

ALTERSVORSORGE

Für Selbstständige und Freiberufler



Der Fairsicherungsladen GmbH
Waldstr. 65 | 76133 Karlsruhe

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



WISSENSWERTES

ALTERSVORSORGE: SICHERN SIE IHREN RUHESTAND FINANZIELL AB

Für eine auskömmliche Rente wird üblicherweise ein Bedarf in Höhe von ca. 90 % des Nettoeinkommens angenommen, da bestimmte Aufwendungen im Ruhestand (wie Autofahrten zur Arbeitsstätte) entfallen. Aber auch wenn Sie für sich 80 oder 100 % als passender erachten, bleibt die Grundfrage, wie dieses Versorgungsniveau planmäßig erreicht und anschließend gesichert werden kann.

Die gesetzliche Rente kann ihren Versicherten eine gewisse Basisversorgung gewährleisten, im Idealfall auch etwas mehr. Als Selbstständiger sind Sie allerdings i. d. R. nicht versicherungspflichtig in der gesetzlichen Rentenversicherung. Besonderheiten gelten jedoch beispielsweise für selbstständig tätige Handwerker. Als nicht versicherungspflichtige Person können Sie sich aber freiwillig versichern, was in Ausnahmefällen für die Aufrechterhaltung von Anwartschaften durchaus sinnvoll sein kann. Regelmäßig ist hiervon jedoch eher abzuraten, da Sie grundsätzlich keine Anwartschaften auf Erwerbsminderungsrente neu aufbauen, sondern lediglich Entgeltpunkte für Alters- und Hinterbliebenenrenten

erwerben können, deren spätere Umrechnungsfaktoren in konkrete Euro-Beträge zudem nicht garantiert sind. Die gesetzliche Rentenversicherung weist in ihrer jährlichen Renteninformation inzwischen sogar fairerweise selbst ausdrücklich darauf hin, dass die gesetzliche Versorgung unzureichend und zusätzliche Vorsorge mithin unerlässlich ist, um den Lebensstandard während des Rentenbezugs aufrechterhalten zu können.

Für die individuelle Vorsorge bieten sich vor allem die Basisrente und die Privatrente an. Die Basisrente bietet eine lebenslange Liquiditätsversorgung, gepaart mit maximalen Steuersparpotenzialen in Höhe von 100 % der Beiträge bis zum Höchstbetrag. Übrigens ist das gebildete Kapital auch im Insolvenzfall während der Ansparphase pfändungssicher. Auch die extrem flexible Privatrente mit steuerlich privilegierter Auszahlung kann eine attraktive Option sein. Detaillierte Informationen dazu finden Sie in dieser Broschüre. Gemeinsam finden wir die ideale Lösung für Sie.

DAS DEUTSCHE RENTENSYSTEM: DREI SCHICHTEN ZUR INDIVIDUELLEN VORSORGE

Unser System der Altersvorsorge baut auf drei Schichten auf. Jede davon trägt ihren Teil zur Absicherung im Alter bei und wird unterschiedlich gefördert und steuerlich behandelt.

1. Schicht: Basisvorsorge

gesetzliche Rentenversicherung,
berufsständische Versorgungswerke, Basis-Rente

2. Schicht: Ergänzende erwerbsbasierende Zusatzvorsorge

Riester-Rente, betriebliche Altersversorgung
(Direktversicherung, Pensionskasse, Pensionsfonds)

3. Schicht: Private Vorsorge

private Rentenversicherung,
Kapitalversicherung

WAS BLEIBT FÜR DIE RENTE?

