

# ALTERSVORSORGE

Erhalten Sie sich Ihre finanzielle Unabhängigkeit im Alter!



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=altersvorsorge>





## WISSENSWERTES

### ALTERSVORSORGE: SICHERN SIE IHREN RUHESTAND FINANZIELL AB

Was denken Sie: Wie viel Rente werden Sie einmal erhalten? Und was können Sie sich für die Summe monatlich leisten? Die Mehrheit der Bevölkerung schätzt die Höhe der späteren Rente zu hoch ein. Jeder Vierte sogar um mehr als 50 %. Dabei liegen Wunschrente und Realität meist weit auseinander.

Tatsächlich erhält jeder fünfte Rentner monatlich weniger als 1.200 € – trotz einer Wartezeit von mindestens 45 Versicherungsjahren. Die Durchschnittsrente nach mindestens 45 Jahren Beitragszeit liegt bei etwa 1.600 €. Von diesem Betrag werden jedoch noch Beiträge zur Kranken- und Pflegeversicherung fällig sowie ggf. Steuern.

### 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.



### DER GENERATIONENVERTRAG DER GESETZLICHEN RENTENVERSICHERUNG

Niemand hat ihn eigenhändig unterzeichnet und dennoch gilt er für alle: Der Generationenvertrag der Gesetzlichen Rentenversicherung. Gemeint ist damit das Umlageverfahren, auf dem unser Rentensystem beruht. Vereinfacht kann man sagen: Die monatlichen Einnahmen der Rentenversicherung werden an die aktuelle Rentnergeneration ausgezahlt. So stützt und unterstützt die Generation, die im Berufsleben steht, die Generation, die sich im Ruhestand befindet.

Das Prinzip funktioniert nur so lange gut, wie die Einnahmen der Rentenkasse nicht unter die monatlichen Auszahlungen sinken, also mehr Beiträge durch sozialversicherungspflichtige Arbeitnehmer und Unternehmen in den „Rententopf“ eingezahlt werden, als Rentenbezieher Geld aus diesem Topf erhalten.

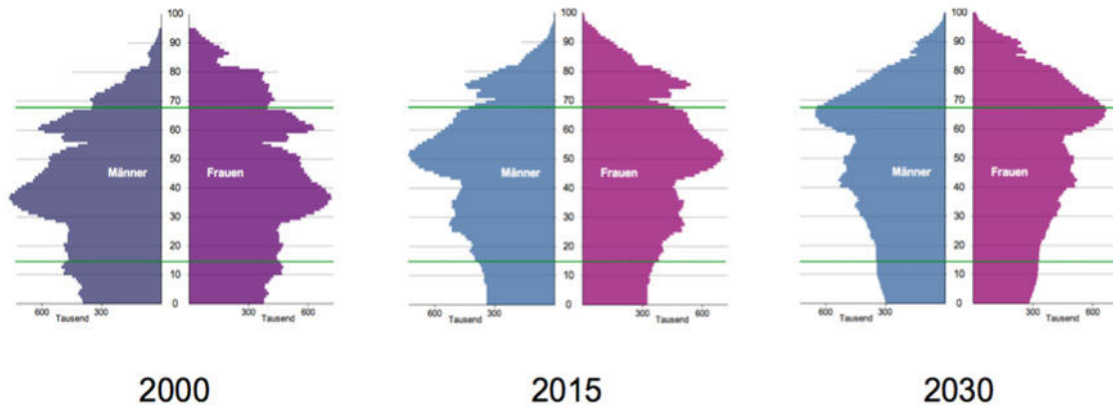
#### Warum funktioniert der Generationenvertrag langfristig nicht (mehr)?

1. Die Lebenserwartung steigt. Damit verlängert sich die Rentenbezugsdauer, wodurch die finanzielle Gesamtleistung je Rentner ebenfalls steigt.
2. Die Geburtenrate sinkt. Es gibt immer weniger Neugeborene und folglich auch weniger Beitragszahler.
3. Das Wirtschaftswachstum ist zu gering. Dadurch fließen der Gesetzlichen Rentenversicherung zu wenig Beiträge zu.



## WISSENSWERTES

### DEMOGRAPHISCHER WANDEL IN DEUTSCHLAND



**Die Folge des demographischen Wandels:** Es gibt immer weniger junge Bürger, die in die Rentenversicherung einzahlen und gleichzeitig immer mehr Rentner, die Leistungen beziehen. Dies führt wiederum dazu, dass für künftige Rentner weniger Geld zur Verfügung steht

und somit auch weniger Rente je Rentner ausgezahlt werden kann.

