

IHRE EIGENE PRAXIS

Als Ärztin oder Arzt die eigene Praxis managen



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



GROSSE CHANCE - GROSSE EIGENVERANTWORTUNG

Mit der „Niederlassung“ als praktizierende/r Ärztin oder Arzt haben Sie eine Entscheidung fürs Leben getroffen und eine große Chance ergriffen. Neben dem Motiv, anderen Menschen zu helfen, beschreiten Sie auf dem Weg in die Selbstständigkeit auch wirtschaftliches Neuland. In finanzieller Hinsicht kann die wirtschaftliche Unabhängigkeit zu einer enormen Verbesserung führen. Gleichzeitig tragen Sie nun aber auch große Verantwortung für ihre Mitarbeiter.

Wir wünschen Ihnen an dieser Stelle viel Erfolg mit Ihrer eigenen Praxis!

Damit alles nach Plan verläuft, sollten Sie im Vorfeld einige Unwägbarkeiten beachten und über die Absicherung von Risiken nachdenken.

- Wie wird reagiert, wenn Patienten oder Krankenkassen nicht zahlen?
- Wie können Sie für sich selbst vorsorgen, ohne im Falle einer Insolvenz alles wieder zu verlieren?
- Was passiert, wenn Sie krankheitsbedingt längere Zeit ausfallen?
- Wer hilft, wenn Ihr Eigentum durch ein Unwetter oder ein Versagen der Technik geschädigt wird?

Sie sehen, es gibt eine ganze Reihe von Punkten, die bedacht werden müssen.

ABSICHERUNG IHRER PRAXIS

Berufshaftpflichtversicherung

Die Betriebshaftpflichtversicherung, bei Ärzten besser bekannt als Berufshaftpflichtversicherung, ist die wichtigste aller Versicherungen und unbedingt notwendig für jeden Arzt. Sie kommt für Schäden auf, die durch Sie oder einen Ihrer Mitarbeiter einem Dritten, also dem Patienten, gegenüber verursacht werden.

Darüber hinaus überprüft die Versicherung eventuell geforderten Schadenersatz und wehrt nicht gerechtfertigte Ansprüche ab. Die Kosten eines Zivilprozesses werden ebenfalls von der Versicherung getragen.

Neben Schäden, bei denen Sie oder Ihre Mitarbeiter andere durch eine Handlung aktiv (also durch „Ihr Tun“), schädigen, kann z. B. auch eine Vernachlässigung der Verkehrssicherungspflicht zu einem Schaden mit entsprechenden Forderungen führen. Da es keine pauschale Summenbegrenzung für Schadenersatzansprüche gibt, kann bei einem großen Schaden schnell der Fortbestand der Praxis auf dem Spiel stehen. Einzelunternehmer und Freiberufler sind in der Regel zudem auch persönlich mit ihrem Privatvermögen haftbar.

Praxisinhaltsversicherung

Die Einrichtung einer Arztpraxis kann – je nach Fachgebiet – Investitionen in Millionenhöhe verlangen.

Wenn Betriebseinrichtung z. B. durch Feuer oder einen Einbruch beschädigt wird bzw. abhanden kommt, ist nicht nur das folgende organisatorische Chaos für den laufenden Praxisbetrieb schädlich. Ganz gleich, ob es sich um Büromöbel, Computer, oder Medikamentenvorräte handelt: Die finanziellen Folgen durch Ersatzbeschaffungen können sich schnell zu existenziellen Problemen des Betriebes auswachsen.

Die Inhaltsversicherung deckt diese Schäden bis zu einer vereinbarten Versicherungssumme ab und ersetzt die Schadenbeseitigung, Reparatur und ggf. Neuanschaffung der Gegenstände. Sie kann als die „Hausratversicherung der Arztpraxis“ angesehen werden.



Betriebsunterbrechungsversicherung

Wurde Ihr Betrieb wie in der Inhaltsversicherung beschrieben, Opfer eines versicherten Schadens, der den Praxisbetrieb lahmlegt oder zumindest einschränkt, kann es finanziell problematisch für Sie werden.