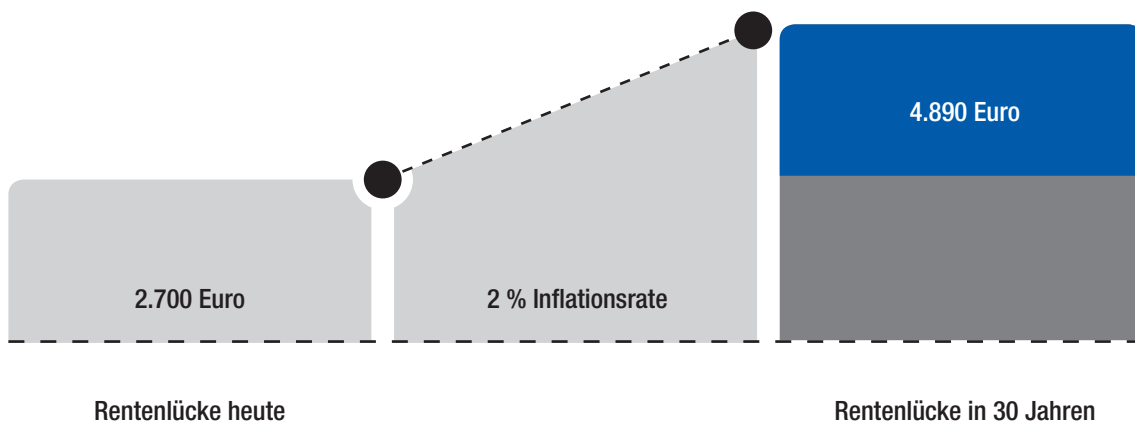
Wenn Sie nicht in die gesetzliche Rentenversicherung einzahlen, erwerben Sie grundsätzlich auch keine Ansprüche auf eine gesetzliche Rente. Daher liegt es in Ihrer Verantwortung, selbst für Ihre Altersvorsorge zu sorgen. Durch frühzeitiges Sparen und gezieltes Investieren können Sie Ihre finanzielle Zukunft sichern und sich einen unabhängigen sowie sorgenfreien Lebensabend ermöglichen.

RENTENLÜCKE BERECHNEN

Wie viel Altersvorsorge Sie als Selbständiger einplanen sollten, hängt von verschiedenen individuellen Faktoren ab, wie dem gewünschten Lebensstandard im Ruhestand, den aktuellen Einkünften und der voraussichtlichen Rentenlücke. Eine allgemeine Faustregel empfiehlt, etwa 90 % des derzeitigen Nettoeinkommens als Ziel für die Altersvorsorge anzustreben. Das folgende Beispiel verdeutlicht, wie diese Regel in der Praxis angewendet werden kann.



WIE WIRKT DIE INFLATION?



GIBT ES REZEPTE FÜR EINE UNBESCHWERTE ZUKUNFT?

Das beste Rezept ist, sich möglichst schon frühzeitig um seine Altersvorsorge zu kümmern. Wer dieses Thema lange vor sich her schiebt, tut sich keinen Gefallen. Die Versorgungslücke wird jährlich größer. Wer

sich schon mit 20 um seine Altersvorsorge kümmert, muss nur einen Bruchteil dessen sparen, was ein 40-Jähriger zurücklegen muss, um einmal die gleiche Zusatzrente zu beziehen (Stichwort: Zinseszinsseffekt).

WIEVIEL MUSS ICH ZURÜCKLEGEN?

Übersicht

Ausgleich einer Rentenlücke bzw. gewünschte Zusatzrente in Höhe von heute...	Nötige monatliche Sparrate (bei 4 % Guthabenverzinsung und 2 % Inflationsrate)					
	Rentenbeginn in ... Jahren					
	15	20	25	30	35	40
500 €	653 € (673 €)	485 € (743 €)	383 € (820 €)	314 € (906 €)	264 € (1.000 €)	226 € (1.104 €)
1.000 €	1.306 € (1.346 €)	969 € (1.486 €)	765 € (1.641 €)	627 € (1.811 €)	527 € (2.000 €)	451 € (2.208 €)
1.500 €	1.958 € (2.019 €)	1.454 € (2.229 €)	1.148 € (2.461 €)	941 € (2.717 €)	791 € (3.000 €)	677 € (3.312 €)
2.000 €	2.611 € (2.692 €)	1.939 € (2.972 €)	1.530 € (3.281 €)	1.255 € (3.623 €)	1.055 € (4.000 €)	903 € (4.416 €)
2.500 €	3.264 € (3.365 €)	2.424 € (3.715 €)	1.913 € (4.101 €)	1.570 € (4.530 €)	1.320 € (5.000 €)	1.130 € (5.520 €)
3.000 €	3.917 € (4.038 €)	2.908 € (4.458 €)	2.295 € (4.922 €)	1.884 € (5.436 €)	1.584 € (6.000 €)	1.356 € (6.624 €)
3.500 €	4.570 € (4.711 €)	3.393 € (5.201 €)	2.678 € (5.742 €)	2.198 € (6.342 €)	1.848 € (7.000 €)	1.582 € (7.728 €)
4.000 €	5.223 € (5.384 €)	3.877 € (5.944 €)	3.060 € (6.563 €)	2.512 € (7.248 €)	2.112 € (8.000 €)	1.808 € (8.832 €)
4.500 €	5.876 € (6.057 €)	4.362 € (6.687 €)	3.443 € (7.383 €)	2.826 € (8.154 €)	2.376 € (9.000 €)	2.034 € (9.936 €)
5.000 €	6.529 € (6.730 €)	4.846 € (7.430 €)	3.830 € (8.200 €)	3.140 € (9.060 €)	2.640 € (10.000 €)	2.260 € (11.040 €)

