

ARBEITSKRAFTABSICHERUNG

Die Berufsunfähigkeitsversicherung und ihre Alternativen



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



ARBEITSKRAFTABSICHERUNG – WIE, WAS, WARUM?

Für den größten Teil der Bevölkerung ist es wichtig, einer Arbeit nachgehen zu können, um den eigenen Lebensunterhalt dadurch bestreiten zu können. Die eigene Arbeitskraft ist damit ein sehr wertiges Gut, das es abzusichern gilt, will man nicht sozial abrutschen.

Nie waren die Möglichkeiten, sich gegen die finanziellen Folgen des gesundheitsbedingten Arbeitskraftverlusts abzusichern, vielfältiger als heute. Die Versicherungsbranche sieht dabei die Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) als eine Art „Königsweg“ an, der für den größten Teil aller Bürger wohl die umfangreichste Möglichkeit der Absicherung darstellt.

VIEL LICHT MACHT AUCH SCHATTEN

Gerade die rasante Evolution, welche die Berufsunfähigkeitsversicherung in den letzten Jahren erlebte, führte neben exzellentem Versicherungsschutz auch zu ein paar „Schattenseiten“ für einzelne Interessenten:

- Die inzwischen sehr große Anzahl möglicher Leistungsauslöser (z. B. weniger als 50 % fähig den Beruf in bisher ausgeübter Form auszuführen, Eintritt des Pflegefalls, Bezug der gesetzlichen Erwerbsminderungsrente etc.) sorgt für viele Leistungsfälle, was sich auf die Kosten des Schutzes auswirkt.

- Auch andere Bedingungsverbesserungen wie etwa der Verzicht auf die abstrakte Verweisung oder die Nachversicherungsgarantie, die abgesicherte Rente beim Eintritt bestimmter Ereignisse ohne erneute Gesundheitsprüfung anheben zu können, wirkt auf die Beiträge ein.
- Durch die Vielzahl möglicher Leistungsauslöser wurde die Gesundheitsprüfung strenger und selbst eigentlich alltägliche Verletzungen wie ein Kreuzbandriss können zu umfangreichen Ausschlüssen (hier des betroffenen Beins) führen. Macht die gesundheitliche Vorgeschichte eine Einschränkung auf bestimmte Körperteile nicht möglich (z. B. psychische Behandlungen in der Vergangenheit), kann schnell auch die generelle Ablehnung des Antrags drohen.

Und so kann es sein, dass man:

- sich als Kunde diesen Schutz schlicht und einfach nicht leisten kann
- zu viele oder zu umfangreiche Ausschlüsse den Schutz zu unattraktiv scheinen lassen
- durch die Krankengeschichte solcher Schutz nicht angeboten wird

Aber auch persönlichere Gründe können gegen die Berufsunfähigkeitsversicherung als Lösung sprechen:

- die zu versichernde Person ist noch zu jung für dies Form der Absicherung ist (viele Tarife erst ab dem 15. Lebensjahr erhältlich)
- man übt einen Beruf aus, den kein Versicherer gegen Berufsunfähigkeit absichert (z. B. künstlerische Berufe)
- man kann sich nur schwerlich vorstellen, dass man überhaupt berufsunfähig werden kann oder findet den Begriff der „Berufsunfähigkeit“ einfach zu abstrakt

Wir möchten in dieser Broschüre daher in aller Kürze Alternativen zum Premiumschutz BU vorstellen. Nicht jeder muss S-Klasse fahren, um im passenden Wagen zu sitzen.



BERUFSUNFÄHIGKEITSVERSICHERUNG – MEHR SCHUTZ GEHT NICHT

Nach der Abschaffung der gesetzlichen Berufsunfähigkeitsrente 2001 steht für den Fall, dass ein Arbeitnehmer nur aus gesundheitlichen Gründen nicht mehr arbeiten kann, nur noch die Erwerbsminderungsrente zur Verfügung – wenn Sie diese denn dann bekommen. Die Prüfung, ob Sie Anspruch haben, ist recht einfach:

Können Sie **mehr als sechs Stunden** am Tag arbeiten?
Dann bekommen Sie **keine Erwerbsminderungsrente**.