Denn Ihre laufenden Kosten wie Miete, Leasingraten, Personalkosten, etc. fallen weiterhin an und müssen gezahlt werden. Die einfache Inhaltsversicherung deckt aber nur den materiellen Schaden ab. An dieser Stelle greift die Betriebsunterbrechungsversicherung, denn sie ersetzt die entstehenden Kosten nach dem Eintritt eines versicherten Schadens. Die Versicherungssumme ist hier nach Ihrem Jahresumsatz kalkuliert, weshalb eine Überprüfung und Anpassung in regelmäßigen Zeitabständen immer ratsam ist.

Praxisausfallversicherung

Doch was passiert, wenn Sie durch einen Unfall, Krankheit oder amtliche Anordnung Ihrer Tätigkeit nicht nachkommen können? Ein normaler Produktionsbetrieb könnte auch ohne die Anwesenheit des „Chefs“ den Betrieb aufrechterhalten. Doch wenn Sie als behandelnder Arzt und persönlicher Leistungserbringer als Haupteinnahmequelle Ihrer Praxis ausfallen, muss diese vorerst geschlossen oder eine Vertretung gefunden werden. Die fixen Kosten fallen auch während dieser Zeit an. Die Ausfallversicherung hat die Besonderheit, dass sie auch bei Krankheit und Unfall die laufenden Kosten, auch für eine Vertretung, ersetzen kann.

Elektronikversicherung

Für den alltäglichen Praxisbetrieb werden heute viele medizinische Geräte benötigt. Über die Inhaltsversicherung sind diese gegen Schäden, wie z. B. Feuer oder Leitungswasser, versichert.

Was passiert, wenn ein Gerät wegen falscher Handhabung außer Betrieb ist oder gestohlen wird?

Hierfür ist der Abschluss einer Elektronikversicherung nötig. Sie sichert Schäden durch Fehlbedienung, einfachen Diebstahl oder Unachtsamkeit ab. Auch der Punkt Datensicherung ist wichtig. Denn wenn z. B. die Festplatte des PCs mit der Patientenkartei defekt ist, steht die Praxis still. Hohe Kosten für eine Datenrettung müssten aus eigener Tasche bezahlt werden. Mit der Erweiterung für anfallende Datenwiederherstellung von Elektronik lässt sich aber auch dieses Feld abgedeckt. Nicht zuletzt mit Blick auf die immer strenger werdenden Datenschutzbestimmungen und den anhaltenden Siegeszug der Digitalisierung sollten Sie evtl. auch gleich über eine Absicherung gegen **Cyber-Risiken** nachdenken.

Rechtsschutzversicherung

Eine sinnvolle Ergänzung zu Ihrer Berufshaftpflichtversicherung, die Ihnen bei Schadenersatzansprüchen Dritter hilft, ist eine Rechtsschutzversicherung für Ihre Praxis. Sie unterstützt Sie bei der Durchsetzung Ihrer eigenen Ansprüche. Das betrifft z. B. Streitigkeiten aus Verträgen. Sie bekommen ebenfalls juristischen Beistand im Arbeitsrecht als Arbeitgeber – oder denken Sie nur an den Regress-Rechtsschutz, wenn es um (Rück-)Forderungen der Krankenkassen geht. Selbstverständlich sind der Privat- und der Verkehrsbereich sowie andere Bereiche ebenfalls absicherbar.

Cyberversicherung

Cybercrime ist leider längst fester Bestandteil unserer Gesellschaft geworden. Die Medien berichten inzwischen regelmäßig von Fällen, bei denen große Konzerne gehackt wurden – aber auch kleine und mittelständische Firmen und Praxen sind beliebte Ziele für Angriffe, da Datenmaterial hier im Regelfall schlechter oder gar nicht geschützt ist. Schützen Sie sich entsprechend gegen derartige Angriffe.

Absicherbar sind die Haftpflichtansprüche gegenüber Dritten, die aus dem Missbrauch der Daten entstanden sind. Aber auch die finanziellen Folgen, die Ihrer Praxis z. B. durch einen Fall von Ransomware o. Ä. entstehen, können abgesichert werden. Ein moderner Schutz für die moderne Zeit, in der wir leben.