Der Wert in Klammern gibt die geschätzte Höhe der lebenslangen Zusatzrente bei 2 % jährlicher Inflationsrate an.

Lesebeispiel

Sie wollen eine Rentenlücke in Höhe von 500 Euro schließen bzw. eine Zusatzrente in dieser Höhe erhalten und gehen in 30 Jahren in Rente. Dafür müssen Sie monatlich 314 Euro sparen. Sie erhalten voraussichtlich eine Zusatzrente in Höhe von 906 Euro, was bei 2 % jährlicher Inflationsrate einer heutigen Kaufkraft von 500 Euro entspricht. Seit Einführung der Unisex-Tarife Ende 2012 wird bei beiden Geschlechtern eine identische Kalkulation hinterlegt. Mann und Frau zahlen seither identische Prämien für die gewünschte Absicherung.

MÖGLICHKEITEN DER ALTERSVORSORGE

Private Rentenversicherung

Ab Versicherungsbeginn zahlen Sie z. B. monatlich einen festgelegten Betrag ein. Die Höhe kann angepasst werden. Zum Rentenbeginn erhalten Sie eine lebenslange monatliche Rente. Oftmals können Sie zum Rentenbeginn auch eine Kapitalauszahlung wählen.

Verfügen Sie über einen größeren Betrag, können Sie diesen als Einmalzahlung in einer Rentenversicherung anlegen. Sie erhalten dann sofort oder nach einer festgelegten Wartezeit eine lebenslange monatliche Rente.

Schnelle Verfügbarkeit: Eine einmal abgeschlossene Laufzeit (z. B. zwölf Jahre) hindert Sie nicht daran, trotzdem schnell an Ihr Geld heranzukommen, wenn es sein muss. Denn diese sind auch kurzfristig (meist monatlich) verfügbar. Achten Sie hierfür auf niedrige Stornokosten.

Erträge im „Policenmantel“ sind im Gegensatz zu anderen Kapitalerträgen während der Laufzeit komplett steuerfrei. Der Betrag, auf den die Rendite berechnet wird, ist somit Jahr für Jahr höher, sodass sich der Zinseszinsseffekt wirksamer entfalten kann.

Bei Abruf ab dem 62. Geburtstag nach mindestens zwölf Jahren Laufzeit sind die Erträge zudem nur zur Hälfte zu besteuern (sogenanntes Halbeinkünfteverfahren). Bei einer Fondspolice sind zudem weitere 15 % steuerfrei (Teilfreistellung), sodass am Ende nur 42,5 % zu versteuern sind mit Ihrem dann gültigen persönlichen Steuersatz.

Riester-Rente

Die Besonderheit bei der Riester-Rente ist die staatliche Förderung: Sie zahlen in Abhängigkeit von Ihrem Einkommen einen bestimmten Betrag ein und der Staat beteiligt sich über Zulagen (Grundzulage, Kinderzulage) an Ihrem Riester-Vertrag. Die Riester-Rente ist jedoch primär für Arbeitnehmer gedacht, die in die gesetzliche Rentenversicherung einzahlen. Selbstständige gehören nicht zum unmittelbar förderberechtigten Personenkreis. Unter Umständen können Sie aber über Ihren Ehepartner mittelbar förderberechtigt sein, falls dieser einen Riester-Vertrag hat und selbst riesterberechtigt ist.

