

# BERUFSUNFÄHIGKEITSVERSICHERUNG

## SCHÜTZEN SIE IHREN GEWOHNTE LEBENSSTANDARD!



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=arbeitskraftabsicherung>





## GRUNDLAGEN

Die eigene Arbeitskraft ist für die meisten Menschen Voraussetzung für ein regelmäßiges Einkommen. Im Falle einer Berufsunfähigkeit fällt das Gehalt weg, was fast immer zu drastischen Veränderungen des Alltags führt. In der Regel kann der gewohnte Lebensstandard nicht aufrechterhalten werden, denn die staatliche Absicherung reicht meistens nicht aus.



## FÜR WEN IST DIE VERSICHERUNG?

Über 2 Mio. Menschen in Deutschland sind erwerbs- bzw. berufs-unfähig. Jährlich kommen 280.000 weitere Fälle hinzu.

Die gesetzliche Rentenversicherung zahlt im Falle einer Berufsunfähigkeit nur eine geringe Erwerbsminderungsrente. Für Menschen, die nach dem 1. Januar 1961 geboren sind, wurde die gesetzliche Berufsunfähigkeitsrente faktisch abgeschafft. Sie erhalten nur noch eine einheitliche, zweistufige Erwerbsminderungsrente mit stark reduzierten Leistungen. Dabei wird nicht berücksichtigt, welchen beruflichen Status der Betroffene zuvor besaß. Er oder sie muss nahezu jeden anderen Job annehmen, egal wie hoch die erreichte berufliche Qualifikation ist. Die volle Höhe der Erwerbsminderungsrente – das sind lediglich rund 38 % des letz-

ten Bruttoeinkommens – gibt es nur, wenn der Erkrankte oder Verunglückte nur noch weniger als drei Stunden am Tag arbeiten kann. Die Erwerbsminderungsrente kann in Abhängigkeit vom Umfang der Einzahlungen in die gesetzliche Rentenversicherung höher, aber auch deutlich niedriger ausfallen.

Auch für Menschen deren Geburtsdatum vor dem 2. Januar 1961 liegt, hat sich der gesetzliche Versicherungsschutz verschlechtert. Die Leistungen wurden stark reduziert. Deswegen ist auch hier eine private Berufsunfähigkeitsversicherung sehr zu empfehlen, um die finanziellen Lücken weitgehend zu schließen.

### Rentenzugang

### Renten wegen verminderter Erwerbsfähigkeit nach SGB VI

Geschlecht versicherte Person	Männlich		Weiblich		Summe	
	Anzahl	durchschnittlicher Rentenzahlbetrag (Euro)	Anzahl	durchschnittlicher Rentenzahlbetrag (Euro)	Anzahl	durchschnittlicher Rentenzahlbetrag (Euro)
Diagnosengrundgruppen (ab Berichtsjahr 2016 verwendbar)						
Krankheiten des Muskel-, Skelettsystems und des Bindegewebes	9.669	767,03	10.524	677,86	20.193	720,56
Zerebrovaskuläre Krankheiten	4.703	859,20	2.523	800,78	7.226	838,80
Ischämische Herzkrankheiten	2.225	745,66	568	692,39	2.793	734,83
Krankheiten des Kreislaufsystems ohne zerebrovaskuläre u. ischämische (Herz-)Krankheiten	3.516	797,20	1.631	722,92	5.147	773,66
Krankheiten des Verdauungssystems / Endokrine / Ernährungs- und Stoffwechselkrankheiten	3.219	783,95	2.216	717,61	5.435	756,90
Krankheiten des Atmungssystems	3.283	829,04	2.313	718,61	5.596	783,39
Neubildungen	11.041	972,23	11.764	845,72	22.805	906,97
Krankheiten des Urogenitalsystems	1.042	812,03	624	747,16	1.666	787,73
Psychische und Verhaltensstörungen durch Alkohol	3.658	658,60	1.190	724,96	4.848	674,89
Psychische und Verhaltensstörungen durch Medikamente/Drogen	906	461,22	303	551,90	1.209	483,95
Psychische Erkrankungen ohne Sucht	23.348	842,12	37.916	807,61	61.264	820,76
Krankheiten des Nervensystems	5.770	873,74	5.948	774,25	11.718	823,24
Krankheiten der Haut und der Unterhaut	257	781,32	333	747,96	590	762,49
Sonstige Krankheiten	6.497	810,01	4.547	769,21	11.044	793,22
Summe	79.134	830,73	82.400	781,52	161.534	805,63



## BEISPIELE

### LEISTUNGSBEISPIELE AUS DER PRAXIS



#### Freizeitunfall

Der Schichtleiter einer Fabrik, Herbert H., stürzt in seiner Freizeit mit dem Fahrrad und verletzt sich dabei so schwer, dass er künftig seiner bisherigen Tätigkeit nicht mehr nachgehen kann. Eine private Vorsorge hielt er nicht für nötig. Jetzt sitzt Herr H. bei seinem bisherigen Arbeitgeber am Empfang und begrüßt die Kolleginnen und Kollegen deren Vorgesetzter er vor seinem Unfall war.