IHRE PERSÖNLICHE ABSICHERUNG

Neben der Absicherung der Risiken im Praxisalltag müssen Sie aber auch an sich selbst denken.

Krankenversicherung

Mit dem Schritt in die Selbstständigkeit können Sie sich grundsätzlich entscheiden, ob Sie sich zukünftig privat krankenversichern möchten. Der Wechsel in die Private Krankenversicherung eröffnet Ihnen als Freiberufler die Möglichkeit, sich leistungstärker und auch evtl. beitragsgünstiger zu versichern. Neben Ihren individuellen Leistungswünschen muss auch Ihre persönliche familiäre Situation mit berücksichtigt werden, um den richtigen Versicherungsschutz zu entwickeln.

Krankentagegeld

Da Sie keinen Arbeitgeber mehr haben, greift auch keine Lohnfortzahlung im Krankheitsfall mehr. Der Abschluss eines frühzeitigen Krankentagegeldes ist daher auf jeden Fall empfehlenswert. Im Leistungsfall erhalten Sie dann nach der vereinbarten Karenzzeit den versicherten Tagessatz.

Berufsunfähigkeitsversicherung

Ihre Arbeitskraft stellt eine solide Basis für Ihren Lebensstandard dar. Besonders bei Ärzten spielen hier noch weitere Faktoren eine große Rolle, denn nicht nur der Gesundheitszustand ist ausschlaggebend für eine Berufsunfähigkeit.

Eine Berufsunfähigkeitsversicherung stellt eine ideale Lösung dar, um im Fall der Fälle einen Einkommensersatz zu erhalten. Die Höhe der abgesicherten Rente sollte ausreichend hoch gewählt sein, damit der eigene finanzielle Alltag bestritten werden kann. Auch die Laufzeit eines solchen Vertrags sollte möglichst auf das gewünschte Rentenalter abgestimmt sein. Besteht bereits ein solcher Vertrag, sollte er unbe-

dingt überprüft werden. Ist die Rentenhöhe noch ausreichend? Viele Versicherer bieten in bestimmten Grenzen eine Nachversicherungsgarantie ohne erneute Gesundheitsprüfung, die man bei Aufnahme einer selbstständigen Tätigkeit ziehen kann. Bietet das Bedingungsmerk wichtige, individuelle Regelungen für freiberuflich tätige Ärzte? Wurde der Versicherungsschutz auch unter steuerlichen Aspekten geprüft? Es gibt hier eine ganze Reihe von Punkten, die als niedergelassener Arzt bedacht werden sollte. Berufsunfähigkeitsschutz ist in jedem Fall eine der wichtigsten Absicherungen.

Unfallversicherung

Als Freiberufler können Sie sich freiwillig über die Berufsgenossenschaft gesetzlich unfallversichern. Die Berufsgenossenschaft zahlt bei Berufs- und Wegeunfällen sowie Berufskrankheiten. Weitere Leistungen sind die Übernahme von Heilbehandlungskosten, Nachsorgekosten, Witwen- und Waisenrente sowie Organisation der Rehabilitation. Weitere Vorteile der gesetzlichen Unfallversicherung sind der günstige Beitrag und der Verzicht auf Gesundheitsfragen.