Basis-Rente

Eine Alternative zur Riester-Rente stellt die Basis-Rente (Rürup-Rente) dar. Sie ist eine steuerlich begünstigte Altersvorsorgeform, die vor allem für Selbstständige und Besserverdiener geeignet ist. Die Beiträge können jährlich bis zu einem bestimmten Höchstbetrag von der Steuer abgesetzt werden, was die Steuerlast während der Erwerbsphase senkt. Zudem ist die Basisrente in der Ansparphase insolvenz- und pfändungssicher, was sie zu einer sicheren Vorsorge macht. Viele Freiberufler und Selbstständige erleben teils erhebliche Einkommensschwankungen, was eine flexible Finanzplanung erfordert. Die Basis-Rente bietet die Möglichkeit, je nach wirtschaftlicher Lage individuelle Zuzahlungen zu leisten.

Betriebliche Altersvorsorge

Freiberufler und Gewerbetreibende können für sich selbst keine betriebliche Altersversorgung (bAV) einrichten. Besteht jedoch ein festes und dauerhaftes Auftragsverhältnis, kann im Einzelfall eine bAV über den Auftraggeber eingerichtet werden. Personengesellschafter haben grundsätzlich keinen Anspruch auf eine bAV. Dagegen können (Mit-)Inhaber einer Kapitalgesellschaft, die aktiv im Unternehmen mitarbeiten – wie beispielsweise Gesellschafter-Geschäftsführer – über die Gesellschaft eine bAV abschließen.

Die am meisten verbreitete Form der betrieblichen Vorsorge ist die Direktversicherung. Dabei schließt der Arbeitgeber als Versicherungsnehmer für seinen Mitarbeiter einen Versicherungsvertrag ab. Die Finanzierung dieses Vertrages erfolgt entweder durch eine Entgeltumwandlung oder durch Beiträge des Arbeitgebers. Aber auch andere Formen sind in Abstimmung mit dem Arbeitgeber möglich.

Innerhalb bestimmter Grenzen können Beiträge steuerfrei in eine Direktversicherung eingezahlt werden. Die Beiträge werden vom Bruttogehalt abgezogen. Sie wirken also steuermindernd. Zudem sind Ersparnisse bei den Sozialversicherungsbeiträgen möglich.

Erteilt der Arbeitgeber eine Direktzusage, kann er die Versicherungsbeiträge, die er für die Mitarbeiter einzahlt, als Betriebsausgaben geltend machen.

