

BERUFSUNFÄHIGKEITSVERSICHERUNG FÜR STUDENTEN UND AZUBIS

Schützen Sie Ihre Arbeitskraft schon jetzt!



Der Fairsicherungsladen GmbH
Waldstr. 65 | 76133 Karlsruhe

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

Eine Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) sichert den Arbeits- respektive Schulalltag und die damit verbundenen Tätigkeiten ab. Auch wenn der spätere Beruf noch nicht ganz feststeht, lohnt sich für Azubis und Studenten der Abschluss einer BU allemal. Können Sie Ihrem normalen Berufsschul- oder Unialltag nicht mehr nachgehen, kommt es zum Leistungsfall. Steigen Sie nach Ihrem Abschluss in das Berufsleben ein, können Sie Ihre BU mitnehmen und die Leistungen entsprechend anpassen. Vor allem Beitragsersparnisse und eine leichte, vonstattengehende Gesundheitsprüfung sind als Vorteile einer frühzeitigen Berufsunfähigkeitsabsicherung zu nennen.



SCHADENBEISPIELE AUS DER PRAXIS



SCHLAGANFALL



Lena verlässt die Uni-Vorlesung vorzeitig, da ihr starke Kopfschmerzen sehr zu schaffen machen. Ihrer Mitbewohnerin fällt zudem auf, dass sich Lena nicht mehr normal artikulieren kann. Zusammen fahren sie auf dem schnellsten Weg ins nächste Krankenhaus. Dort diagnostizieren die Ärzte einen Schlaganfall. Lena überlebt, hat aber seitdem mit dauerhaften Einschränkungen zu kämpfen. Über zwei Jahre muss sie mithilfe einer Logopädie wieder das Sprechen lernen. Für diese Zeit liegt ihr Studium auf Eis. Hier springt ihre BU ein und zahlt ihr die vereinbarte monatliche Rente.



STRESS IN DER AUSBILDUNG



„Lehrjahre sind keine Herrenjahre“: Diesen Spruch muss sich Max jeden Tag gebetsmühlenartig anhören. Er bekommt Aufgaben von höhergestellten Mitarbeitern oder dem Chef zugeteilt – meist ebenjene Tätigkeiten, auf die die anderen gerade keine Lust haben. Zudem ist das Arbeitsleben für Max völlig neu und ungewohnt. Der Stress löst bei ihm eine Depression aus. Schon seit mehreren Monaten kann Max nicht mehr zur Berufsschule gehen. Und auch in Zukunft ist noch unklar, ob er jemals seinen Abschluss erlangen wird. Einen Anspruch auf die gesetzliche Erwerbsminderungsrente hat er nicht. Doch glücklicherweise erhält er aus seiner privaten BU eine monatliche Rente.



WISSENSWERTES



FÜR WEN IST DIE VERSICHERUNG?

Die Berufsunfähigkeitsversicherung ist für alle Schüler, Azubis und Studenten bereits ab dem zehnten Lebensjahr empfehlenswert. Schüler und Studenten haben in der Regel keinen gesetzlichen Schutz. Sie können aber leider ebenso krank werden oder einen Unfall erleiden. Lediglich Azubis genießen einen bestimmten Schutz, da sie bereits Rentenversicherungsbeiträge zahlen. Jedoch haben Azubis im ersten Ausbildungsjahr lediglich infolge eines Arbeitsunfalls oder einer Berufskrankheit Anspruch auf die gesetzliche Erwerbsminderungsrente. Ab dem zweiten Ausbildungsjahr besteht Schutz auch auf Freizeitunfälle und Krankheiten. Die Erwerbsminderungsrente fällt jedoch ohnehin viel zu gering aus, weswegen der Abschluss einer BU auch Auszubildenden dringend zu empfehlen ist.

WAS IST VERSICHERT?

Eine Berufsunfähigkeitsversicherung sichert den Beruf ab – so lautet zumindest die landläufige Meinung. „Was soll ich denn jetzt schon damit? Schließlich bin ich noch in Ausbildung“, werden sich manche nun fragen. Doch eine Berufsunfähigkeitsversicherung sichert auch die regelmäßig ausgeführten Tätigkeiten des Arbeits- und Schulalltags ab. Eine private BU 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.

WANN LIEGT EINE BERUFSUNFÄHIGKEIT VOR?

Ihr Alltag: Sie sitzen viel, Sie schreiben viel und müssen nachmittags nach Hause und eventuell dort noch Hausaufgaben machen, Selbststudium betreiben oder ähnliche Dinge erledigen. Bei Auszubildenden oder dualen Studenten kommt eventuell noch eine körperliche Belastung auf der Arbeit hinzu.