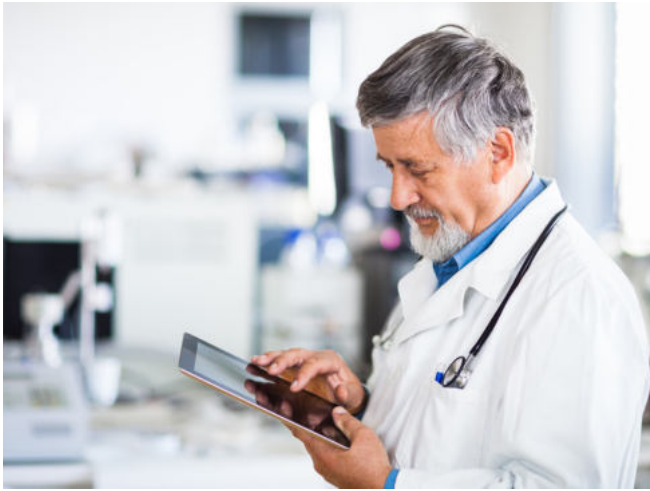
Die private Unfallversicherung ist eine sinnvolle Ergänzung, die auch als alleinige Alternative gewählt werden kann. Klar für die private Unfallversicherung spricht die 24-Stunden-Deckung, die Ihnen nicht nur in der Arbeitszeit oder auf den Arbeitswegen Schutz bietet. Die spezielle Gliedertaxe für Ärzte und die Möglichkeit, den Schutz individuell auf Ihre Bedürfnisse abzustimmen, macht die private Unfallversicherung zu einer wichtigen Ergänzung zur Berufsunfähigkeitsversicherung.

Dread Disease/Schwere Krankheiten Vorsorge

Nicht immer führt eine schwere Erkrankung auch automatisch dazu, dass eine Berufsunfähigkeit eintritt. Allerdings kann eine längere Schonungszeit nötig werden.

Gerade als Freiberufler, dessen Einkommen unmittelbar mit der erbrachten Arbeitsleistung in Zusammenhang steht, können einige Monate, in denen nur wenige Stunden täglich gearbeitet werden kann, schnell schmerzhaft spürbare Einkommenseinbußen bedeuten.

Diese Vorsorge zahlt bei der Diagnose einer der versicherten Krankheiten einen von Ihnen festgelegten Betrag an Sie aus. Diese Zahlung erfolgt einmalig. Neben einer Verwendung zum Ausgleich von Einkommensverlust, kann die Kapitalleistung z. B. auch dafür gedacht sein, die Kosten eines Praxisvertreters zu kompensieren.



Risikolebensversicherung

Bei der Vorsorgeplanung sollte auch an die eigenen Hinterbliebenen gedacht werden. Was passiert, wenn Sie als „der Versorger“ versterben? Ihrer Familie würde von heute auf morgen ein großer Teil der monatlichen Einnahmen fehlen und die Kosten für die Grundversorgung wären evtl. nicht mehr gedeckt.

Mit der Risikolebensversicherung haben Sie die Möglichkeit, eine bestimmte Versicherungssumme für den Todesfall abzusichern. Der Tod eines nahe stehenden Menschen ist immer schmerzlich und eine belastende Zeit, in der vieles andere in den Hintergrund rückt. Doch zumindest für eine Übergangszeit sind Ihre Hinterbliebenen abgesichert, damit in dieser schwierigen Phase nicht auch noch finanzielle Sorgen hinzu kommen. Die Risikolebensversicherung ist aber nicht nur für die Hinterbliebenenabsicherung interessant. Wenn Sie Anschaffungen für die Praxis tätigen und nicht alles aus eigener Tasche bezahlen können, bleibt oft nur noch die Aufnahme eines Darlehens. Die Banken bestehen hier allerdings auf Sicherheiten, für den Fall, dass Zahlungen des Darlehensnehmers nicht mehr nachgekommen wird. Hierfür kann die Risikoversicherung als Sicherheit hinterlegt werden. Der Darlehensgeber wird durch die Abtretung begünstigt und die noch offene Darlehenssumme über Versicherungssumme beglichen, sofern diese ausreichend hoch vereinbart wurde.

Altersvorsorge

Altersvorsorge ist ein Thema, das viele Menschen gerne vor sich her schieben. Die Zeit bis zur Rente erscheint noch lang, da hat es doch noch ein paar Jahre Zeit hat, sich damit zu befassen. Oft genug ist das Ergebnis, dass auch erfolgreiche, niedergelassene Ärzte im Alter nur sehr geringe Rücklagen haben, von denen sie dann ihr Leben im Alter bestreiten müssen.

Mit der Einführung der Basisrente wurde Freiberuflern hier ein sehr gutes Mittel an die Hand gegeben, um Altersvorsorge zu betreiben. Hier können auch sehr große Sparbeiträge steuerlich in Ansatz gebracht werden. Auch im Falle einer Insolvenz ist Kapital in einer Basisrente nicht pfändbar. Das Geld ist also bis zur Rente sicher.



