

DIENSTUNFÄHIGKEITSVERSICHERUNG

Auch Beamte müssen Vorsorge treffen!



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 Thema Dienstunfähigkeit wird von vielen Beamten noch immer verharmlost. Gerade nach der Lebenszeitverbeamtung wird hier gerne von einer „Vollkasko-Absicherung“ im Ernstfall ausgegangen. Die wenigsten Beamten aber wissen wirklich, wie hoch ihre Bezüge im Fall einer Dienstunfähigkeit (DU) tatsächlich ausfallen würden. Auch die schlechte Versorgungssituation von Beamten auf Widerruf respektive auf Probe ist vielen Betroffenen unbekannt. Um einen Einkommensverlust im Falle der DU auffangen zu können, ist der Abschluss einer Berufsunfähigkeitsversicherung mit Dienstunfähigkeitsklausel nur dringend zu empfehlen.



SCHADENBEISPIELE AUS DER PRAXIS



ASTHMA



Der Feuerwehrmann Herr K. arbeitet schon 20 Jahre in seinem Beruf. Nach einer Grippeerkrankung leidet er an starkem Asthma. Die Erkrankung macht es ihm unmöglich, ein Atemschutzgerät zu tragen.

Mit einer speziellen Dienstunfähigkeitsklausel wäre die Versorgungslücke hier geschlossen.



FREIZEITUNFALL



Richter Herbert H. stürzt in seiner Freizeit beim Klettern aus großer Höhe von einem Felsen. Er zieht sich neben mehreren Brüchen, die über die Zeit wieder verheilen, auch eine Kopfverletzung zu, die zu einer dauerhaften Beeinträchtigung seines Kurzzeitgedächtnisses führt. Da er so seinen Beruf nicht mehr ausüben kann, wird er von seinem Dienstherrn als dienstunfähig in den Ruhestand versetzt.



WISSENSWERTES



Auszüge aus Beamtenversorgungsgesetzen:

§ 26 Beamtenstatusgesetz

Die Beamtin oder der Beamte auf Lebenszeit ist in den Ruhestand zu versetzen, wenn sie oder er wegen des körperlichen Zustandes oder aus gesundheitlichen Gründen zur Erfüllung der Dienstpflichten dauernd unfähig ist.

§ 44 Bundesbeamtengesetz

Als dienstunfähig kann auch angesehen werden, [...] wenn er innerhalb von sechs Monaten mehr als drei Monate keinen Dienst getan hat und keine Aussicht besteht, dass innerhalb weiterer sechs Monate die Dienstfähigkeit wieder voll hergestellt ist.

DIE VORSORGE IST STATUSABHÄNGIG

Die Versorgung eines Beamten durch seinen Dienstherrn ist in erster Linie statusabhängig; so muss als erstes der Beamtenstatus feststehen. Es wird hier zwischen drei Arten von Beamten unterschieden:

Beamter auf Widerruf (BaW)	Beamter auf Probe (BaP)	Beamter auf Lebenszeit (BaL)
Diesen Status haben Beamte, die sich in der Ausbildung befinden.	Nach abgeschlossener Ausbildung folgt in der Regel das Beamtenverhältnis auf Probe.	Nach Ablauf der Probezeit folgt die Verbeamtung auf Lebenszeit.
Die Dauer beträgt je nach Funktionsebene bis zu drei Jahre.	Dieser Status dauert zwischen einem halben und maximal fünf Jahren.	

Die größten Risiken ergeben sich bei den Status als Beamter auf Widerruf und als Beamter auf Probe.