Bildquelle: Statistisches Bundesamt

### SCHÜTZEN SIE SICH VOR DER RENTENLÜCKE

Zusätzliche Vorsorge ist heute also wichtiger denn je. Daran zweifelt niemand mehr, wenn er sich die Situation der gesetzlichen Rentenversicherung vor Augen führt. Die Probleme der gesetzlichen Rentenversicherung werden viel diskutiert und es ist hinlänglich bekannt, dass die staatliche Absicherung bei Weitem nicht ausreicht, um im Ruhestand den gewohnten Lebensstandard halten zu können. Jeder ist beim Thema Altersvorsorge selbst für seine Zukunft verantwortlich und darf sich nicht allein auf staatliche Fürsorge verlassen. Wie wichtig zusätzliche Vorsorge ist, verdeutlicht auch die Renteninformation, die Arbeitnehmer in regelmäßigen Abständen erhalten (siehe Abbildung nächste Seite). Die Deutsche Rentenversicherung rät darin ausdrücklich zur zusätzli-

chen Privatvorsorge. Denn wer sich ausschließlich auf die gesetzliche Rente verlässt, muss sehen, wie er als Rentner „über die Runden kommt“. Eine einfache Musterberechnung verdeutlicht die Situation. Ein Angestellter mit einem Bruttoeinkommen von 3.500 € im Monat hat netto etwa 2.300 € zur Verfügung. Geschätzt wird er etwa 1.350 € Rente netto erhalten. Die Haushaltskasse weist also einen monatlichen Fehlbetrag von 950 € auf.

Durch die Inflation wird die Rentenlücke aber im Laufe der Zeit sogar noch größer. Bei 2 % Inflationsrate pro Jahr beträgt die Lücke nach 30 Jahren bereits 1.720 €!

## MUSTER EINER RENTENINFORMATION



Deutsche  
Rentenversicherung  
Bund

Deutsche Rentenversicherung Bund  
10704 Berlin

Frau  
Eva Musterfrau  
Ruhrstr. 2  
10709 Berlin

Ruhrstraße 2, 10709 Berlin

Postanschrift: 10704 Berlin  
Telefon 030 865-1  
Telefax 030 865-27240  
Servicetelefon 0800 100048070  
www.deutsche-rentenversicherung-  
bund.de  
drv@drv-bund.de

### Ihre Renteninformation

Sehr geehrte Frau Musterfrau,

in dieser Renteninformation haben wir die für Sie vom 01.08.1977 bis zum 31.12.2006 gespeicherten Daten und das ab 01.01.2008 geltende Rentenrecht berücksichtigt. Die **Regelaltersgrenze** erreichen Sie am **06.06.2026** (Altersgrenze für die Regelaltersrente). Änderungen in Ihren persönlichen Verhältnissen und gesetzliche Änderungen können sich auf Ihre zu erwartende Rente auswirken. **Bitte beachten Sie, dass von der Rente auch Kranken- und Pflegeversicherungsbeiträge sowie gegebenenfalls Steuern zu zahlen sind.** Auf der Rückseite finden Sie zudem wichtige Erläuterungen und zusätzliche Informationen.

#### Rente wegen voller Erwerbsminderung

Wären Sie heute wegen gesundheitlicher Einschränkungen voll erwerbsgemindert, bekämen Sie von uns eine monatliche Rente von:

**541,18 EUR**

#### Höhe Ihrer künftigen Regelaltersrente

Ihre bislang erreichte Rentenanwartschaft entspräche nach heutigem Stand einer monatlichen Rente von:

**402,83 EUR**

Sollten bis zur Regelaltersgrenze Beiträge wie im Durchschnitt der letzten fünf Kalenderjahre gezahlt werden, bekämen Sie ohne Berücksichtigung von Rentenanpassungen von uns eine monatliche Rente von:

**899,88 EUR**

#### Rentanpassung

Aufgrund zukünftiger Rentenanpassungen kann die errechnete Rente in Höhe von 899,88 EUR tatsächlich höher ausfallen. Allerdings können auch wir die Entwicklung nicht vorhersehen. Deshalb haben wir - **ohne Berücksichtigung des Kaufkraftverlustes** - zwei mögliche Varianten für Sie gerechnet. Beträgt der jährliche Anpassungssatz 1 Prozent, so ergäbe sich eine monatliche Rente von etwa 1.080 EUR. Bei einem jährlichen Anpassungssatz von 2 Prozent ergäbe sich eine monatliche Rente von etwa 1.310 EUR.

