

# BETRIEBLICHE KRANKENVERSICHERUNG

## INFORMATIONEN FÜR ARBEITGEBER



Der Fairsicherungsladen GmbH  
Waldstr. 65 | 76133 Karlsruhe

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

Stand: 05/2024

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





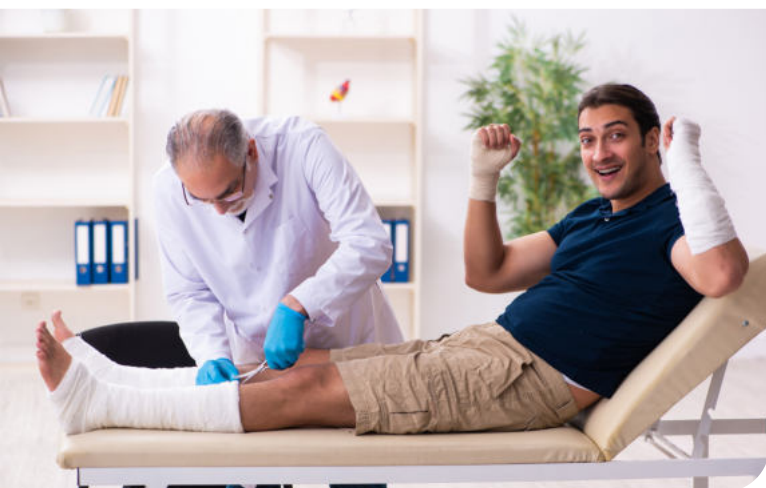
## GRUNDLAGEN

### EIN BONUS FÜR IHRE MITARBEITER UND FÜR IHRE FIRMA!

**Dass die Zahl der Arbeitnehmer abnimmt und dass die Belegschaften älter werden, müssen immer mehr Firmen schmerzlich erfahren.**

Drei Problemfelder entstehen dadurch für den Arbeitgeber:

- Es wird zunehmend schwieriger den Bedarf an Fach- und Führungskräften zu decken. Das betrifft sowohl die Gewinnung neuer, als auch die Bindung vorhandener Mitarbeiter.
- Die Belegschaften in den Unternehmen altern. Da die krankheitsbedingten Ausfallzeiten mit zunehmendem Alter steigen, führt das zu einem erheblichen Produktivitätsverlust und zu einer Erhöhung der krankheitsbedingten Kosten.
- Die Leistungen in der GKV werden immer weiter reduziert und das trotz steigender Beitragssätze. Durch die schlechtere Gesundheitsversorgung der Mitarbeiter verlängern sich die Genesungs- und damit die Ausfallzeiten und darüber hinaus steigen durch die Erhöhung der Beitragssätze auch noch die Lohnnebenkosten.



Durch eine betriebliche Krankenversicherung können Sie dafür sorgen, dass die Ausfallzeiten in Ihrem Unternehmen wieder sinken und durch den zusätzlichen Versicherungsschutz bieten Sie den Mitarbeitern einen Mehrwert, den diese so auf dem Markt – aufgrund der eigenen gesundheitlichen Voraussetzungen – vielleicht gar nicht mehr bekommen können. Es ergibt sich hier für Sie und Ihre Mitarbeiter eine klassische Win-Win-Situation.

### WIE FUNKTIONIERT DIE BETRIEBLICHE KRANKENVERSICHERUNG?

Grundsätzlich ist die „betriebliche Krankenversicherung“ als solche nicht definiert. Allgemeingültig ist, dass der Arbeitgeber einen Vertrag mit einer oder mehreren privaten Krankenversicherungen schließt. Er wählt dazu einen oder mehrere Tarife für seine Mitarbeiter aus oder stellt eine Auswahl von Tarifen zur Verfügung. Darüber hinaus haben die Versicherer verschiedene Voraussetzungen definiert, unter denen sie bestimmte Tarife oder tarifliche Vergünstigungen einräumen.