Status (Beamter auf...)	Krankheit	Freizeitunfall	Dienstbeschädigung	Dienstunfall
Widerruf	Entlassung	Entlassung	Unterhaltsbeitrag	Unterhaltsbeitrag
Probe	Entlassung	Entlassung	Unfallruhegehalt	Unterhaltsbeitrag
Lebenszeit	Mindestversorgung (nach einer Wartezeit von 60 Monaten)			

Bei einer Dienstunfähigkeit durch einen Freizeitunfall oder eine Krankheit, die in keinem Zusammenhang zur Tätigkeit steht, droht die Entlassung. Das bedeutet, dass der Beamte tatsächlich aus dem Dienst ausscheiden muss und keinerlei versorgungsrechtliche Ansprüche genießt. Er wird in der gesetzlichen Rentenversicherung nachversichert für die Zeit, die der Beamte seinen Dienst geleistet hat und hat eventuell Anspruch auf eine Erwerbsminderungsrente. Hier muss jedoch eine Wartezeit erfüllt sein (in den letzten fünf Jahren müssen vor der Erwerbsminderung mindestens drei Jahre lang Pflichtbeiträge gezahlt worden sein oder man muss mindestens fünf Jahre versichert gewesen sein). Die Nachversicherungszeit wird zwar angerechnet, genügt aber gerade bei Beamten auf Widerruf, die über den ersten Bildungsweg kommen, oftmals nicht, um Ansprüche auszulösen.



WISSENSWERTES



FÜR WEN IST DIE VERSICHERUNG?

Empfehlenswert ist diese Form der Arbeitskraftabsicherung für alle Beamten, Soldaten und beamtenähnlich Beschäftigte (z. B. Richter).

WAS IST VERSICHERT?

Eine private Berufsunfähigkeitsversicherung zahlt in der Regel dann eine Rente, wenn der Versicherte zu mindestens 50 Prozent berufsunfähig ist, er also seinen aktuellen Beruf nicht mehr voll ausüben kann. Das Vorhandensein einer echten, vollständigen Dienstunfähigkeitsklausel sorgt dafür, dass sich der Versicherer der Einschätzung des Dienstherrn eines Beamten beugt und dessen Entscheidung zur Dienstunfähigkeit übernimmt.

WANN LIEGT EINE DIENSTUNFÄHIGKEIT VOR?

Eine bedingungsgemäße Dienstunfähigkeit liegt in der Regel dann vor, wenn ein Beamter aufgrund gesundheitlicher Einschränkungen in den Ruhestand versetzt oder entlassen wurde. Zur Beantragung der Leistung muss die Entlassungs- beziehungsweise Versetzungs-urkunde beim Versicherer vorgelegt werden – je nach Anbieter kann eventuell auch eine Kopie des amtsärztlichen Zeugnisses ergänzend gefordert werden.

UNTERSCHIEDE: BU UND DU

	BU	DU
Grundlage	Bedingungen des Versicherungsvertrages, damit unverändertlich während der gesamten Vertragslaufzeit	Gesetzliche Regelungen in den Beamtenversorgungsgesetzen; bedeutet, dass der Gesetzgeber während der Dienstzeit Änderungen vornehmen kann
Leistungsauslöser	Leistung ab bedingungsgemäßer Einschränkung der Berufsunfähigkeit, i. d. R. 50 Prozent	Versetzung in den Ruhestand aus medizinischen Gründen
Wer stellt fest?	Behandelnder Arzt oder ein vom Versicherer beauftragter Arzt	Entscheidung des Dienstherrn aufgrund eines amtsärztlichen Gutachtens
Prognosezeitraum	Abhängig von den Versicherungsbedingungen, i. d. R. sechs Monate	Kein fester Prognosezeitraum definiert

WELCHE EREIGNISSE SIND U. A. NICHT MITVERSICHERT?

- Versetzung oder Entlassung aufgrund anderer als gesundheitlicher Gründe (z. B. Verlust der Beamteneignung nach strafrechtlicher Verurteilung o. ä.)
- Bestimmte Berufe sind bei vielen Anbietern nicht oder nur zu erschwerten Bedingungen versicherbar, wie z. B. Kampfpiloten
- Ein aktives Terror- und Kriegsrisiko
- Bei Vorsatz wird nicht geleistet
- Bei Vertragsabschluss bereits bestehende Erkrankungen werden meist ausgeschlossen oder führen zu einem Risikozuschlag



WISSENSWERTES



SPEZIELLE DIENSTUNFÄHIGKEIT

Neben der allgemeinen Dienstunfähigkeit gibt es noch eine spezielle Dienstunfähigkeit. Diese sieht auf den ersten Blick gar nicht so anders aus als die allgemeine Dienstunfähigkeit, hat allerdings weitreichende Konsequenzen für die Betroffenen. Hier ein Beispiel für eine Formulierung aus dem Bundespolizeibeamtengesetz, die speziell Beamte der Bundespolizei betrifft.