Genau wie bei der Betrachtung des ausgeübten Berufs wird bei der Prüfung der Berufsunfähigkeit von Auszubildenden und Studenten geprüft, ob diese ihrem bisherigen Alltag – so, wie er vor der gesundheitlichen Beeinträchtigung ausgestaltet war – noch nachgehen können. In die Betrachtung fließen sowohl der Arbeits-/Schulweg, der eigentliche Unterricht, die Hausaufgaben, die Tätigkeiten im Ausbildungsbetrieb als auch die Fähigkeit, Tests zu absolvieren, mit ein.

Kann dieser Alltag nicht mehr aufrechterhalten werden – sprich: Können Sie als versicherte Person Ihre Aufgaben aus gesundheitlichen Gründen nur noch zur Hälfte ausüben oder ist ein sinnvolles Arbeitsergebnis nicht mehr möglich –, so sind Sie im Sinne der Bedingungen berufsunfähig.

Die deutschen Lebensversicherungsunternehmen verwenden überwiegend folgende Definition von Berufsunfähigkeit: „Berufsunfähigkeit liegt vor, wenn die versicherte Person infolge Krankheit, Körperverletzung oder Kräfteverfalls, die ärztlich nachzuweisen sind, voraussichtlich sechs Monate ununterbrochen außerstande ist, ihren Beruf oder eine andere Tätigkeit auszuüben, die aufgrund ihrer Ausbildung und Erfahrung ausgeübt werden kann und ihrer bisherigen Lebensstellung entspricht.“

WELCHE LEISTUNGEN ÜBERNIMMT DIE VERSICHERUNG?

- Sie erhalten eine Rentenzahlung bei Berufsunfähigkeit.
- Die Berufsunfähigkeit bleibt zu den identischen Bedingungen für den späteren Beruf unantastbar.
- Die Versicherungs- und Leistungsdauer ist bis ins hohe Alter möglich.
- Im Leistungsfall wird Ihr Versicherungsvertrag beitragsfrei gestellt.
- Nachversicherungsgarantie: Der Versicherer setzt bei der Höhe der BU-Rente Grenzen. Oft liegt diese zwar über der Ausbildungsvergütung, jedoch unter dem späteren Absicherungsbedarf im Beruf. Mit der Nachversicherungsgarantie kann die Rente ohne erneute Gesundheitsprüfung entsprechend aufgestockt werden.



WISSENSWERTES



WELCHE EREIGNISSE SIND U. A. NICHT MITVERSICHERT?

- Liegt die Berufsunfähigkeit unter 50 Prozent, wird normalerweise keine Leistung ausbezahlt.
- Terror- und Kriegsereignisse sind in der Regel vom Versicherungsschutz ausgeschlossen.
- Bei Vorsatz wird nicht geleistet.
- Bei Vertragsabschluss bereits bestehende Erkrankungen werden meist ausgeschlossen oder führen zu einem Risikozuschlag. Der Monatsbeitrag erhöht sich um einen bestimmten Prozentsatz.

DIE VORTEILE EINER BU IN JUNGEN JAHREN

Beitragsersparnis (Beispielrechnung)

Nehmen wir an, Sie müssten 35 000 Euro an Beiträgen leisten. Wenn Sie die BU mit 17 Jahren abschließen, verteilt sich das auf die kommenden fünf Jahrzehnte wie folgt:

35 000 Euro: $(50 \times 12) = \mathbf{58,34 \text{ Euro}}$

Schließen Sie die Absicherung erst mit 27 ab, dann fallen die Beiträge deutlich höher aus:

35 000 Euro: $(40 \times 12) = \mathbf{72,92 \text{ Euro}}$

Wenn Sie also schon früh eine BU abschließen, sparen Sie bares Geld. Die Beiträge fallen niedriger aus, da der Versicherer mit Ihrem Geld arbeiten kann. Sie sind im Vergleich länger zum gleichen Preis abgesichert und haben eine deutlich niedrigere monatliche Belastung.

Stand: 04/2024

Einfache Gesundheitsprüfung

In jungen Jahren geht die Gesundheitsprüfung noch meist leicht von der Hand, da junge Leute selten ernsthafte Gesundheitsprobleme haben. Schließen Sie erst später eine BU ab, kann es zu Hürden kommen. Leistungsausschlüsse oder ein erhöhter Beitrag können die Folge sein. Daher empfiehlt es sich, eine BU so schnell wie möglich abzuschließen.