Als Zugangsvoraussetzung wird eine vorgegebene Quote von allen Mitarbeitern und/oder eine Mindestanzahl von Mitarbeitern verlangt. Werden diese Voraussetzungen voll erfüllt, wird Versicherungsschutz für die Mitarbeiter zumeist ohne Gesundheitsprüfung geboten. Werden die Voraussetzungen nur teilweise erfüllt, erfolgt zum Teil nur eine „vereinfachte Gesundheitsprüfung“. Diese ist bei einigen Anbietern wiederum mit einem „Kontrahierungszwang“ für den Versicherer verbunden, sodass jeder Mitarbeiter auch Versicherungsschutz erhält.

Je nach Versicherungsgesellschaft können weitere Vorgaben des Versicherers gegeben sein. So setzen einige Versicherer voraus, dass es zumindest ein Sammelinkasso bei der Firma geben kann. Andere verlangen auch, dass die Firma Versicherungsnehmer und damit Beitragsschuldner ist. Darüber hinaus gibt es auch unterschiedliche Einschränkungen der Versicherer in Bezug auf verschiedene Berufsgruppen.

## WELCHE VORTEILE ERGEBEN SICH FÜR DEN ARBEITNEHMER?

- Aufnahmegarantie trotz Vorerkrankungen
- Vergünstigte Konditionen
- Verbesserung der Arbeitszufriedenheit

### EIN BEISPIEL

Einer Ihrer Kundendienst-Mitarbeiter hatte schon lange Rückenprobleme. Nach einem Bandscheibenvorfall hat er nun endlich beschlossen etwas für seine Gesundheit zu tun und beginnt regelmäßig Sport zu treiben. Bei einer seiner Joggingrunden übersieht er allerdings ein Schlagloch. Er stolpert so unglücklich, dass er sich mehrere Bänder im Knie reißt. Stehen und erst recht Autofahren sind ihm nun leider nicht mehr möglich. Glücklicherweise hatten Sie in der Woche zuvor eine betriebliche Krankenversicherung mit einem Tarif abgeschlossen, der Ihren Mitarbeitern für ambulante und stationäre Operationen wahlärztliche Behandlung und bei stationären Operationen ein Einbettzimmer absichert. Ihr Mitarbeiter kann daher einen ausgewiesenen Spezialisten für die notwendige Operation konsultieren.

Ihrem Mitarbeiter selbst wäre ein solcher Versicherungsschutz aufgrund seiner Vorerkrankungen höchstwahrscheinlich verwehrt geblieben.



## WELCHE VORTEILE ERGEBEN SICH FÜR DEN ARBEITGEBER?

- Imageaufwertung des Unternehmens
- Attraktivität bei der Mitarbeitergewinnung steigt

### WEITER IM BEISPIEL

Auch für Sie ergibt sich durch Ihre Entscheidung für die betriebliche Krankenversicherung hier nun ein unmittelbarer Nutzen. Aufgrund der Behandlung durch den Spezialisten verheilen die Folgen der Operation ungewöhnlich schnell. Und da Ihr Mitarbeiter durch die Zusatzversicherung als Privatpatient gilt, ließ sich die Wartezeit auf die Operation auch beträchtlich verkürzen, sodass die Ausfallzeit Ihres Mitarbeiters nur einen Bruchteil dessen betrug, was ohne Zusatzversicherung zu erwarten gewesen wäre.

Und auch Ihr Mitarbeiter freut sich, dass ihm aufgrund Ihrer Fürsorge viele Wochen mit Schmerzen erspart wurden.







## WISSENSWERTES

### BEITRÄGE

Die Beiträge in der betrieblichen Krankenversicherung sind in der Regel ohne Altersrückstellungen kalkuliert. Dies führt zu Beiträgen, die im Vergleich zu den sonst erhältlichen Einzeltarifen sehr günstig sind.