§ 4 Bundespolizeibeamtengesetz

(1) Der Polizeivollzugsbeamte ist dienstunfähig, wenn er den besonderen gesundheitlichen Anforderungen für den Polizeivollzugsdienst nicht mehr genügt und nicht zu erwarten ist, dass er seine volle Verwendungsfähigkeit innerhalb zweier Jahre wiedererlangt (Polizeidienstunfähigkeit), es sei denn, die ausübende Funktion erfordert bei Beamten auf Lebenszeit diese besonderen gesundheitlichen Anforderungen auf Dauer nicht mehr uneingeschränkt.

Was das konkret bedeutet, verdeutlicht ein Beispiel:

Der Verlust eines Zeigefingers („Schießfinger“) bei einem Soldaten oder einem Polizisten wäre kein alleiniger Leistungsauslöser nach dem Berufsunfähigkeitsbegriff. Auch nach dem allgemeinen Dienstunfähigkeitsbegriff würde wohl keine Leistungspflicht ausgelöst werden, da der Dienstherr den Beamten vermutlich nicht wegen allgemeiner, sondern spezieller Dienstunfähigkeit in den Ruhestand versetzen beziehungsweise im Innendienst weiter einsetzen würde. Mit einer speziellen Dienstunfähigkeitsklausel wäre die Versorgungslücke hier geschlossen.

Zielgruppen für die spezielle DU sind:

(abhängig von den Ländern und dem Dienstherrn)

- Polizisten,
- Feuerwehrleute,
- Soldaten,
- Justizvollzugsbeamte.

WELCHE ZUSÄTZLICHEN VERSICHERUNGEN SIND ZU EMPFEHLEN?

Diensthauptpflicht

Öffentlich Bedienstete haften für Schäden, die sie Dritten im Rahmen ihrer Diensttätigkeit zufügen. Gerade bei Personen- oder Vermögensschäden können hohe Schadensersatzforderungen auf sie zukommen. Auch dem Dienstherrn gegenüber können sie haftpflichtig gemacht werden. Eine Diensthauptpflicht ist daher unabdingbar.

Unfallversicherung

Nur in wenigen Fällen besteht Versicherungsschutz über die dienstliche Absicherung. In 70 Prozent aller Fälle besteht kein Leistungsanspruch. Dies gilt z. B. für alle Unfälle, die sich in der Freizeit ereignen. Gerade zur Anpassung des gewohnten Lebensumfeldes an eine Invalidität bedarf es oft großer Geldmittel (Hausumbau, Pkw etc.), die unabhängig davon aufzubringen sind, ob es Einschnitte im Einkommen gibt.

Pflegezusatzversicherung

Falls Sie nach einem Unfall oder schwerer Krankheit zum Pflegefall werden und auf fremde Hilfe angewiesen sind, bietet diese Zusatzversicherung finanzielle Unterstützung. Die gesetzliche Pflegepflichtversicherung bietet nur eine Mindestabsicherung. In der Regel sind hohe Zuzahlungen nötig. Wenn Ihre Rücklagen nicht ausreichen, müssen Ihre Kinder „einspringen“.

Rentenversicherung

Die Dienstunfähigkeitsrente endet zum vereinbarten Zeitpunkt. Die Beträge für die zusätzliche Alterssicherung sollten bei der Höhe der abzusichernden Dienstunfähigkeitsrente mitberücksichtigt werden.