Können Sie nur **zwischen drei und sechs Stunden** am Tag arbeiten? Dann bekommen Sie die **halbe Erwerbsminderungsrente**.

Können Sie **weniger als drei Stunden** am Tag arbeiten? Dann bekommen Sie die **volle Erwerbsminderungsrente**.

Das Prinzip des Einfachen wird auch bei der Definition von Arbeit weitergeführt. Das „Arbeiten“, von dem hier die Rede ist, hat nämlich erst mal gar nichts mit Ihrem Beruf zu tun. Viel mehr ist hier Arbeit in der allgemeingültigsten Form gedacht. Ein Chirurg mit aufgrund eines Nervenleidens zitternden Händen kann theoretisch ja noch als Produktionshelfer arbeiten. Sie können sich daher sicher vorstellen, wie schwierig es ist, hier überhaupt eine Leistung zu erhalten.

Auch hinsichtlich der Absicherungshöhe kann man hier von einer einfachen Lösung sprechen. In der Spitze sind es gerade einmal 38 % des letzten Bruttoeinkommens.

Nehmen wir beispielhaft einen Arbeitnehmer mit 3.500 Euro brutto, wären das nur noch 1.330 Euro. Geht man bei Erlass des Rentenbescheids davon aus, dass er doch noch mehr als drei Stunden am Tag irgendeiner Beschäftigung nachgehen kann, sind es gar nur noch 665 Euro. Selbst bei voller Erwerbsminderungsrente darf man sich fragen, wer davon leben kann.

Realistisch betrachtet sind Sie in diesem Bereich auf sich allein gestellt. Daher tut private Vorsorge not!

DIE WESENTLICHE AUFGABE DER BERUFSUNFÄHIGKEITSVERSICHERUNG

Die Berufsunfähigkeitsversicherung ist die einzige Möglichkeit, Ihr bisheriges Einkommen abzusichern, wenn Sie Ihren Beruf, so wie Sie ihn derzeit ausüben, aufgrund Krankheit oder Unfall nicht mehr ausüben können. Auch wenn dies nur vorübergehend der Fall ist (mind. voraussichtlich 6 Monate), leistet ein solcher Vertrag.

DER KÖNIGSWEG

Die Berufsunfähigkeitsversicherung ist der Königsweg der Arbeitskraftabsicherung. Wie eingangs aber bereits beschrieben, ist es auch ein preisintensiver Weg, für manche Berufsgruppen sogar ein recht teurer Weg. Durch die sehr weitgefasste Absicherung und die vielen Leistungsauslöser ist man sehr streng bei der Gesundheitsprüfung, so dass auch dadurch die BU uninteressanter für Sie oder gar unmöglich werden kann.

Wenden wir uns auf den folgenden Seiten daher den Alternativen zu.



ERWERBSUNFÄHIGKEITSVERSICHERUNG UND GRUNDFÄHIGKEITSVERSICHERUNG – ALTERNATIVEN ZUR BERUFSUNFÄHIGKEITSABSICHERUNG?

Die beiden verbreitetsten Alternativen zur Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) sind die Erwerbsunfähigkeitsversicherung und die Grundfähigkeitsversicherung. Bei beiden Absicherungsformen stehen ebenfalls der Gesundheitszustand eines Menschen und eine abgesicherte monatliche Rente zum Auffangen des künftig entgehenden Einkommens im Mittelpunkt. Der ausgeübte Beruf bzw. die ausgeübte Tätigkeit bleibt bei der Leistungsprüfung jedoch unberücksichtigt.

Die **Erwerbsunfähigkeitsversicherung (EU)** verhält sich zur BU so, wie der Charterflieger zum Privatjet. Ihr Berufsbild spielt keine Rolle für die Zahlung der versicherten Rente. Es ist lediglich von Interesse, ob und in welchem Ausmaß Sie noch irgendeiner Erwerbstätigkeit nachgehen können. Es wird also alles sehr viel allgemeingültiger betrachtet – entsprechend preiswerter ist solcher Schutz natürlich auch.