Bezüglich der Finanzierung der betrieblichen Krankenversicherung sind drei Konstellationen denkbar und möglich:

- **Arbeitnehmerfinanziert und die Beitragszahlung erfolgt auch durch den Arbeitnehmer.**

Diese Variante ist die für den Arbeitgeber einfachste. Der Arbeitgeber schließt lediglich einen Rahmenvertrag und hat darüber hinaus nichts mehr mit dem Vorgang zu tun. Allerdings ist es einerseits auf diese Art und Weise sehr schwierig, die für den Entfall der Gesundheitsprüfung notwendigen Quoten zusammen zu bekommen und andererseits wird diese Möglichkeit auch nur von wenigen Anbietern der bKV angeboten.

- **Arbeitnehmerfinanziert und die Beitragszahlung erfolgt durch den Arbeitgeber.**

Bei dieser Variante tauchen keine wesentlichen Änderungen zu der oben genannten Variante auf. Sie wird nur von ein paar weiteren Anbietern als Möglichkeit zur Verfügung gestellt, da die Abwicklung einfacher zu organisieren ist.

- **Die Arbeitgeberfinanzierte betriebliche Krankenversicherung**

Bei der Arbeitgeberfinanzierten bKV sind wiederum zwei Möglichkeiten gegeben. Laut des Urteils des Bundesfinanzhofs sind die Beiträge zur bKV wieder als Sachlohn anzusehen und dementsprechend steuerlich zu behandeln. Die Entscheidung wurde am 28.06.2019 im Bundessteuerblatt BStBl II 2019, S. 371 veröffentlicht und ist nunmehr als verbindlich anzusehen.

- o Der Arbeitnehmer versteuert die Beiträge der bKV als geldwerten Vorteil und entrichtet auch den Arbeitnehmeranteil der Sozialabgaben für diesen.

- o Der Arbeitgeber versteuert die von ihm gezahlten Beiträge für den Arbeitnehmer pauschal.



Der Vorteil: So lange die Beiträge pro Mitarbeiter unter der Freigrenze von 50 Euro liegen, sind diese steuerfrei. Ein echter Mehrwert also sowohl für Arbeitnehmer als auch Arbeitgeber.

Es gilt jedoch zu beachten, dass Arbeitgeber in Ihrer Gestaltung der bKV frei sind. Somit kann es sich sowohl um Bar- als auch Sachlohn handeln. Je nachdem, ob die Beiträge zur bKV vom Arbeitgeber direkt an das Versicherungsunternehmen abgeführt werden oder auf das Gehaltskonto des Mitarbeiters fließen.

### ZUSAMMENFASSUNG

Die betriebliche Krankenversicherung ist ein einfach installierbares, hervorragendes Instrument zur indirekten Steigerung der Produktivität Ihrer Mitarbeiter, da die Motivation gesteigert und die Verweildauer im Krankenstand gesenkt wird. Auch das „Wir-Gefühl“ und die damit verbundene Loyalität zur Firma kann durch die kollektive Krankenergänzung gesteigert werden. Da auch Ihre Mitarbeiter konkreten praktischen Nutzen – bei keiner oder nur einer geringen finanziellen Belastung – haben, führt die Einführung der betrieblichen Krankenversicherung zu einer echten Win-Win-Situation für alle Beteiligten.

<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>09.04.2025   Anonym</p> <p><a href="#">Details &amp; Optionen</a></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:**

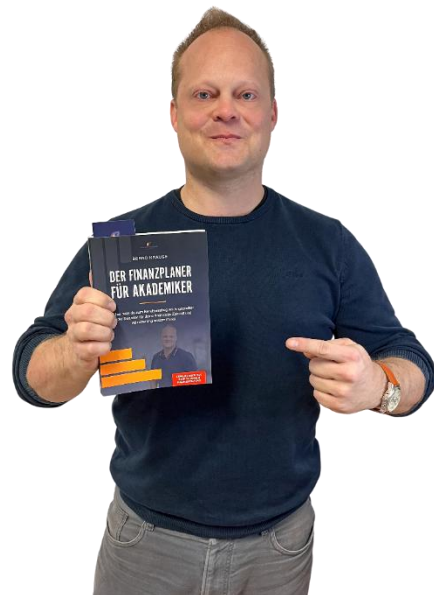
[Hier Termin buchen – ganz einfach & unverbindlich](#)