<p>5,00 von 5 ★★★★★ SEHR GUT</p> <p>Empfehlung</p>	<p>Frau Nagy hat mich auf sehr freundliche und offene Art und Weise zum Thema private Krankenversicherung beraten. Ich hatte überhaupt nicht das Gefühl, dass sie mir etwas verkaufen möchte, sondern dass sie mir ehrlich die Vor- und Nachteile der Versicherungen zeigt, damit ich eine informierte Entscheidung treffen kann. Vielen Dank!</p>
<p>5,00 von 5 ★★★★★ SEHR GUT</p> <p>Empfehlung</p>	<p>Herr Krause hat uns im Erstgespräch sehr kompetent beraten, ist auf unsere persönliche Situation eingegangen und hat uns verschiedene Möglichkeiten aufgezeigt, wie wir mit den bestehenden Verträgen umgehen können.</p> <p>Christina Sz.</p>
<p>5,00 von 5 ★★★★★ SEHR GUT</p> <p>Empfehlung</p>	<p>Dennis hat sich richtig viel Zeit genommen für die BU-Beratung, ist auf meine Situation eingegangen und hat alles super verständlich erklärt. Man merkt, dass er viel Erfahrung hat und genau weiß, wie man komplexe Themen greifbar macht. Die perfekte Mischung aus Fachwissen und persönlicher Beratung – so sollte Versicherungsberatung sein! R</p>
<p>Erfahrungsbericht & Bewertung zu: Wie hat Ihnen das Beratungsgespräch gefallen?</p> <p>09.04.2025 Anonym</p> <p>Details & Optionen</p>	

Sichere Entscheidungen brauchen gute Beratung.

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

Unabhängig. Persönlich. Von echten Spezialisten.

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

Jetzt kostenlose Onlineberatung sichern:

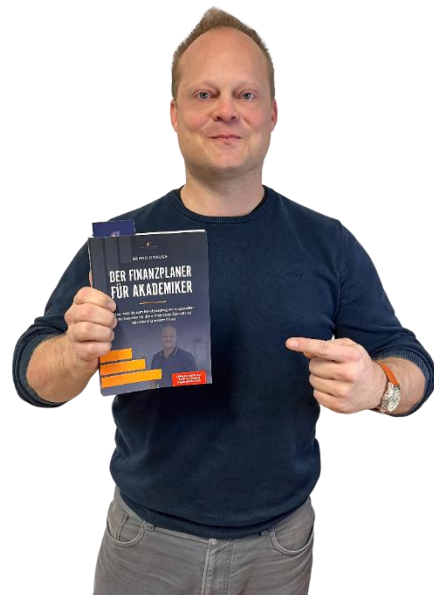
[Hier Termin buchen – ganz einfach & unverbindlich](#)

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

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

Herzliche Grüße

Bernd Krause



Der Fairsicherungsladen GmbH und Bernd Krause sind u.a. bekannt aus:

AssCompact

wer kennt den
BESTEN

FOCUS

 **Proven Expert**
It's All About Trust

Stiftung
Warentest

DARUM VERSICHERUNGSMAKLER

Der feine Unterschied zwischen bedarfsorientierter Beratung und Produktverkauf



Der Fairsicherungsladen GmbH
Waldstr. 65 | 76133 Karlsruhe

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

Weitere Informationen unter

<https://landingpage.vema-eg.de/?m=fairsicherungsladen-versicherungsmakler&p=versicherungsmakler>

Stand: 02/2025





DAS SOLLTEN SIE WISSEN

ABSICHERUNG: EIN MENSCHLICHES GRUNDBEDÜRFNIS

Ein Glück, dass es Versicherungen gibt!

Schon seit Urzeiten ist es ein Bedürfnis der Menschen, sich vor Risiken zu schützen. Die Zeiten haben sich geändert und damit auch die Risiken, denen wir und unser Hab und Gut ausgesetzt sind – das Bedürfnis ist geblieben und Versicherungen helfen. Natürlich kann eine Versicherung nicht verhindern, dass Ihr Haus abbrennt. Sie kann Ihnen aber die nötigen Kapitalmittel zur Verfügung stellen, damit Sie die Reste des Alten durch einen Neubau ersetzen können. Eine Versicherung kann Ihnen ein Ersatz Einkommen zahlen, wenn Sie zu krank werden, um weiterhin Ihrem Beruf nachkommen zu können. Auch eine optimale Gesundheitsvorsorge kann mit einer Versicherung dargestellt werden. Versicherungen bieten Ihnen heute vor allem solide Planungssicherheit, damit Ihr Leben durch ein Unglück nicht in finan-



zielle Schieflage gerät und es weiter gehen kann. Damit erfüllen Versicherungen eine ungemein wichtigen Funktion in unserer Gesellschaft.