Bei verschiedenen Krankheitsbildern wären Berufsunfähigkeitsrentenbezieher auch in den Genuss einer Erwerbsunfähigkeitsrente gekommen. Chronische Schmerzpatienten, psychische Probleme oder Schlaganfälle seien hier nur als Beispiele genannt. Für körperlich Tätige kann die EU ein sinnvoller Weg sein, da auch für den Fall einer Berufsunfähigkeit mit einer starken körperlichen Schädigung gerechnet werden kann. Ob man mit dieser dann einer anderen Arbeit nachgehen kann, ist unwahrscheinlich.

Die **Grundfähigkeitsversicherung (GFV)** geht noch einen Schritt weiter. Hier wird eine Leistung erst dann fällig, wenn ein Kunde bestimmte Fähigkeiten verliert, die er im täglichen Leben benötigt. Der Katalog der versicherten Fähigkeiten ist von Versicherer zu Versicherer verschieden. Fähigkeiten wie Sprechen oder Sehen zählen beispielsweise immer dazu, damit Sie eine ungefähre Vorstellung vom Gegenstand dieses Schutzes bekommen. Es sind also ganz konkrete Dinge aus dem Alltag, die man sich gut vorstellen kann, deren Verlust die Leistung auslöst.

Selbst wenn man sich nicht vorstellen kann, seinem Beruf nicht mehr nachgehen zu können, weil man etwa im Rollstuhl sitzt, kann man sich doch vorstellen, welche finanzielle Belastung daraus resultieren kann. Für manche Berufsgruppen (z. B. Musiker, Tattoo-Künstler...) kann die Grundfähigkeitsversicherung eine sehr gute Wahl sein, da eine andere, das laufende Einkommen ersetzende Absicherung, kaum darstellbar ist. Aber auch wer eher mit dem Schutz für den „Worst Case“ liebäugelt, ist mit der Grundfähigkeitsabsicherung sicher gut bedient.

ABWÄRTSKOMPATIBEL PRÜFEN

Nicht immer lässt es der Gesundheitszustand eines Kunden zu, dass er eine vollwertige Berufsunfähigkeitsversicherung erhalten kann. Auch gibt es einzelne Berufsfelder, die über ein solches Gefährdungspotenzial verfügen, dass es für Versicherungsunternehmen unkalkulierbar wäre, diesen BU-Schutz zu gewähren. In solchen Fällen lohnt es, die Versicherbarkeit abwärts zu prüfen. Evtl. klappt es bei gegebenen Umständen ja mit der EU – und selbst die GFV ist immer noch besser, als im Fall der Fälle auf Gott und die Wohlfahrt vertrauen zu müssen. Auch eigenverantwortliche Vorsorge braucht von Zeit zu Zeit einen Kompromiss. Und der Blick in den Geldbeutel ist da ebenfalls ein ganz legitimer Grund, um sich nach Alternativen umzusehen.



FUNKTIONELLE INVALIDITÄTSABSICHERUNG – „TAUSENDSASSA“ UND IDEALE ERGÄNZUNG FÜR ALLE UNTER 60

Die **Funktionelle Invaliditätsabsicherung (FI)** stellt eine weitere Alternativlösung zur Arbeitskraftabsicherung dar. Vom Wesen her steht Sie der Grundfähigkeitsversicherung recht nah, denn auch hier wird die vereinbarte Monatsrente durch konkrete Ereignisse ausgelöst – der Verlust bestimmter Grundfähigkeiten kann sogar zu den Auslösern zählen.

Ganz pauschal leistet die FI in diesen Fällen:

- Unfall mit bleibender Invalidität als Folge
- Verlust von Grundfähigkeiten
- Organschäden
- schwere Erkrankungen
- Eintritt des Pflegefalls

Was ein wenig nach „eierlegender Wollmichsau“ klingt, ist eher mit einem Hausmeister zu vergleichen. Der kann auch viele Probleme ganz gut lösen – ein professioneller Handwerker hat seinen Bereich aber natürlich ganz anders im Griff.

Die FI richtet sich damit auch eher an den Kunden, der zu überschaubarem Beitrag in vielen Bereichen zumindest ein wenig Schutz sucht bzw. in Übergangszeiten nach Lösungen sucht.