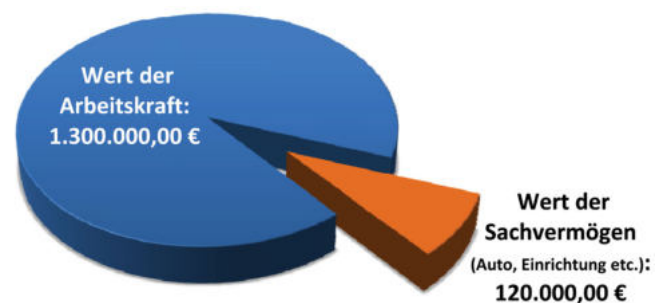
#### Stress durch Arbeit

Als Abteilungsleiterin der Buchhaltung stand Frau B. oft unter starkem Termindruck. Der Stress löste bei ihr eine schwere Depression aus. Schon seit mehreren Monaten kann Frau B. nicht mehr arbeiten und auch in Zukunft wird Sie Ihren Beruf wohl nicht mehr ausüben können. Glücklicherweise erhält Sie aus ihrer privaten Berufsunfähigkeitsversicherung eine monatliche Rente. Damit kann sie ihren gewohnten Lebensstandard aufrecht erhalten und hat noch genug Mittel zur Verfügung, um die Behandlungskosten zu begleichen, die ihre gesetzliche Krankenversicherung nicht vollständig übernommen hat.

### Der größte Vermögenswert wird zu oft vernachlässigt

Beispiel:

Ein 35-jähriger Mann, mit einem monatlichen Einkommen von 2.500 Euro und 13 Monatsgehältern, verdient bei einer Gehaltssteigerung von 2 % p. a. in den nächsten 30 Jahren seines Arbeitslebens über 1,3 Mio. Euro!





## MUSTER EINER RENTENINFORMATION - KÖNNTEN SIE VON DIESER ERWERBSMINDERUNGSRENTE LEBEN?

Deutsche Rentenversicherung Bund  
10704 Berlin

**Frau**  
Eva Musterfrau  
Ruhrstr. 2  
10709 Berlin

**Deutsche  
Rentenversicherung  
Bund**

Ruhrstraße 2, 10709 Berlin  
Postanschrift: 10704 Berlin  
Telefon 030 865-1  
Telefax 030 865-27240  
Servicetelefon 0800 100048070  
www.deutsche-rentenversicherung-  
bund.de  
drv@drv-bund.de

Renteninformation

### Ihre Renteninformation

Sehr geehrte Frau Musterfrau,

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

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

**Höhe Ihrer künftigen Regelaltersrente**  
Ihre bislang erreichte Rentenanwartschaft entspräche nach heutigem Stand einer monatlichen Rente von:  
Sollten bis zur Regelaltersgrenze Beiträge wie im Durchschnitt der letzten fünf Kalenderjahre gezahlt werden, bekämen Sie ohne Berücksichtigung von Rentenanpassungen von uns eine monatliche Rente von:

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

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

Mit freundlichen Grüßen  
Ihre Deutsche Rentenversicherung Bund

**541,18 EUR**

**402,83 EUR**

**899,88 EUR**

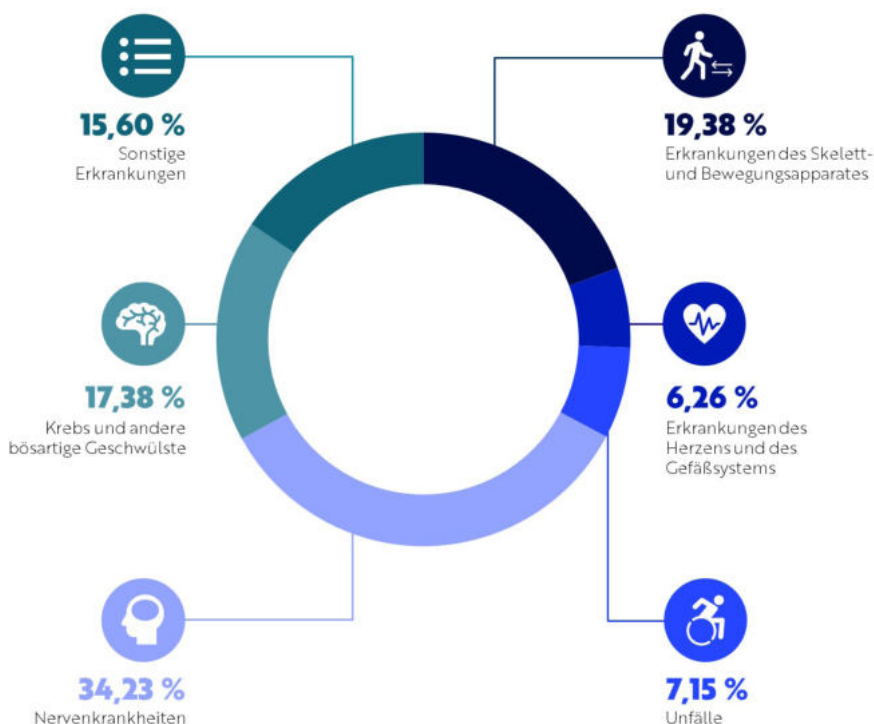
**Anlagen:** Beiblatt

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

## BERUFSUNFÄHIGKEIT KANN JEDEN TREFFEN

Es gibt Berufe, bei denen das hohe Risiko einer Berufsunfähigkeit offensichtlich ist: z. B. bei Dachdeckern oder Fliesen-legern. Wer beispielsweise viel am Schreibtisch arbeitet, glaubt deshalb häufig, er könne gar nicht berufsunfähig werden. Die Deutsche Rentenversicherung Bund gibt an, dass jeder vierte Arbeitnehmer frühzeitig berufs- oder erwerbsgemindert wird. Ursachen sind häufig Erkrankungen des Skeletts oder der Muskulatur, sowie Herz- und Kreislauferkrankungen. Auch psychische Erkrankungen sind zunehmend Auslöser für eine Berufsunfähigkeit.

### URSACHEN FÜR EINE BERUFSUNFÄHIGKEIT



© MORGEN & MORGEN | Stand 04/2024 | Alle Rechte vorbehalten. Die Einräumung von Nutzungsrechten gegenüber Dritten ist nicht gestattet.



## WISSENSWERTES

### WAS IST VERSICHERT?

Eine private Berufsunfähigkeitsversicherung zahlt in der Regel dann eine Rente, wenn der Versicherte zu mindestens 50 % berufsunfähig ist, d. h. er seinen aktuellen Beruf nicht mehr voll ausüben kann.

### WANN LIEGT EINE BERUFUNFÄHIGKEIT VOR?

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 außer Stande ist, ihren Beruf oder eine andere Tätigkeit auszuüben, die aufgrund ihrer Ausbildung und Erfahrung ausgeübt werden kann und ihrer bisherigen Lebensstellung entspricht.“

### WIE BERECHNEN SICH DIE VERSICHERUNGSBEITRÄGE?

Der Versicherungsbeitrag ist abhängig von folgenden Faktoren: Eintrittsalter, Beruf, gewünschte Rentenhöhe, Gesundheitszustand, Versicherungsdauer und den gewünschten Zusatzversicherungen (z. B. Risikolebensversicherung oder Pflegezusatzversicherung).

### WELCHE EREIGNISSE SIND U.A. NICHT MITVERSICHERT?

- Liegt die Berufsunfähigkeit unter 50 %, wird normalerweise keine Leistung ausbezahlt.
- Bestimmte Berufe sind bei vielen Anbietern nicht oder nur zu erschwerten Bedingungen versicherbar, wie z. B. Piloten oder Sprengmeister.
- Terror- und Kriegereignisse sind in der Regel vom Versicherungsschutz ausgeschlossen.
- Bei Vorsatz wird nicht geleistet z. B. ein Chirurg trennt sich absichtlich einen Finger ab, um seine Berufsunfähigkeitsrente zu erhalten.
- Bei Vertragsabschluss bereits bestehende Erkrankungen werden meist ausgeschlossen oder führen zu einem Risikozuschlag, d. h. der Monatsbeitrag erhöht sich um einen bestimmten Prozentsatz.

Teilweise ist aufgrund von Vorerkrankungen kein Versicherungsschutz mehr möglich.