Durch sie wird ein Schicksalsschlag, an dem der Einzelne evtl. zerbrochen wäre, von der Gemeinschaft der Versicherten aufgefangen. In Deutschland kommt es jährlich allein im Bereich der Haftpflicht- und Sachversicherungen zu rund 25 Mio. versicherten Schadensereignissen. Die Schadenzahlungen hierfür betragen regelmäßig deutlich über 50 Mrd. Euro pro Jahr. Das ist sehr viel Geld, das den Geschädigten sonst wohl gefehlt hätte. Versicherungen

mögen auf den ersten Blick langweilig sein oder auch schwer verständlich – ohne sie wären wir alle auf uns alleine gestellt und das fände gewiss nicht immer ein Happy End.

ORIENTIERUNG IST ANGESAGT

Welche Versicherungslösung ist für Sie die beste?



Früher war es nicht immer möglich, sich durch Versicherungen vor Risiken zu schützen. Oft gab es einfach keine entsprechenden Angebote. Heute haben wir dagegen die Qual der Wahl, denn versichern kann man sich gegen fast alles – und das auch noch bei verschiedenen Anbietern.

Wie eine erfolgreiche Seereise von den Fähigkeiten des Navigators abhängt, navigiert Sie der erfahrene Versicherungsmakler zielsicher durch den Nebel der Angebote.

Als Laie ist es nahezu unmöglich, den Überblick zu behalten und die jeweils am besten geeigneten Versicherungsprodukte zu identifizieren.

CHECKLISTE – WAS GUTE BERATER AUSZEICHNET

Uns ist an einer dauerhaft erfolgreichen Zusammenarbeit gelegen und wir sind überzeugt, dass Kunde und Berater zusammenpassen müssen. Deshalb sollen Sie sich auch schon im Vorfeld ein klares Bild von unserer Arbeitsweise machen können. Wir reden Klartext, und diese Checkliste soll Ihnen bei der Entscheidung für einen Versicherungsmakler helfen.



Gebundene und freie Vermittler

Grundsätzlich ist zwischen gebundenen und freien Vermittlern zu unterscheiden. Je mehr Produkte von verschiedenen Anbietern der Vermittler im Portfolio hat, umso vielfältiger sind seine Möglichkeiten.

Versicherungsvertreter

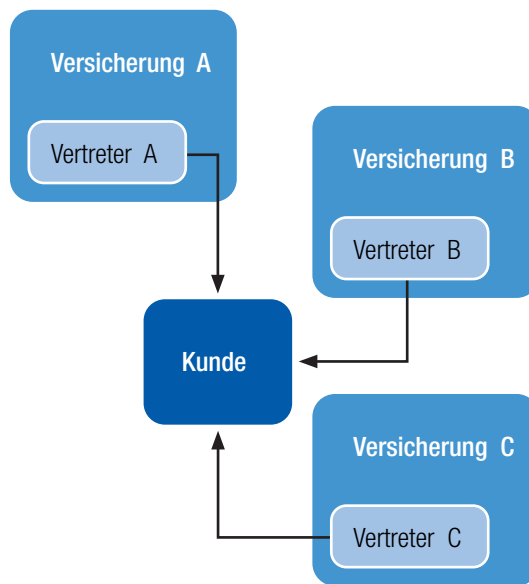
Die Versicherungsvertreter sind die häufigsten Vermittler in Deutschland. In der Regel sind sie für nur ein Unternehmen als selbstständige Einfirmenvertreter tätig. Allerdings bedeutet selbstständig nicht unabhängig. Denn fast immer stehen dem Vertreter ausschließlich die Produkte seines Hauses zur Verfügung. Es ist aber unwahrscheinlich, dass ein einziges Unternehmen über alle Bereiche hinweg die für Sie optimalen Lösungen anbieten kann. Zudem sind die Vertreter häufig an Vertriebspläne gebunden, d. h. sie müssen bestimmte Produkte in ausreichender Anzahl verkaufen, egal ob es für die Kunden „Sinn“ ergibt oder nicht. Der Versicherungsvertreter erhält von seinem Unternehmen meist nur ein geringes monatliches Fixum. Daher ist er auf die Provisionen für die Vermittlung von Versicherungsprodukten angewiesen.