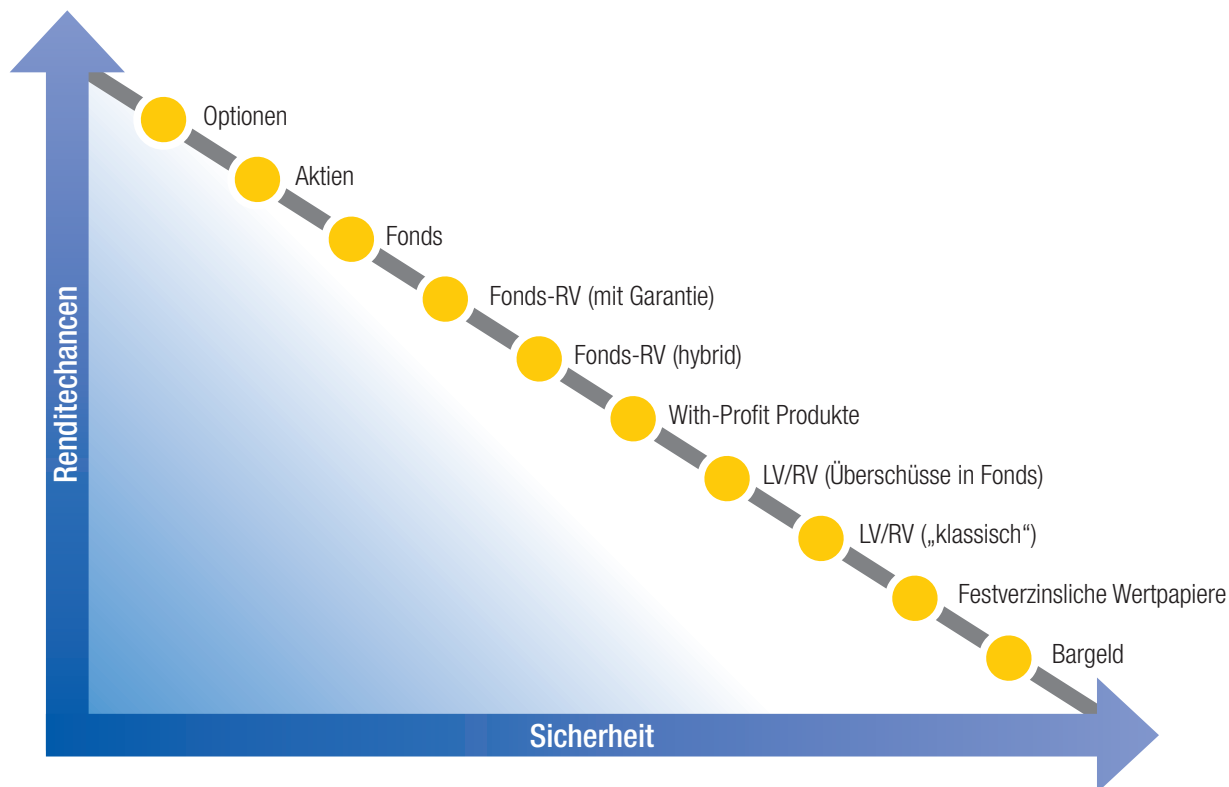
DREI SCHICHTEN DER ALTERSVORSORGE IM ÜBERBLICK

	Produkt	Vorteile	Nachteile	Ansparphase	Auszahlungsphase
Schicht 3	Private Renten	<ul style="list-style-type: none"> Zuzahlungen und Teilzahlungen meist problemlos möglich Beleihbar und verpfändbar Umfängliche Hinterbliebenenversorgung abbildbar Kapitalwahlrecht bei Ablauf 	<ul style="list-style-type: none"> Beiträge steuerlich nicht absetzbar 	<ul style="list-style-type: none"> Beiträge steuerlich nicht absetzbar Pauschale Abführung von 15 % der inländischen Dividenden- und Immobilienerträge auf Fondsebene 	<ul style="list-style-type: none"> Kapitalauszahlung: Steuerliche Freistellung von 15 % der Erträge; vom verbleibenden Anteil sind 50 % zu versteuern, wenn mind. 62 J. und mind. 12 Jahre eingezahlt (Habeinkünfteverfahren) » Vor dem 01.01.2005 abgeschlossene Verträge sind in voller Höhe steuerfrei Rentenzahlung: Ertragsanteilbesteuerung (z. B. 18 % bei Rentenbeginn mit 65 Jahren)
	Investmentfonds	<ul style="list-style-type: none"> Hohe Flexibilität Chancen auf sehr gute Rendite 	<ul style="list-style-type: none"> Totalverlust möglich 	<ul style="list-style-type: none"> Beiträge steuerlich nicht absetzbar Pauschale Abführung von 15 % der inländischen Dividenden- und Immobilienerträge auf Fondsebene Steuerliche Freistellung von Erträgen: Aktienfonds zu 30 %, Mischfonds zu 15 % Verbleibender Anteil unterliegt der Abgeltungssteuer, soweit oberhalb des Sparerpauschalsbetrags 	<ul style="list-style-type: none"> Steuerliche Freistellung von Erträgen: Aktienfonds zu 30 %, Mischfonds zu 15 % Verbleibender Anteil unterliegt der Abgeltungssteuer, soweit oberhalb des Sparerpauschalsbetrags
Schicht 2	Riester-Rente	<ul style="list-style-type: none"> Eingezeichnetes Geld bleibt erhalten bei Auszahlung nach 62. Lj. Bis zu 30 % Kapitalauszahlung bei Rentenbeginn förderunschädlich Staatliche Förderung durch Zulagen und steuerliche Absetzbarkeit Vertrag im Todesfall förderunschädlich auf Ehegatten übertragbar Bürgergeld- und Pfändungssicherheit in der Ansparphase, solange Zulagen gewährt werden oder ein berechtigter Zulagenantrag vorliegt 	<ul style="list-style-type: none"> Rente frühestens ab 62 Lj. möglich Nicht beliehbar Nur max. 30 % Kapitalauszahlung zu Rentenbeginn möglich 	<ul style="list-style-type: none"> 100 % bis max. 2.100 € jährlich absetzbar „Günstigerprüfung“ 	<ul style="list-style-type: none"> 100 % steuerpflichtig