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

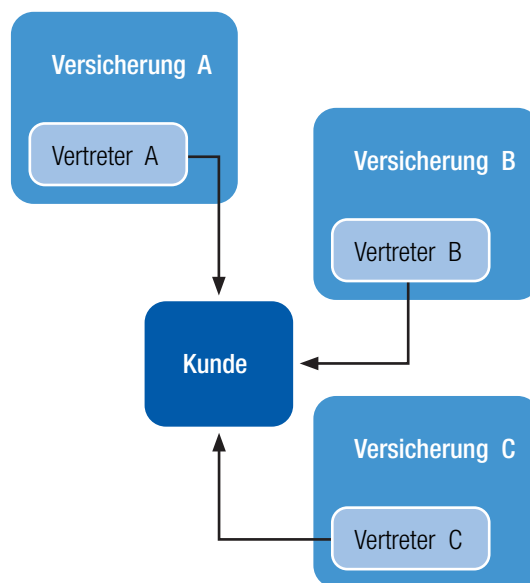
Die Versicherungsvertreter sind die häufigsten Vermittler in Deutschland. In der Regel sind sie für nur ein Unternehmen als selbstständige Einfirmenvertreter tätig. Allerdings bedeutet selbstständig nicht unabhängig. Denn fast immer stehen dem Vertreter ausschließlich die Produkte seines Hauses zur Verfügung.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



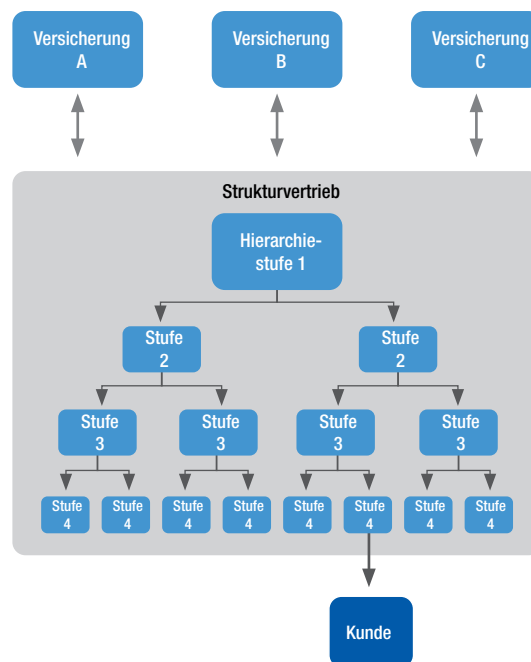
- berät Sie umfassend
- informiert Sie über seinen Vermittlerstatus
- weist seine Qualifikationen nach
- trennt zwischen Analyse und Eindeckung
- erfasst systematisch alle Daten und Fakten
- vergleicht unterschiedliche Produkte für Sie
- stellt Lösungen und Konzepte auf Ihre Ziele und Wünsche ab
- erstellt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





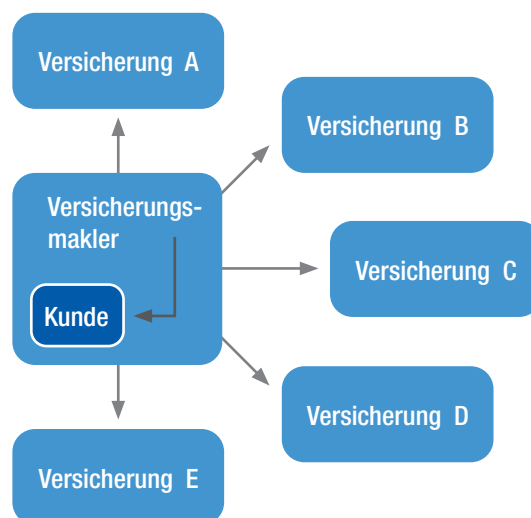
## Strukturvertriebe

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 

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 

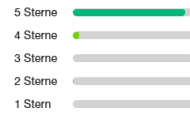
 Unternehmen auf Trustpilot können keine Belohnungen anbieten oder Geld bezahlen, um Bewertungen zu verbergen.

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