Seltener sind die **Mehrfirmenvertreter**. Sie haben Verträge mit mehreren Versicherungsunternehmen. Diese Vermittler können zwar auf eine größere Produktpalette zurückgreifen, sind aber dennoch nicht unabhängig, da die Versicherer auch gegenüber den Mehrfachagenten weisungsbefugt sind.

Ein guter Vermittler:

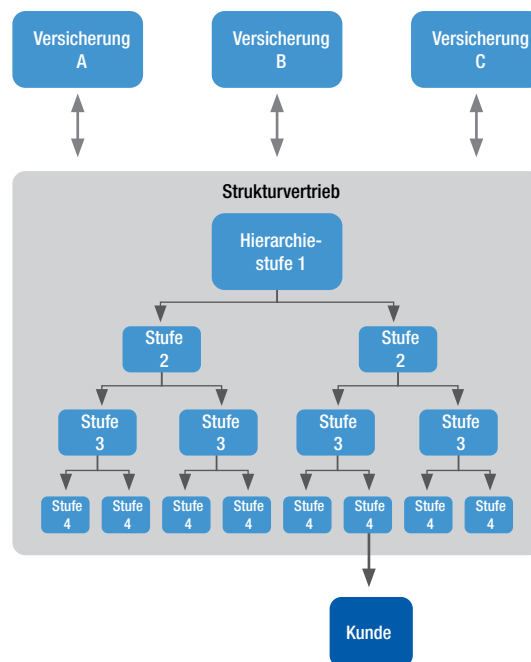


- berät Sie umfassend
- informiert Sie über seinen Vermittlerstatus
- weist seine Qualifikationen nach
- trennt zwischen Analyse und Eindeckung
- erfasst systematisch alle Daten und Fakten
- vergleicht unterschiedliche Produkte für Sie
- stellt Lösungen und Konzepte auf Ihre Ziele und Wünsche ab
- erstellt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



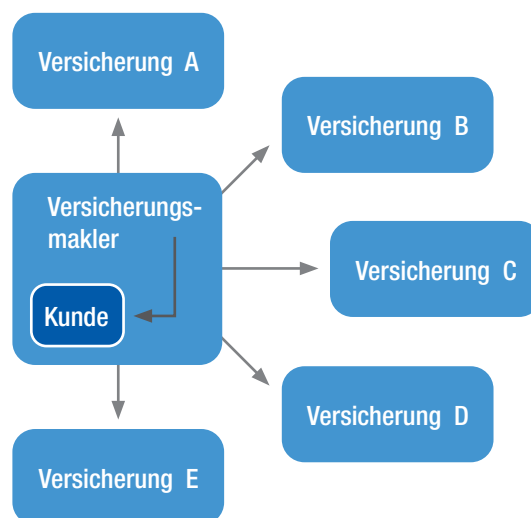
Strukturvertriebe

Die Mitarbeiter eines Strukturvertriebes sind in ein streng hierarchisch organisiertes Netzwerk eingebunden. Gerne bezeichnen sich diese als „Allfinanzberatung“, „Finanzoptimierer“ etc. Die Provisionen werden anhand vorgegebener Schlüssel in der Struktur aufgeteilt. Die Vertreter sind oftmals an strenge Verkaufsvorgaben gebunden und müssen bestimmte Umsatzziele erreichen. Je niedriger der Mitarbeiter in der Hierarchie der Organisation steht, desto kleiner ist sein Anteil an der Provision. Daraus folgt ein hoher Verkaufsdruck für Produkte, die nicht unbedingt hundertprozentig auf die Bedürfnisse der Kunden ausgerichtet sind.