#### Zusätzlicher Vorsorgebedarf

Da die Renten im Vergleich zu den Löhnen künftig geringer steigen werden und sich somit die spätere Lücke zwischen Rente und Erwerbseinkommen vergrößert, wird eine zusätzliche Absicherung für das Alter wichtiger ("Versorgungslücke"). Bei der ergänzenden Altersvorsorge sollten Sie - wie bei Ihrer zu erwartenden Rente - den Kaufkraftverlust beachten.

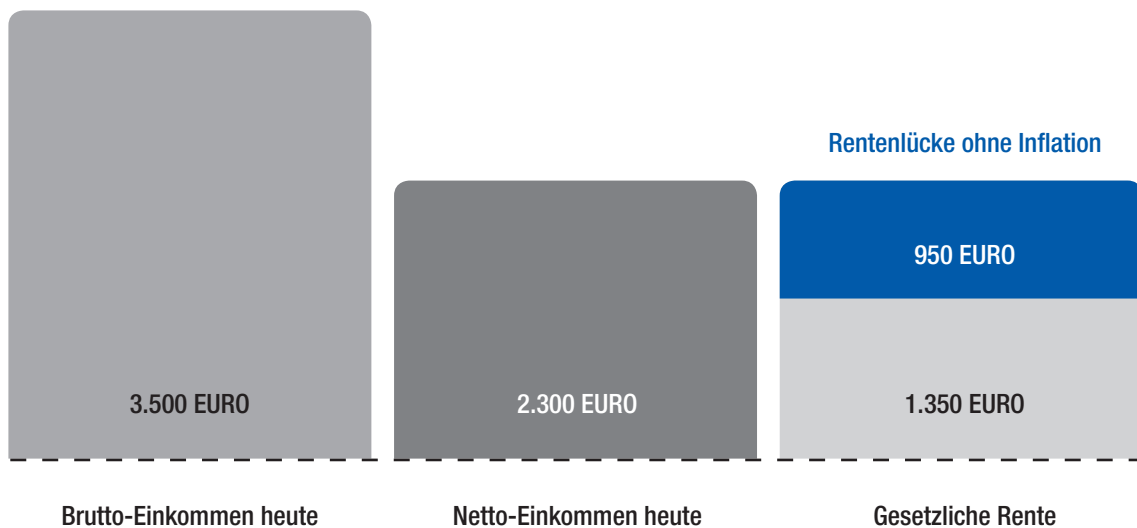
Mit freundlichen Grüßen  
Ihre Deutsche Rentenversicherung Bund

Anlagen: Beiblatt

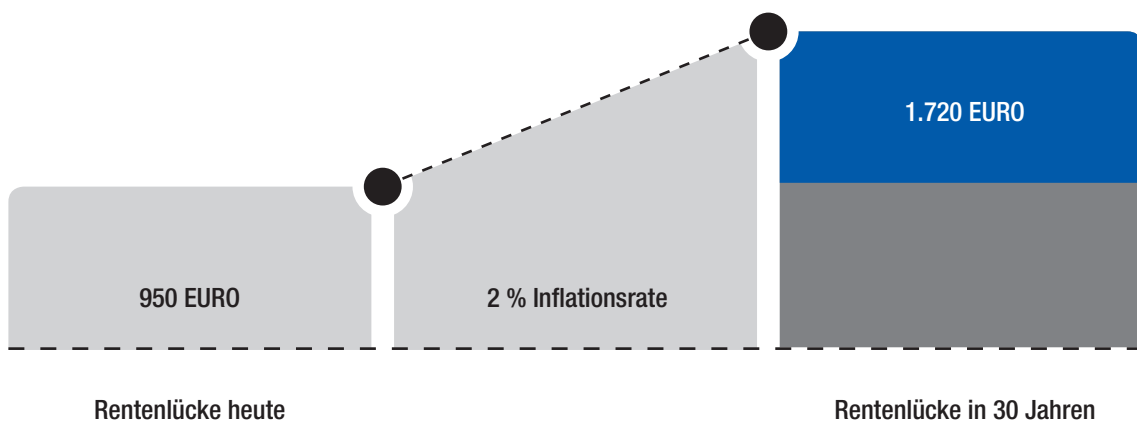
**Bitte nehmen Sie diesen Beleg zu Ihren Rentenunterlagen.**