Startertarife

Junge Leute haben meist nur ein geringes oder noch gar kein Einkommen, weshalb Versicherer für Studenten, Auszubildende und Berufsstarter sogenannte Startertarife anbieten. Es handelt sich dabei um Berufsunfähigkeitsversicherungen mit niedrigen Anfangsbeiträgen, die dennoch eine angemessene Berufsunfähigkeitsrente bieten.

Doch Startertarif ist nicht gleich Startertarif. Auf dem Markt werden verschiedene Varianten angeboten. Startertarife mit einjähriger Kalkulation erhöhen die Beiträge Jahr für Jahr, da mit jedem Jahr das Risiko einer Berufsunfähigkeit steigt. Tarife mit abgekürzter Versicherungsdauer versichern Kunden nur für einen festgelegten Zeitraum (beispielsweise für zehn Jahre). Im Anschluss daran wird die Option auf einen Anschlussvertrag ohne erneute Gesundheitsprüfung angeboten. Bei Startertarifen mit stufenweiser Anpassung wird der Beitrag für die ersten Jahre reduziert; anschließend wird dieser innerhalb von fünf bis zehn Jahren stufenweise auf den für die restliche Laufzeit gültigen Beitrag angehoben. Der Vorteil hierbei ist die Transparenz, da die Termine und Beiträge für die Anpassungen meist im Vorhinein festgelegt werden.

Die Gesamtbeitragssummen von Startertarifen sind zwar meist höher als bei einem Normaltarif, jedoch könnten sich viele junge Leute ohne diese Möglichkeit überhaupt keine Berufsunfähigkeitsabsicherung leisten. Unsere Devise: Ziehen Sie besser die Angebote von Startertarifen in Betracht, als am Ende ohne Schutz dazustehen. Gerne vergleichen wir gemeinsam mit Ihnen die verschiedenen Angebote am Markt, um eine auf Sie zugeschnittene Lösung zu finden.



WISSENSWERTES



WARUM DER ABSCHLUSS EINER BU SO WICHTIG IST

Sichern Sie sich so früh wie möglich gegen die Berufsunfähigkeit und ihre Folgen ab. Der Staat lässt hier junge Leute leider gänzlich im Regen stehen. Im Leben kann es immer zu Schicksalsschlägen kommen. Ist die finanzielle Situation abgesichert, so ist Ihnen zumindest diese Sorge genommen.

WELCHE ZUSÄTZLICHEN VERSICHERUNGEN SIND FÜR DIE PERSÖNLICHE ABSICHERUNG ZU EMPFEHLEN?

Unfallversicherung

Während der Zeit in der Berufsschule oder Universität sowie auf den Wegen hin und zurück sind Sie durch die gesetzliche Unfallversicherung abgesichert. Für Unfälle im rein privaten Bereich, die gut 70 Prozent der Unfallstatistik einnehmen, sieht diese indes gar keine Leistung vor. Anders ist es bei einer privaten Unfallversicherung, deren Deckung 24 Stunden am Tag bei allen normalen Tätigkeiten des Alltags (auch Arbeit und Schule) gilt.

Krankenversicherung

Schüler und Studenten sind grundsätzlich bis zum Wegfall der Kindergeldberechtigung respektive bis zur Aufnahme einer eigenen Berufstätigkeit über die gesetzliche Krankenversicherung der Eltern mitversichert. Fällt die Kindergeldberechtigung altersbedingt weg, muss eine eigene Krankenversicherung abgeschlossen werden. Grundsätzlich haben Schüler und Studenten die Möglichkeit, zwischen der gesetzlichen und der privaten Krankenversicherung zu wählen. Sind die Eltern privat krankenversichert, sind die Kinder ohnehin über einen eigenen Beitrag im Vertrag der Eltern mitgeführt. Eventuell kann es hier altersbedingt zu Tarifumstellungen kommen.