	Betriebliche Altersvorsorge	<ul style="list-style-type: none"> Lebenslange Rentenzahlung, frühestens ab dem 62. Lebensjahr Portabilität Kapitalauszahlung möglich Bürgergeld- und Pfändungssicherheit in der Ansparphase 	<ul style="list-style-type: none"> Auszahlung frühestens ab 62 J. Nicht beliehbar Arbeitgeber muss zustimmen und kann eigene Anlagemodelle vorschreiben Im Todesfall nur eingeschränkte Leistungen: Auszahlung nur an Ehegatten, Lebenspartner und eingetragene Lebenspartner sowie eigene Kinder (solange Kindergeldberechtigt) 	<ul style="list-style-type: none"> Bis zu 8 % der Beitragsbemessungsgrenze (4 % Steuer- & sozialabgabenfrei, 4 % steuerfrei) können durch Gehaltsumwandlung jährlich gespart werden. Ab 2019 müssen für neu abgeschlossene, durch Gehaltsumwandlung finanzierte bAV-Verträge 15 % des umgewandelten Sparbetrags als Arbeitgeberzuschuss entrichtet werden. Für bereits bestehenden Verträge, die vor 2019 abgeschlossen wurden, gilt diese neue Zuschusspflicht seit 2022. 	<ul style="list-style-type: none"> 100 % steuerpflichtig Sozialabgaben: <ul style="list-style-type: none"> KVdR-Pflichtversicherte: Freibetrag (2025: 187,25 €); Beitrag nur auf Beträge darüber Soziale Pflegeversicherung: Freibetrag (2025: 187,25 €); bei Überschreiten, Beitrag auf gesamte Betriebsrente Freiwillig gesetzlich Versicherte: Beitrag auf gesamte Versorgungsbezüge
Schicht 1	Gesetzliche Rentenversicherung	<ul style="list-style-type: none"> Staatliche Sicherheit 	<ul style="list-style-type: none"> Generationsvertrag Rentennöhe tendenziell fallend 		
	Basis-Rente („Rürup-Rente“) Berufständische Versorgungswerke	<ul style="list-style-type: none"> Beiträge wirken ab dem ersten Euro steuer-mindernd Hohe Flexibilität, da „Auffüllen“ bis 29.344 € (58.688 € bei Ehepaaren) jederzeit möglich Bürgergeld- und Pfändungssicherheit in der Ansparphase 	<ul style="list-style-type: none"> Das eingezahlte Kapital kann im Todesfall nicht beliebig vererbt werden; meist ist ein Hinterbliebenenschutz und eine Rentengarantiezeit einschließbar Kein Kapitalwahlrecht bei der Auszahlung Nicht beliehbar Rente frühestens ab 62 Lj. möglich 	<ul style="list-style-type: none"> Steigender Sonderausgabenabzug 2025 sind 100 % von 29.344 € voll absetzbar (58.688 € bei Ehepaaren) 	<ul style="list-style-type: none"> Rentenbeginn 2025: 83,5 % zu versteuern Ab 2058 sind 100 % steuerpflichtig