## WAS BLEIBT FÜR DIE RENTE?



## WIE WIRKT DIE INFLATION?



## GIBT ES REZEPTE FÜR EINE UNBESCHWERTE ZUKUNFT?

Das beste Rezept ist, sich möglichst schon in jungen Jahren um seine Altersvorsorge zu kümmern. Wer dieses Thema lange vor sich her schiebt, tut sich selber 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 <b>Rentenlücke</b> bzw. gewünschte <b>Zusatzrente</b> in Höhe von heute...	<b>Nötige monatliche Sparrate</b> (bei 4% Guthabenverzinsung und 2 % Inflationsrate)					
	Rentenbeginn in ... Jahren					
	15	20	25	30	35	40
<b>500 €</b>	<b>653 €</b> (673 €)	<b>485 €</b> (743 €)	<b>383 €</b> (820 €)	<b>314 €</b> (906 €)	<b>264 €</b> (1.000 €)	<b>226 €</b> (1.104 €)
<b>1.000 €</b>	<b>1.306 €</b> (1.346 €)	<b>969 €</b> (1.486 €)	<b>765 €</b> (1.641 €)	<b>627 €</b> (1.811 €)	<b>527 €</b> (2.000 €)	<b>451 €</b> (2.208 €)
<b>1.500 €</b>	<b>1.958 €</b> (2.019 €)	<b>1.454 €</b> (2.229 €)	<b>1.148 €</b> (2.461 €)	<b>941 €</b> (2.717 €)	<b>791 €</b> (3.000 €)	<b>677 €</b> (3.312 €)
<b>2.000 €</b>	<b>2.611 €</b> (2.692 €)	<b>1.939 €</b> (2.972 €)	<b>1.530 €</b> (3.281 €)	<b>1.255 €</b> (3.623 €)	<b>1.055 €</b> (4.000 €)	<b>903 €</b> (4.416 €)

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 € schließen bzw. eine Zusatzrente in dieser Höhe erhalten und gehen in 30 Jahren in Rente. Dafür müssen Sie monatlich 314 € sparen. Sie erhalten voraussichtlich eine Zusatzrente in Höhe von 906 €, was bei 2 % jährlicher Inflationsrate einer heutigen Kaufkraft von 500 € 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 ZUSÄTZLICHER 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.

### 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.

### Basis-Rente

Eine weitere staatlich geförderte Form der Altersvorsorge ist die Basis-Rente, auch „Rürup“-Rente genannt. Die Vorteile sind die steuerliche Absetzbarkeit der Beiträge, sowie die Möglichkeit flexibler Zuzahlungen.

### Betriebliche Altersvorsorge

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.

### Entgeltumwandlung

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.