<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:

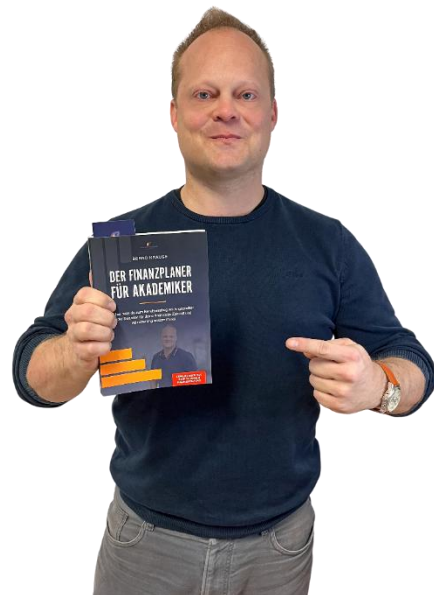
[Hier Termin buchen – ganz einfach & unverbindlich](#)

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

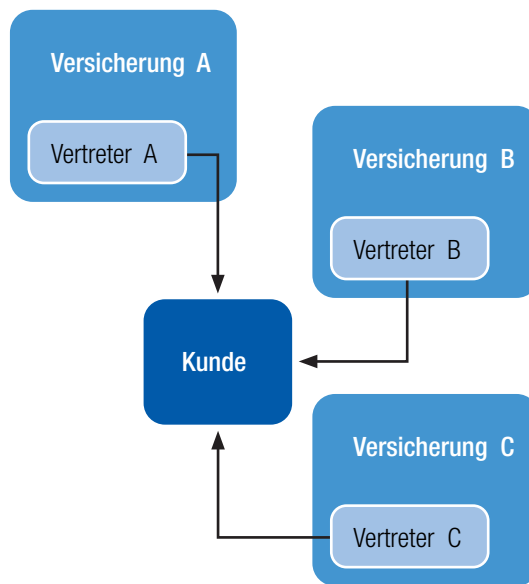
Die Versicherungsvertreter sind die häufigsten Vermittler in Deutschland. In der Regel sind sie für nur ein Unternehmen als selbstständige Einfirmenvertreter tätig. Allerdings bedeutet selbstständig nicht unabhängig. Denn fast immer stehen dem Vertreter ausschließlich die Produkte seines Hauses zur Verfügung.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

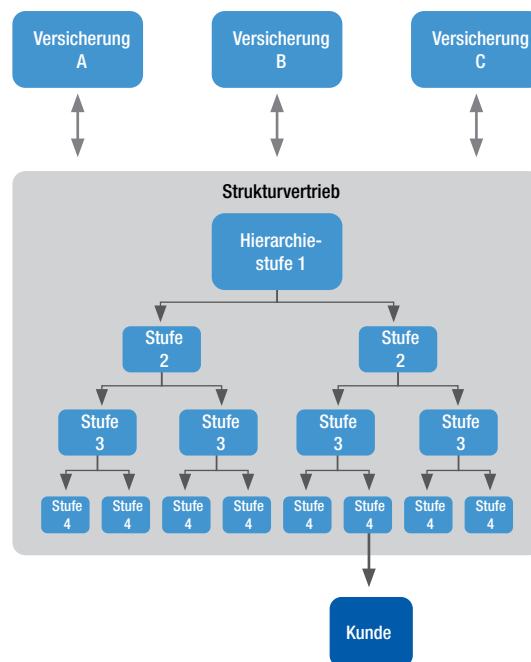


- berät Sie umfassend
- informiert Sie über seinen Vermittlerstatus
- weist seine Qualifikationen nach
- trennt zwischen Analyse und Eindeckung
- erfasst systematisch alle Daten und Fakten
- vergleicht unterschiedliche Produkte für Sie
- stellt Lösungen und Konzepte auf Ihre Ziele und Wünsche ab
- erstellt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



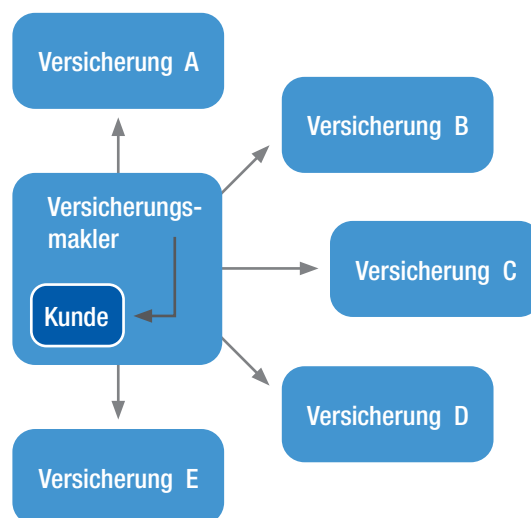
Strukturvertriebe

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

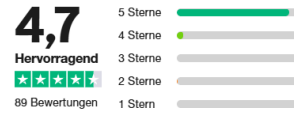
Bewertungen 89 •  4,7

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](#)

LK
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