Versicherungsmakler

Der Versicherungsmakler ist freier Unternehmer und hinsichtlich der Versicherungsgesellschaften ungebunden. Er ist kein Vertreter oder Beauftragter einer Gesellschaft, hat also keinen Dienst- oder Vermittlervertrag. Ein Versicherungsmakler hat Kooperationsverträge mit vielen verschiedenen Gesellschaften. Um die für Sie passende Versicherungslösung zu finden, steht dem Makler also nahezu der gesamte Versicherungsmarkt zur Verfügung. Für seine Beratungs- und Vermittlungstätigkeit erhält er eine Courtage von den Versicherungsunternehmen. Anders als alle anderen Vermittler steht der Makler auch rechtlich auf der Seite des Kunden. Nur so kann er dessen Interessen auch wirklich vertreten.



WIE VERSICHERUNGSMAKLER ARBEITEN



Unser Überblick – Ihr Nutzen

Um unserer Verantwortung gegenüber Gewerbe- und Privatkunden gerecht werden zu können, halten wir uns über das Marktgeschehen auf dem Laufenden. Dieser Marktüberblick ermöglicht es uns, aus dem breiten Angebot und der komplexen Produktlandschaft auf Ihre Bedürfnisse zugeschnittene Lösungen zu erarbeiten.

Unsere Qualitätsphilosophie

Wir pflegen langjährige Geschäftspartnerschaften mit Kunden und Versicherern, die unsere Arbeit schätzen. Dabei setzen wir auf ausgereifte und schlüssige Konzepte, denn für uns stehen dauerhafter Nutzen und Kundenzufriedenheit im Vordergrund.

Als VEMA-Partner nutzen wir für unsere Arbeit das Dienstleistungsangebot der Versicherungsmakler Genossenschaft eG. Die VEMA eG ist ein Zusammenschluss von tausenden Qualitätsmaklern im gesamten Bundesgebiet. Nur Versicherungsmakler, die strenge Qualitätskriterien erfüllen, werden in diesen Maklerverbund aufgenommen. Diese Voraussetzungen garantieren hohe Qualifikation und Beratungsqualität.

Über die VEMA eG werden die Interessen der Makler gebündelt. So können über die Genossenschaft wesentlich bessere Produkte verhandelt werden, als es dem einzelnen Makler möglich ist.

Auswahl des Versicherers

Wir berücksichtigen eine hinreichende Anzahl von Versicherungsunternehmen, um ein geeignetes Produkt empfehlen zu können.

Auswahlkriterien für Versicherer:



- ist in Deutschland zugelassen und unterliegt der nationalen Finanzaufsicht durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin)
- stellt auf den Bedarf von Versicherungsmaklern abgestimmte Informationen, Arbeitsmittel, Geschäftsabläufe und Ansprechpartner zur Verfügung
- vergütet die übliche Courtage für die Vermittlung von Versicherungsverträgen

Guter Rat ist nie umsonst

Entscheidungen von großer Reichweite, wie z. B. die eigene Altersvorsorge oder die fachlich korrekte Absicherung Ihrer Sachwerte und Haftungsproblematiken, sollten auf einer verlässlichen Konzeption fußen und professionell begleitet werden. Deshalb leisten wir umfassende Vorarbeiten, noch bevor die erste Entscheidung fällt. Selbstverständlich entstehen dabei auch Kosten. Diese Kosten bezeichnet man im Fachjargon als Courtagen, die in der Regel bereits in den Versicherungsbeiträgen enthalten sind (so wie es auch bei Vertretern der Fall ist). Obwohl wir umfangreiche zusätzliche Arbeiten für Sie durchführen, entstehen Ihnen keine Mehrkosten, außer dies wird separat für bestimmte Dienstleistungen (Servicepauschale oder Honorarberatung) vereinbart.