MITARBEITERVERSORGUNG

Sobald Sie medizinische Fachangestellte haben, übernehmen Sie in gewissem Umfang auch soziale Verantwortung für ihre Mitarbeiter. Die regelmäßige Zahlung von Löhnen und Gehältern, die Einhaltung von Sicherheitsvorschriften oder die Ausstattung mit benötigten Arbeitsgeräten sind dabei eine Selbstverständlichkeit, die Ihre Mitarbeiter von Ihnen erwarten können.

Gute Mitarbeiter sind immer schwieriger zu finden – umso wichtiger, dass sie loyal zu Ihrer Praxis stehen. Freiwillige Sozialleistungen sind ein einfaches und meist preiswertes Mittel, um Mitarbeiter fester an sich zu binden.

Betriebsrente

Sie müssen Mitarbeitern mindestens einen Durchführungsweg für betriebliche Altersvorsorge (bAV) anbieten. Da die Beiträge dafür in der Regel über den Weg der Gehaltsumwandlung generiert werden, sparen Sie und Ihr Mitarbeiter sich Beiträge zu den Sozialversicherungen. Für Neuzusagen seit dem 01.01.2019 sind zwar 15 % des Umwandlungsbetrages als Zuschuss obligatorisch, es steht Ihnen aber frei, diesen Mindestzuschuss noch etwas aufzustocken. Schaffen Sie zusätzlichen Anreiz für die Betriebsrente und zeigen Sie Ihren Mitarbeitern, dass Sie sich aktiv am Aufbau ihrer Altersvorsorge beteiligen möchten!

Gruppenunfallversicherung

Unfälle passieren im Alltag sehr schnell. Umso schlimmer, wenn ein Arbeitsunfall die eignen Mitarbeiter trifft. Die Leistungen aus einer Gruppenunfallversicherung können die finanziellen Probleme, die aus einer Invalidität resultieren, lösen.

Betriebliche Krankenversicherung

Für die Installation einer Betrieblichen Krankenversicherung schließen Sie mit einem Versicherer einen Vertrag. Sie wählen einen oder mehrere Tarife der Krankenzusatzversicherung für Ihre Mitarbeiter aus, die Sie diesen zur Auswahl stellen. Vor allem an den Bereich der stationären Ergänzungsabsicherung sollten Sie hier denken. Als Zugangsvoraussetzung wird entweder eine vorgegebene Quote aller Mitarbeiter oder eine Mindestanzahl von Mitarbeitern verlangt.

Werden die Voraussetzungen erfüllt, wird der Versicherungsschutz für die Mitarbeiter zumeist ohne oder zumindest mit erleichterter Gesundheitsprüfung gewährt. Mitarbeiter, die eine bessere gesundheitliche Versorgung genießen, werden schneller gesund und verweilen entsprechend kürzer im Krankenstand. Für Sie als Arbeitgeber ist das ein echter Gewinn und zeigt gleichzeitig, dass Sie sich Ihrer sozialen Verantwortung als Arbeitgeber bewusst sind.

<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:

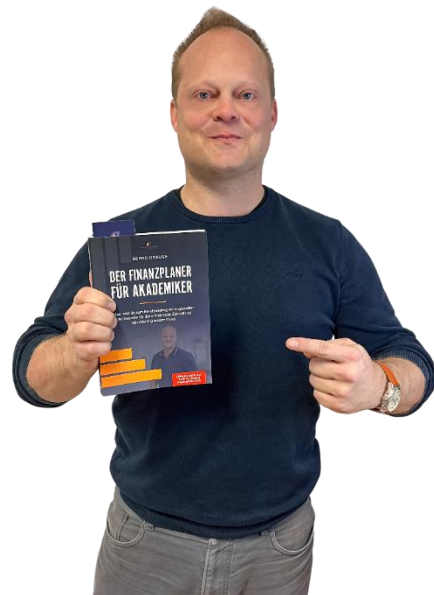
[Hier Termin buchen – ganz einfach & unverbindlich](#)