Wir erwähnten ja bereits, dass es für Kinder schwierig ist, bis zu einem gewissen Alter BU-Schutz zu erlangen. Die FI ist bis zu diesem Alter sicherlich keine schlechte Lösung, deckt sie doch eine breite Palette

von möglichen Leistungsauslösern ab. Auch wer grundsätzlich Schutz für den Pflegefall haben möchte, sich für ein „richtiges“ Produkt aber noch zu jung fühlt, hat hier eine Lösung.

Das „Schweizer Taschenmesser der Arbeitskraftabsicherung“ ist noch nicht sonderlich lange am deutschen Markt erhältlich. Die Vielzahl von Leistungsfällen, welche die vorangenannten Sparten bereits erfuhren, stehen hier noch aus.

VORSORGE FÜR SCHWERE KRANKHEITEN – WIE SIEHTS DAMIT AUS?

Verträge, mit denen man für den Eintritt einer **schweren Krankheit** vorsorgen kann, sind noch verhältnismäßig jung am Markt. In angelsächsischen Ländern sind diese bereits seit den 1980er-Jahren erhältlich. Wie der Name schon vermuten lässt, wird die versicherte Leistung dann fällig, wenn eine versicherte schwere Krankheit diagnostiziert wird. Auch hier unterscheiden sich die Kataloge von Versicherer zu Versicherer sehr.

Anders als in den anderen Vorsorgeformen, die wir hier vorstellten, können Sie hier keine laufende Rente absichern. Die Leistung eines solchen Vertrags besteht in einer einmaligen Kapitalzahlung. Diese Produktart sollte vor allem dann ergänzend gewählt werden, wenn Sie konkrete Probleme lösen möchten, falls Sie krank werden. Ein klassisches Beispiel wäre die Immobilienfinanzierung, die Sie nach einem Herzinfarkt ablösen können, womit Ihre Familie schlagartig eine große Sorge weniger hat.

Auch zur Finanzierung von Übergangszeiten, bis man wieder fit ist, kann so ein Vertrag eine gute Lösung sein. Wer aber für 30 Jahre oder mehr das Einkommen darüber abgesichert haben möchte, wird feststellen, dass die BU nicht der preisintensivste Schutz ist, den man beantragen kann.

Als Beimischung in den eigenen Vorsorge-Mix ist so ein Vertrag aber nicht uninteressant.



UNFALLVERSICHERUNG – EIN KLASSIKER MIT EIGENTLICH ANDEREM ZWECK

Das Negativereignis, das für Sie sicherlich am greifbarsten ist, ist ein Unfall. Wir alle kennen mehrere Fälle, in denen Fremde, aber auch uns Nahestehende, verunglückten. Meistens gehen diese Unfälle letztlich gut aus und außer einem Bruch und ein paar Schrammen bleibt nichts zurück.

Aber wir kennen alle auch Fälle, die das Leben eines Menschen auf den Kopf stellen. Beinahe täglich kann man im Radio von Verkehrsunfällen hören – teilweise mit verheerenden Auswirkungen für die Beteiligten. Auch daheim lauern Gefahren: Holz hacken, Heimwerkerarbeiten, Unachtsamkeit auf der Treppe etc. Schnell kann etwas passieren – und häufig bleiben Schädigungen dauerhaft für den Rest des Lebens erhalten, z. B. eine Querschnittslähmung.

Glück im Unglück hat, wer eine Unfallversicherung abgeschlossen hat. Denn dann stehen ihm die versicherten Leistungen offen – eine private Unfallversicherung schützt 24 Stunden am Tag und bei nahezu jeder Tätigkeit (nicht z. B. als Rennfahrer). „Was nützt einem da das Geld?“, mag man da denken und das stimmt grundsätzlich ja auch. Außer, die Gehfähigkeit könnte über eine Behandlungsmethode wieder hergestellt werden, die seitens seiner Krankenkasse nicht übernommen wird. Bei entsprechender Absicherung wäre dafür Geld vorhanden. Aber auch, wenn dies nicht möglich ist, hilft Geld, sein Lebensumfeld möglichst gut an die neuen Gegebenheiten anzupassen. Die Änderungen mit einer solchen Behinderung sind enorm! Treppensteigen? Geht nicht mehr. Autofahren? Pedale können keine mehr getreten werden. Arbeiten? Kommt darauf an – als Handwerker wird es schwer.