### WELCHE ZUSÄTZLICHEN VERSICHERUNGEN SIND ZU EMPFEHLEN?

Eine **Krankentagegeldversicherung** in Verbindung mit ihrer Berufsunfähigkeitsversicherung ist dringend zu empfehlen. Denn was auch immer die Ursache ist, nicht mehr arbeiten zu können, Sie müssen in jedem Fall mit einem Verdienstaufschlag rechnen. Ihre BU leistet nur, wenn Sie tatsächlich berufsunfähig sind. Bei einer Arbeitsunfähigkeit besteht in der Regel kein Leistungsanspruch. Sie benötigen daher einen doppelten Schutz, um Ihren Verdienstaufschlag auffangen zu können. Ihre Krankentagegeldversicherung schützt Sie für den Zeitraum der Arbeitsunfähigkeit. Ihre Berufsunfähigkeitsversicherung schützt Sie für den Fall der Berufsunfähigkeit. Beide Versicherungen ergänzen sich somit optimal und sichern Sie komplett ab.



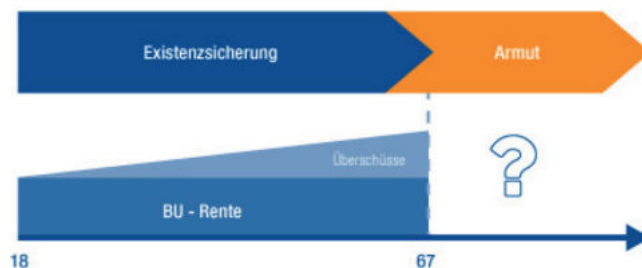
Eine **Dread Disease** (Schwere Krankheiten) Absicherung ist die ideale Ergänzung zu einer Berufsunfähigkeitsversicherung. Während letztere eine monatliche Rente auszahlt, wenn mind. 50 % Berufsunfähigkeit für voraussichtlich mind. 6 Monate vorliegt, erhalten Sie über die Dread Disease Versicherung eine vereinbarte Einmalzahlung beim Eintreten bestimmter Erkrankungen, unabhängig davon, ob Sie arbeiten können oder nicht. Vor allem für Selbstständige und Personen mit Vorerkrankungen kann diese Versicherung auch eine Alternative zur Berufsunfähigkeitsabsicherung sein.

Zusätzlich ist eine **Unfallversicherung** ratsam. Nur in wenigen Fällen besteht Versicherungsschutz über die gesetzliche Absicherung. In 70 % aller Fälle besteht kein Leistungsanspruch. Dies gilt z. B. für alle Unfälle, die sich in der Freizeit ereignen.

Des Weiteren empfiehlt sich der Abschluss einer **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 z. B. für die Unterbringung im Pflegeheim nötig. Wenn Ihre Rücklagen nicht ausreichen, müssen Ihre Kinder unter Umständen „einspringen“.

Ergänzend zur Berufsunfähigkeitsversicherung sollte auch an eine private **Rentenversicherung** gedacht werden. Denn die Berufsunfähigkeitsrente endet zum vereinbarten Zeitpunkt. Die Beträge für die zusätzliche Alterssicherung sollten bei der abzusichernden Berufsunfähigkeitsrente berücksichtigt werden, damit dem nahtlosen Übergang zwischen Berufsunfähigkeitsrente zur Privatrente nichts im Wege steht. Im Regelfall besteht die Möglichkeit, bei einer privaten Rentenversicherung auch die Beitragsübernahme im Falle der Berufsunfähigkeit mit zu vereinbaren. Im Falle einer versicherten Berufsunfähigkeit würde Ihr Rentenversicherer die Beitragszahlung dann so lange für Sie übernehmen, bis sich Ihre gesundheitliche Situation verbessert oder der Vertrag ausläuft.

Da es selbst mit den besten Bedingungswerken am Markt im Einzelfall zwischen Versicherungsunternehmen und Versicherungskunden zu unterschiedlichen Meinungen bei Beantragung der Leistung kommen kann, ob eine versicherte Berufsunfähigkeit vorliegt oder nicht, sollten Sie sich auch für diesen seltenen Fall wappnen. Eine **Rechtsschutzversicherung** stärkt Ihnen den Rücken, wenn Sie sich gezwungen sehen, die versicherten Leistungen auf dem Rechtsweg erstreiten zu müssen. Alle Kosten für Ihren Rechtsanwalt, das Gericht, nötige Gutachten usw., werden von dieser sinnvollen Sparte übernommen.