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

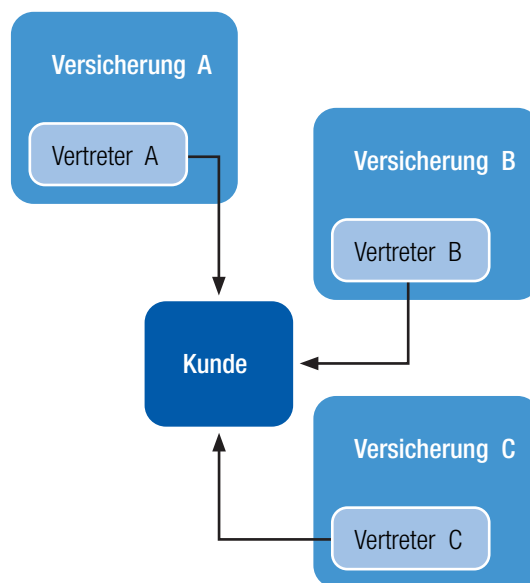
Die Versicherungsvertreter sind die häufigsten Vermittler in Deutschland. In der Regel sind sie für nur ein Unternehmen als selbstständige Einfirmenvertreter tätig. Allerdings bedeutet selbstständig nicht unabhängig. Denn fast immer stehen dem Vertreter ausschließlich die Produkte seines Hauses zur Verfügung.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

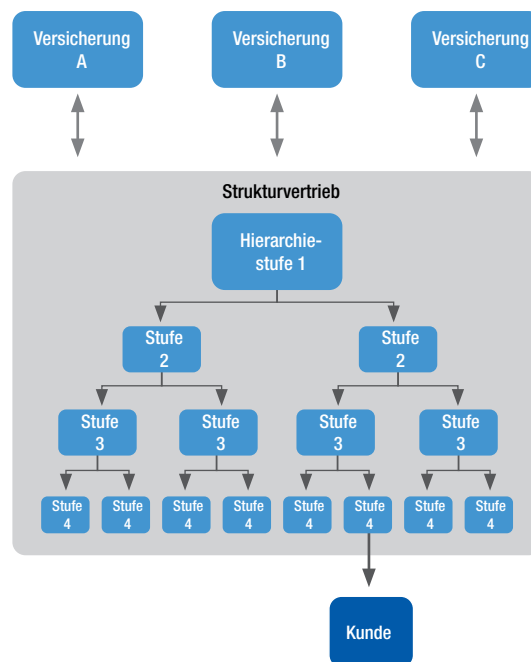


- berät Sie umfassend
- informiert Sie über seinen Vermittlerstatus
- weist seine Qualifikationen nach
- trennt zwischen Analyse und Eindeckung
- erfasst systematisch alle Daten und Fakten
- vergleicht unterschiedliche Produkte für Sie
- stellt Lösungen und Konzepte auf Ihre Ziele und Wünsche ab
- erstellt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



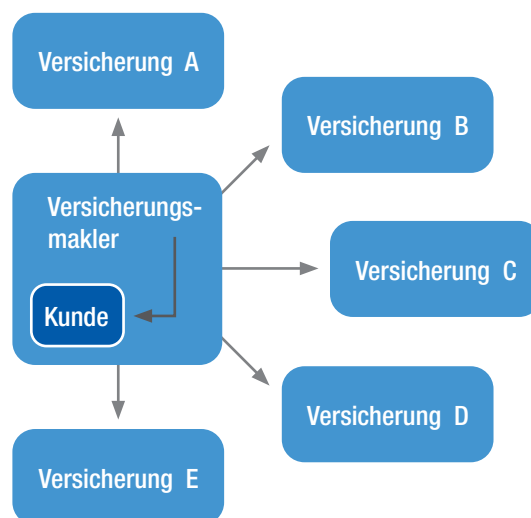
Strukturvertriebe

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 Maklerverband 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

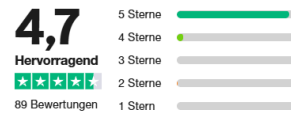
Bewertungen 89 •  4,7

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