DIE WESENTLICHE AUFGABE DER UNFALLVERSICHERUNG

Die Aufgabe der Unfallversicherung ist ganz klar für Geld zu sorgen, damit man sein gewohntes Lebensumfeld den neuen Gegebenheiten anpassen kann. Wofür es letztlich konkret benötigt wird, kommt natürlich auf den persönlichen Bedarf und die Art der körperlichen Einschränkung an. Zwar können Sie durch den Einschluss einer Unfallrente in gewisser Weise auch einen Einkommensersatz schaffen, dieser kommt aber nur dann zur Auszahlung, wenn Sie durch einen Unfall dauerhaft geschädigt sind (in der Regel ab einem Invaliditätsgrad von 50 %). Krankheiten oder Kräfteverfall lösen die Zahlung nicht aus. Da es zum größten Teil aber eben Krankheiten sind, die einen zwingen, nicht mehr zu arbeiten, kann die Unfallversicherung in Sachen Arbeitskraftabsicherung nur der letzte Ausweg sein.

Mit ihrer Invaliditätsleistung in einer Summe stellt sie aber eine gute Ergänzung zu allen vorgestellten Rentenlösungen dar, damit Sie immer über genügend Kapital verfügen, um große Anschaffungen, Umbauten usw. bezahlen zu können.

KRANKENTAGEGELDVERSICHERUNG

Nicht jede längere Arbeitsunfähigkeit muss in einer dauerhaften Erwerbs- bzw. Berufsunfähigkeit enden, hat jedoch in der Regel finanzielle Einbußen zu Folge. Daher soll auch die Krankentagegeldversicherung als ergänzende Absicherung nicht unerwähnt bleiben.

Wenn ein Arbeitnehmer erkrankt, zahlt der Arbeitgeber zunächst für sechs Wochen weiterhin das volle Gehalt. Nach Ablauf der Lohnfortzahlung erhalten gesetzlich versicherte Arbeitnehmer von ihrer Krankenversicherung ein Krankengeld, das höchstens 70 % des Bruttoeinkommens beträgt, aber 90 % des Nettoeinkommens nicht übersteigen darf. Davon werden dann noch Sozialversicherungsbeiträge fällig. Folglich entstehen schnell Einkommenslücken von durchschnittlich etwa 20 % des monatlichen Nettoeinkommens. Eine private Krankentagegeldversicherung schließt diese Lücke. Für Selbstständige ist diese Absicherung sogar unverzichtbar, denn diese stehen bereits ab dem ersten Krankheitstag ohne Einkommen da.

VIELE WEGE

Viele Produkte dienen der Absicherung Ihrer Arbeitskraft. Lassen Sie uns einfach zusammen herausfinden, welcher Weg der ist, der am besten zu Ihnen, Ihrer Tätigkeit und Ihrer Situation passt. Wir unterstützen Sie gerne bei diesem wichtigen Thema!

<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:

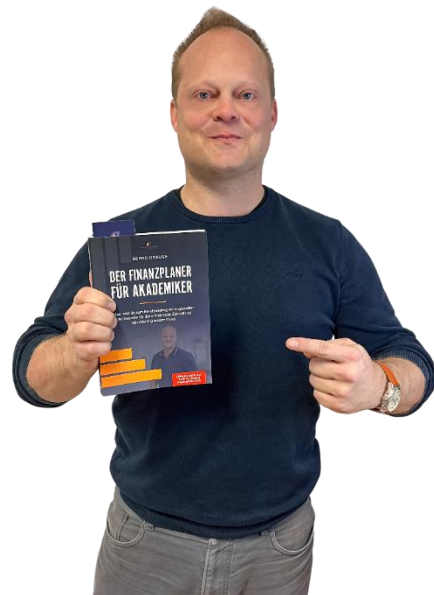
[Hier Termin buchen – ganz einfach & unverbindlich](#)