VOR- UND NACHTEILE DER EINZELNEN ANLAGEFORMEN

Produkt	Vorteile	Nachteile
Klassisch, konventionelle Überschussverwendung	<ul style="list-style-type: none"> Garantierter Ablaufwert bzw. garantierte Rente Garantierte Rückkaufswerte Garantierte Verzinsung (bei Neuabschluss: 1,0 % p. a.) Strenge Kapitalanlagevorschriften, überwacht durch die BaFin Zusätzlich erzielte Überschüsse sind für die Zukunft garantiert Schutz vor Insolvenz des Versicherers (Sicherungsfonds) 	<ul style="list-style-type: none"> Garantiezinss relativ niedrig Künftige Überschüsse können sinken Kein Einfluss auf die Kapitalanlage
Klassisch, konventionelle Überschussverwendung (modernisiert)	<ul style="list-style-type: none"> Wie oben, jedoch mit erhöhter Überschussbeteiligung anstelle einer garantierten Verzinsung mit dem Höchstrechnungszins 	<ul style="list-style-type: none"> Wie oben, nur ohne Garantiezinss
Klassisch, Überschussverwendung Indexpartizipation	<ul style="list-style-type: none"> Bruttobeitragsgarantie bzw. garantierte Mindestrente Keine garantierte Verzinsung i. H. v. 1,0 % p. a., erzielte Überschüsse werden in eine Indexpartizipation investiert Negative Wertentwicklung ist dabei ausgeschlossen Leicht höhere Renditechancen im Vergleich zu konventionellen klassischen Garantieprodukten Erzielte Wertsteigerungen sind für die Zukunft garantiert Schutz vor Insolvenz des Versicherers (Sicherungsfonds) 	<ul style="list-style-type: none"> Je Indexperiode ist auch eine Nullrendite möglich Allenfalls geringer Einfluss auf die Kapitalanlage möglich
Angelsächsische Versicherer: Unitised-With-Profit-Fonds (UWP-Fonds)	<ul style="list-style-type: none"> Garantierter Ablaufwert bzw. garantierte Rente Ein jährlich bestimmter Anteil der positiven Wertentwicklungen ist für die Zukunft garantiert Liberalere Kapitalanlagevorschriften ermöglichen höhere Renditechancen als bei Garantieprodukten deutscher Versicherer Höhere Renditechancen auch in der Rentenphase, da das Vertragsguthaben weiter fondsformig angelegt bleibt 	<ul style="list-style-type: none"> Garantiezinss relativ niedrig Künftige Zuteilungen bei positiver Wertentwicklung können sinken Kein Einfluss auf die Kapitalanlage Gerichtsstand ist meist im Ausland Kein Schutz vor Insolvenz durch den Sicherungsfonds
Fondsgebunden, mit Garantie (Mehrtopf-Hybridprodukte, iCPPI-Produkte)	<ul style="list-style-type: none"> Teilweise oder vollständige Beitragsgarantie bzw. garantierte Mindestrente Kapital, das nicht zur Sicherstellung der Garantie benötigt wird, wird in freie Fondsanlage investiert Durch Fondsauswahl in der freien Fondsanlage aktive Einflussnahme auf die Kapitalanlage möglich Bei chancenreicher Fondsauswahl deutlich höhere Renditechancen im Vergleich zu klassischen Garantieprodukten Keine Ausgabeaufschläge, kostenlose Fondswechsel möglich Fondstransaktionen innerhalb der Police sind steuerneutral 	<ul style="list-style-type: none"> Negative Wertentwicklung nicht ausgeschlossen (schlimmstenfalls greifen aber Beitragsgarantie bzw. garantierte Mindestrente) Einfluss auf Kapitalanlage begrenzt, da Teil des Guthabens im Sicherungsvermögen und/oder im Wertsicherungsfonds angelegt wird Komplexe Produktarchitektur und möglicherweise höheren Kosten Nach Rentenbeginn in der Regel vollständig klassische Kapitalanlage
Fondsgebunden, ohne Garantie	<ul style="list-style-type: none"> Garantierter Rentenfaktor (besonders relevant in der Basisrente) Aktive Einflussnahme auf die Kapitalanlage möglich Bereits zum Vertragsbeginn ist eine Aktienquote von bis zu 100 % möglich Bei chancenreicher Fondsauswahl deutlich höhere Renditechancen im Vergleich zu sämtlichen Garantieprodukten Keine Ausgabeaufschläge, kostenlose Fondswechsel möglich Fondstransaktionen innerhalb der Police sind steuerneutral 	<ul style="list-style-type: none"> Keine Beitragsgarantie und keine garantierten Mindestrenten Negative Wertentwicklung nicht ausgeschlossen, theoretisch ist auch ein Totalverlust möglich Nach Rentenbeginn in der Regel vollständig klassische Kapitalanlage

POSITIONIERUNG UNTERSCHIEDLICHER VORSORGEPRODUKTE



<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:

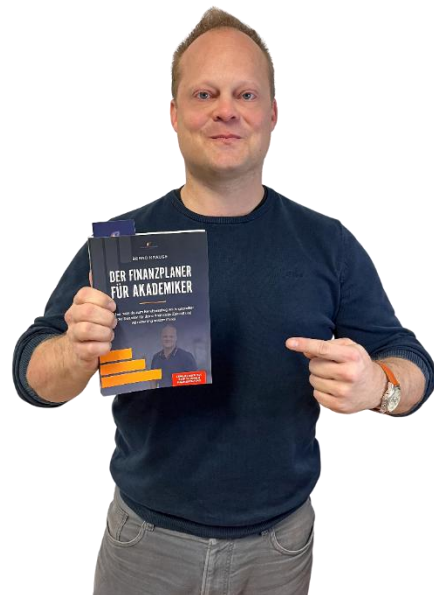
[Hier Termin buchen – ganz einfach & unverbindlich](#)