<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:**

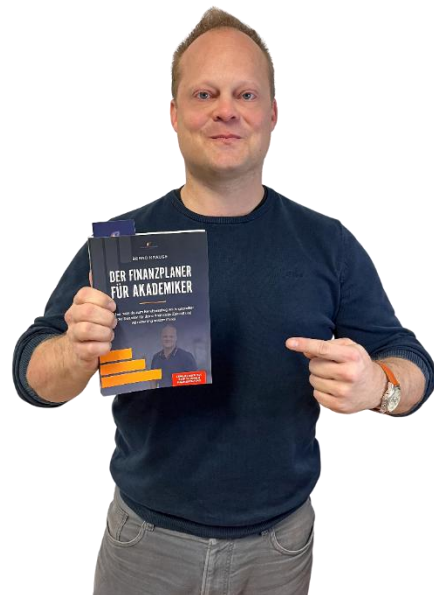
[Hier Termin buchen – ganz einfach & unverbindlich](#)

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>

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

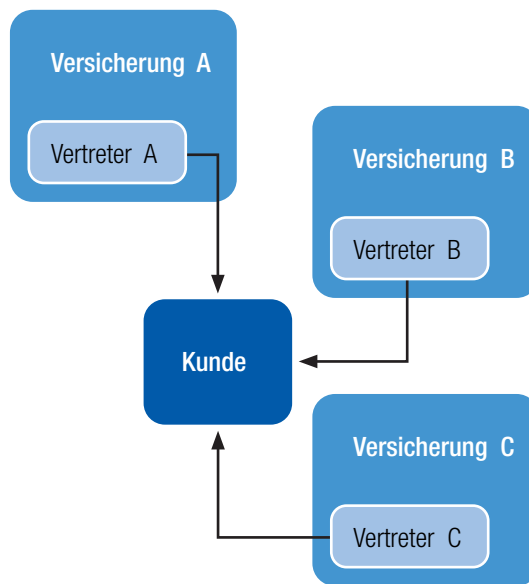
Die Versicherungsvertreter sind die häufigsten Vermittler in Deutschland. In der Regel sind sie für nur ein Unternehmen als selbstständige Einfirmenvertreter tätig. Allerdings bedeutet selbstständig nicht unabhängig. Denn fast immer stehen dem Vertreter ausschließlich die Produkte seines Hauses zur Verfügung.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

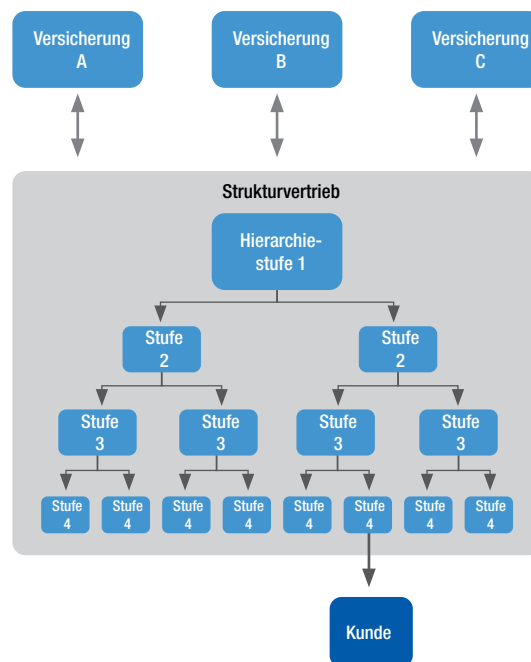


- berät Sie umfassend
- informiert Sie über seinen Vermittlerstatus
- weist seine Qualifikationen nach
- trennt zwischen Analyse und Eindeckung
- erfasst systematisch alle Daten und Fakten
- vergleicht unterschiedliche Produkte für Sie
- stellt Lösungen und Konzepte auf Ihre Ziele und Wünsche ab
- erstellt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



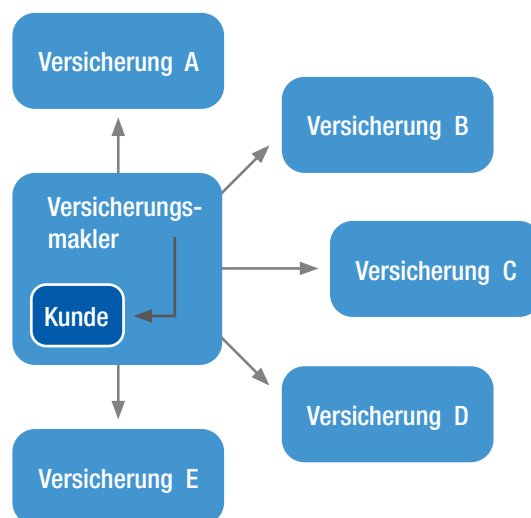
## Strukturvertriebe

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

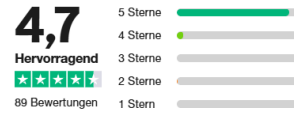
Bewertungen 89 •  4,7

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

**S** 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