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

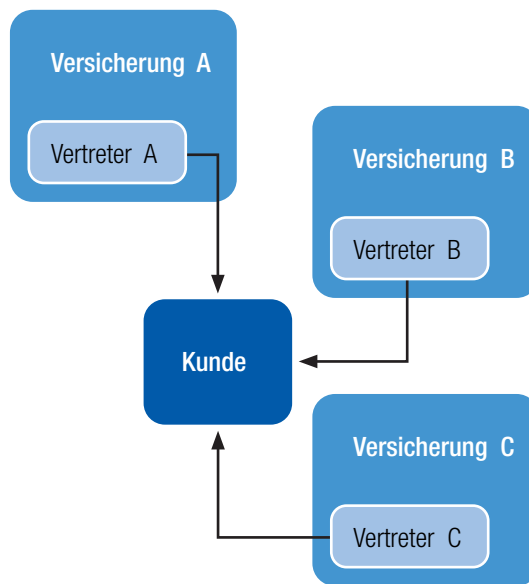
Die Versicherungsvertreter sind die häufigsten Vermittler in Deutschland. In der Regel sind sie für nur ein Unternehmen als selbstständige Einfirmenvertreter tätig. Allerdings bedeutet selbstständig nicht unabhängig. Denn fast immer stehen dem Vertreter ausschließlich die Produkte seines Hauses zur Verfügung.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

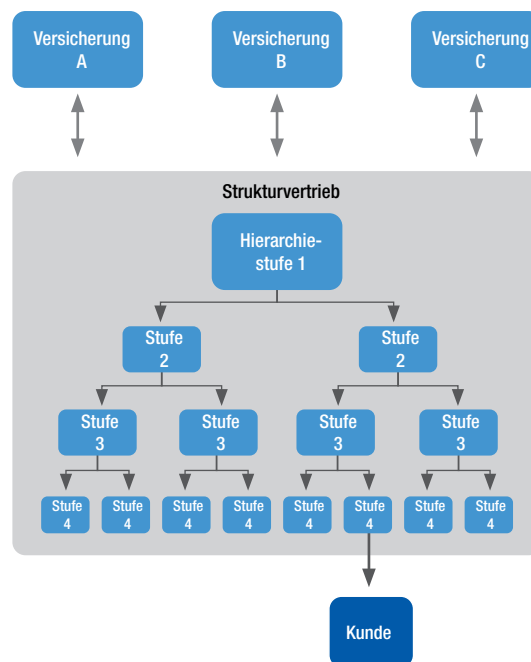


- berät Sie umfassend
- informiert Sie über seinen Vermittlerstatus
- weist seine Qualifikationen nach
- trennt zwischen Analyse und Eindeckung
- erfasst systematisch alle Daten und Fakten
- vergleicht unterschiedliche Produkte für Sie
- stellt Lösungen und Konzepte auf Ihre Ziele und Wünsche ab
- erstellt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



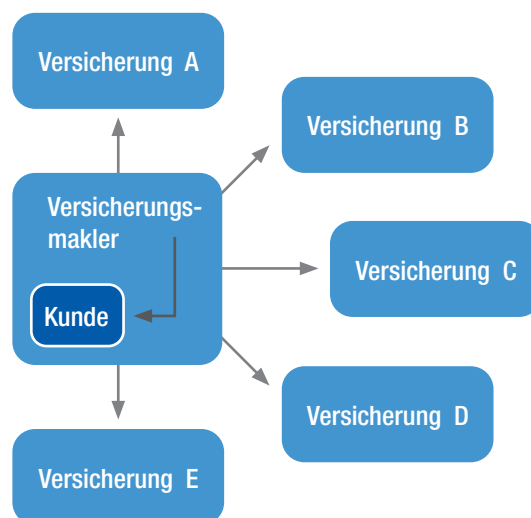
Strukturvertriebe

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

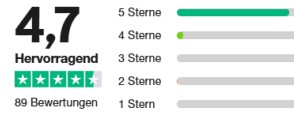
Bewertungen 89 •  4,7

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](#)

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