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

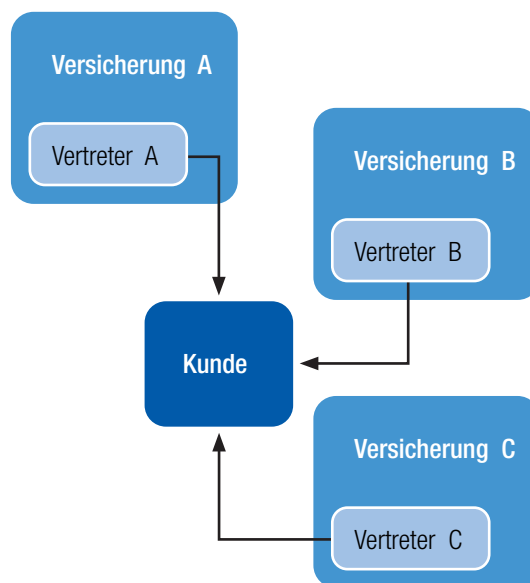
Die Versicherungsvertreter sind die häufigsten Vermittler in Deutschland. In der Regel sind sie für nur ein Unternehmen als selbstständige Einfirmenvertreter tätig. Allerdings bedeutet selbstständig nicht unabhängig. Denn fast immer stehen dem Vertreter ausschließlich die Produkte seines Hauses zur Verfügung.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

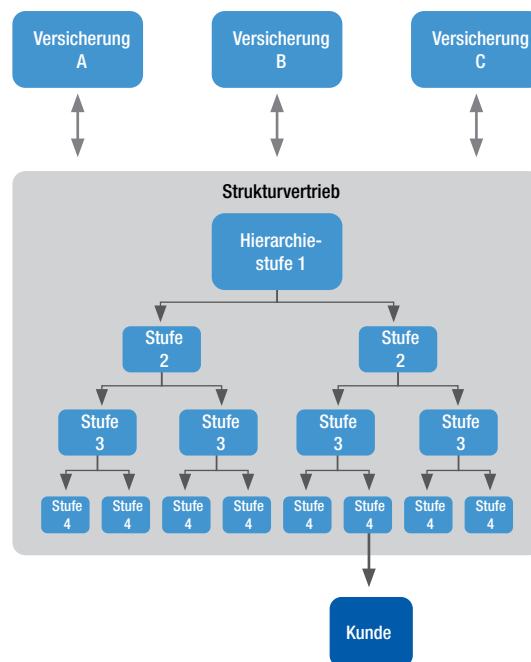


- berät Sie umfassend
- informiert Sie über seinen Vermittlerstatus
- weist seine Qualifikationen nach
- trennt zwischen Analyse und Eindeckung
- erfasst systematisch alle Daten und Fakten
- vergleicht unterschiedliche Produkte für Sie
- stellt Lösungen und Konzepte auf Ihre Ziele und Wünsche ab
- erstellt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



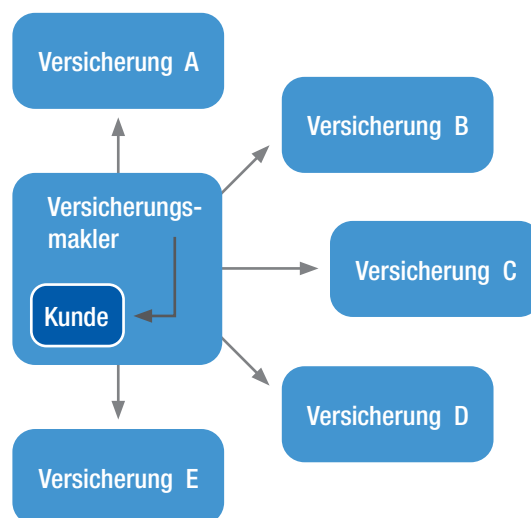
Strukturvertriebe

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

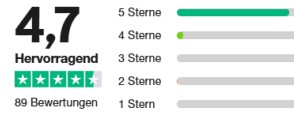
Bewertungen 89 •  4,7

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

S 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