### Direktzusage vom Arbeitgeber

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

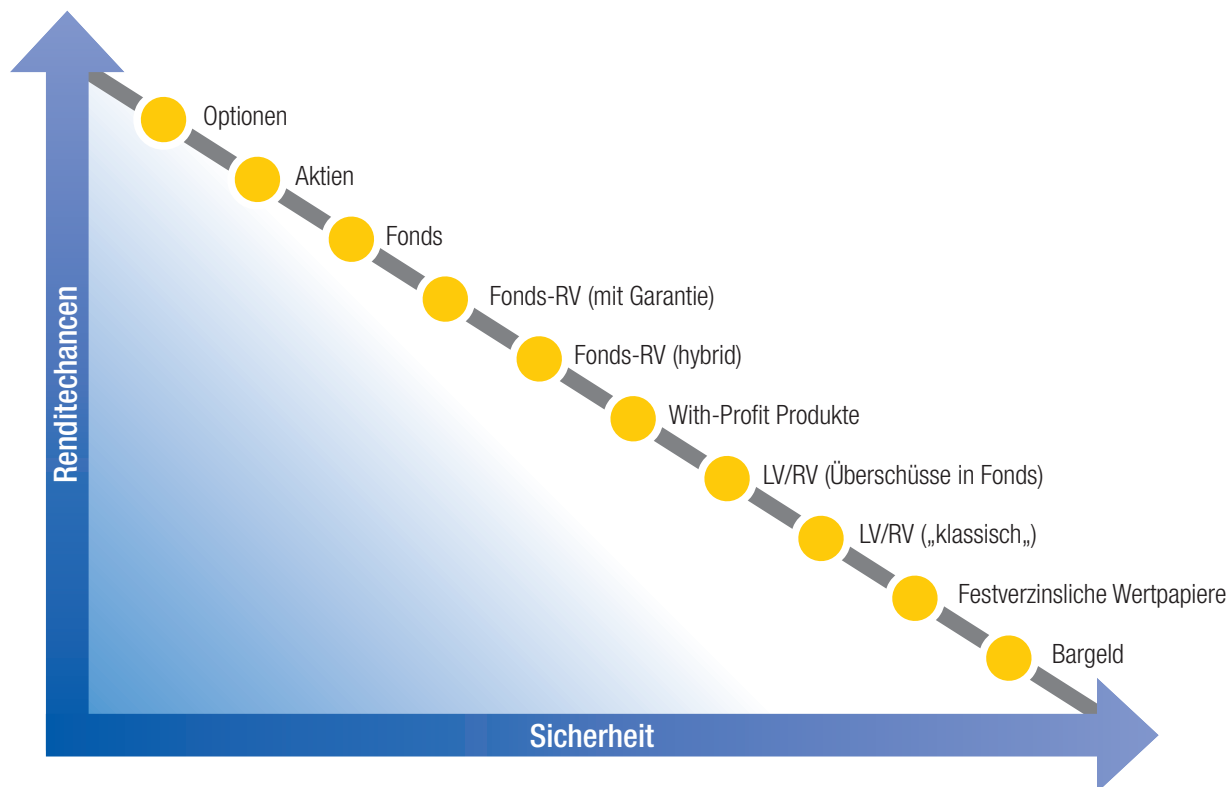
	Produkt	Vorteile	Nachteile	Ansparphase	Auszahlungsphase
Schicht 3	Private Renten	<ul style="list-style-type: none"> <li>Zuzahlungen und Teilzahlungen meist problemlos möglich</li> <li>Beleihbar und verpfändbar</li> <li>Umfängliche Hinterbliebenenversorgung abbildbar</li> <li>Kapitalwahlrecht bei Ablauf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

## VOR- UND NACHTEILE DER EINZELNEN ANLAGEFORMEN

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



## POSITIONIERUNG UNTERSCHIEDLICHER VORSORGEPRODUKTE



<p>5,00 von 5 ★★★★★ <b>SEHR GUT</b></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 ★★★★★ <b>SEHR GUT</b></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 ★★★★★ <b>SEHR GUT</b></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 &amp; Bewertung zu: <b>Wie hat Ihnen das Beratungsgespräch gefallen?</b></p> <p style="text-align: right;"><a href="#">Details &amp; Optionen</a></p> <p>09.04.2025   Anonym</p>	

### **Sichere Entscheidungen brauchen gute Beratung.**

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

### **Unabhängig. Persönlich. Von echten Spezialisten.**

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

### **Jetzt kostenlose Onlineberatung sichern:**

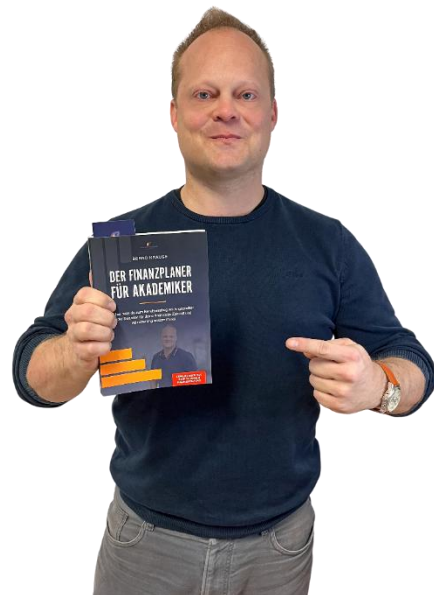
[Hier Termin buchen – ganz einfach & unverbindlich](#)

