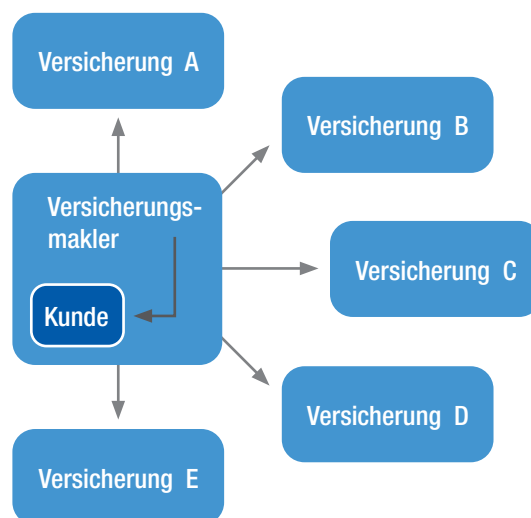
Strukturvertriebe

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

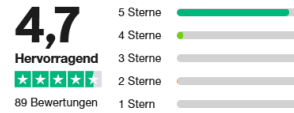
Bewertungen 89 •  4,7

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](#)

LK 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