DIE BASIS UNSERER KOOPERATION

Maklervollmacht, Datenschutz und Maklerauftrag

Da Versicherungsmakler nicht im Auftrag eines Versicherungsunternehmens tätig sind, erfolgt die Legitimation gegenüber den Versicherten regelmäßig durch eine Maklervollmacht. Hierin wird der Versicherungsmakler bevollmächtigt, den besprochenen Versicherungsschutz für seinen Kunden abzuschließen und die damit zusammenhängende Korrespondenz zu führen.

Viele Versicherer unterbreiten (insbesondere bei erhöhten oder Sonder Risiken) Offerten nur dann, wenn der Versicherungsmakler Name und Anschrift des Interessenten sowie alle risikorelevanten Informationen (Vorschäden und -erkrankungen, Geburtsdaten, Versicherungssummen, Umsatz) angibt. Informationen zu diesem Thema enthält unser Merkblatt zum Datenschutz.

Der Umfang unserer Dienstleistung ist im Versicherungsmaklervertrag beschrieben.

Mitwirkungspflichten und Obliegenheiten


Damit wir den gewünschten Versicherungsschutz ordnungsgemäß vermitteln können und der Versicherer im Schadensfall die vertragliche Leistung erbringt, sind wir auf Ihre Mitwirkung angewiesen.




Ihre Mitwirkungspflichten und Obliegenheiten (Auszug):



- die korrekte Information über risikorelevante Umstände bei Abschluss des Vertrages (insbesondere Vorschäden und -erkrankungen, korrekte Versicherungssummen und die Mitteilung gefahrerhöhender Umstände)
- die Mitteilung von Risikoveränderungen oder geändertem Bedarf nach Vertragsabschluss (z. B. Änderungen des versicherten Risikos und der Versicherungssummen), damit wir die bestehenden Versicherungsverträge entsprechend anpassen können
- Schadensfälle unverzüglich anzuzeigen, den Weisungen des Versicherers Folge zu leisten und im vertretbaren Maße zur Schadensminderung beizutragen


Google


Trustpilot-Be...

4,8/5 125 Rezensionen...

4,7/5 89 Rezensionen



Profil beansprucht

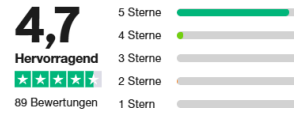
Bewertungen 89 •  4,7

Finanzberater

Bewertung abgeben

Zur Website

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



Hat 100 % seiner negativen Bewertungen beantwortet
Antwortet meist innerhalb von 1 Woche

So nutzt dieses Unternehmen Trustpilot

Das sagen Bewerter

Sara Siegmund
9. März 2025




Die Beratung war sehr gut und ausführlich. Die Beraterin hat sich viel Zeit genommen, um alles genau zu erklären, und alle meine Fragen wurden kompetent beantwortet. Ich habe mich gut aufge... [Mehr ansehen](#)

LK Lara K.
18. Feb. 2025







Ich war sehr positiv von der Beratung überrascht. Frau Nagy hat sich viel Zeit genommen, war transparent und hat aufmerksam zugehört, um meine individuellen Umstände und Bedürfnisse zu verstehen. Viel... [Mehr ansehen](#)

 **Die wichtigsten Entscheidungen für Ihre Zukunft sollten nicht dem Zufall überlassen werden.**

Ob Berufsunfähigkeitsversicherung, private Krankenversicherung oder Ihre individuelle Vorsorgestrategie:

Mit der richtigen Beratung sichern Sie sich beste Leistungen, niedrige Beiträge und langfristige Sicherheit.

-  Über 700 Top-Bewertungen von zufriedenen Kunden
-  Echte Spezialisten für Akademiker, Beamte und Selbstständige
-  100 % unabhängig, individuell und auf Augenhöhe
-  Kostenlose Onlineberatung – unkompliziert und persönlich

 **Jetzt Beratung anfragen und finanziell auf Nummer sicher gehen:**

[Hier kostenfreie Onlineberatung vereinbaren](#)

Nutzen Sie Ihre Chance auf eine Beratung, die wirklich den Unterschied macht. Wir freuen uns darauf, Sie kennenzulernen!

Herzliche Grüße