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

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

Herzliche Grüße

*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

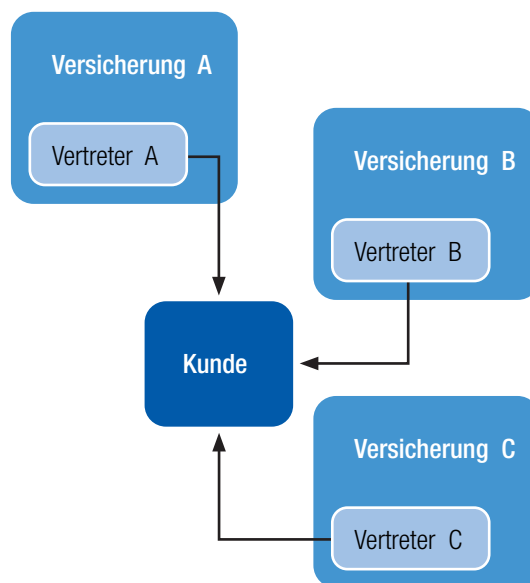
Die Versicherungsvertreter sind die häufigsten Vermittler in Deutschland. In der Regel sind sie für nur ein Unternehmen als selbstständige Einfirmenvertreter tätig. Allerdings bedeutet selbstständig nicht unabhängig. Denn fast immer stehen dem Vertreter ausschließlich die Produkte seines Hauses zur Verfügung.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



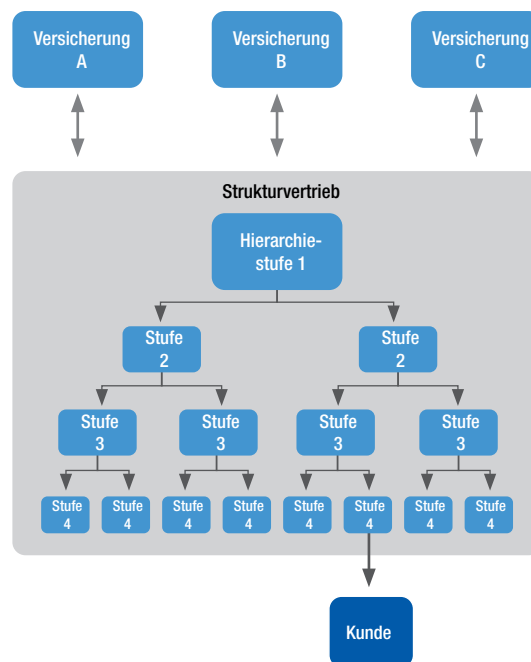
- berät Sie umfassend
- informiert Sie über seinen Vermittlerstatus
- weist seine Qualifikationen nach
- trennt zwischen Analyse und Eindeckung
- erfasst systematisch alle Daten und Fakten
- vergleicht unterschiedliche Produkte für Sie
- stellt Lösungen und Konzepte auf Ihre Ziele und Wünsche ab
- erstellt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





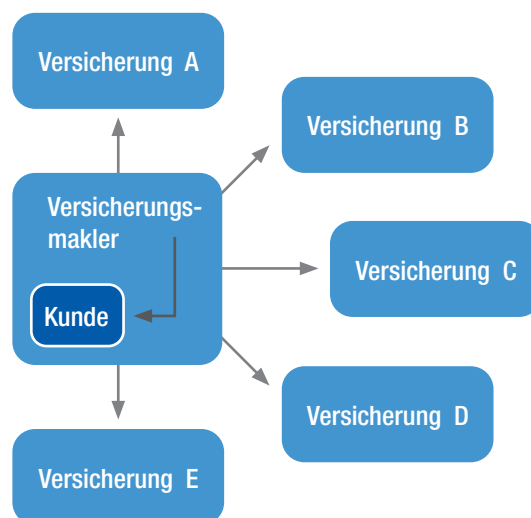
## Strukturvertriebe

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 

4,8/5 125 Rezensionen...

 Trustpilot-Be... 

4,7/5 89 Rezensionen



✓ Profil beansprucht


## Der Fairsicherungsladen GmbH Finanzberatung

Bewertungen 89 •  4,7 

Finanzberater

 Bewertung abgeben

Zur Website 

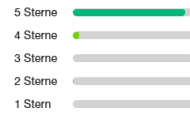
 Unternehmen auf Trustpilot können keine Belohnungen anbieten oder Geld bezahlen, um Bewertungen zu verbergen.

4,7

Hervorragend



89 Bewertungen



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

*Bernd Krause*