

BETRIEBLICHE ALTERSVORSORGE

INFORMATIONEN FÜR ARBEITNEHMER ZUR DIREKTVERSICHERUNG



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: 01/2025

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

Weitere Informationen unter





GRUNDLAGEN

SCHON JETZT AN SPÄTER DENKEN!

Zusätzliche Altersvorsorge macht nicht nur Sinn, sie ist existenziell wichtig!

Seit Jahren steht fest: Die gesetzliche Rente reicht nicht. Zurückzuführen ist dies in erster Linie auf den demographischen Wandel. Wir werden immer älter, d. h. die Phase des Rentenbezugs wird immer länger. Gleichzeitig geht die Geburtenrate zurück. Folglich zahlen immer weniger Arbeitnehmer in die Gesetzliche Rentenversicherung (GRV) ein. Daher funktioniert der sog. „Generationenvertrag“ nicht mehr. Haben früher drei Einzahler die Rente eines Rentners finanziert, finanzieren heute diese drei Einzahler bereits zwei Rentner. Das Ergebnis: Die gesetzliche Rente wird immer geringer und die Versorgungslücke der Bürger damit immer größer. Wer im Rentenalter seinen gewohnten Lebensstandard halten will, muss zusätzlich vorsorgen – und das möglichst frühzeitig!



Es gibt eine Vielzahl von Möglichkeiten, für den Ruhestand vorzusorgen – von einer klassischen Rentenversicherung über Riester bis Rürup etc.

Eine für Arbeitnehmer gut geeignete Variante der zusätzlichen Vorsorge ist die betriebliche Altersvorsorge (bAV).

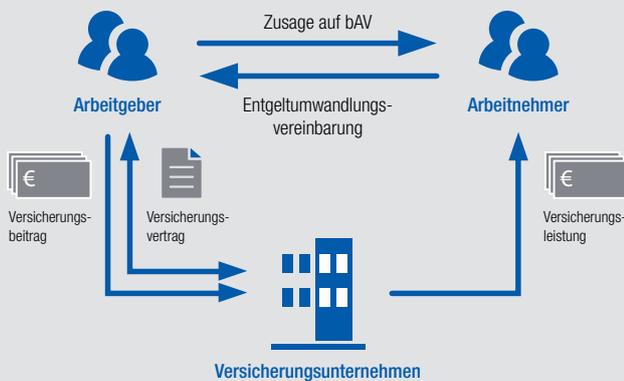
Man unterscheidet dabei verschiedene Durchführungswege. Es gibt z. B. Pensions- und Unterstützungskassen, sowie die Direktversicherung. Letztere ist weit verbreitet und bietet viele Vorzüge.

WAS IST EINE DIREKTVERSICHERUNG?

Bei einer Direktversicherung handelt es sich im Prinzip um eine normale Rentenversicherung. Ihr Arbeitgeber ist Versicherungsnehmer und Sie als Arbeitnehmer sind als versicherte Person bezugsberechtigt.

Es gibt bei der Direktversicherung zwei Finanzierungsarten: Arbeitnehmer- oder arbeitgeberfinanzierte Direktversicherung.

Arbeitnehmerfinanzierte Direktversicherung



ARBEITNEHMERFINANZIERTER DIREKTVERSICHERUNG

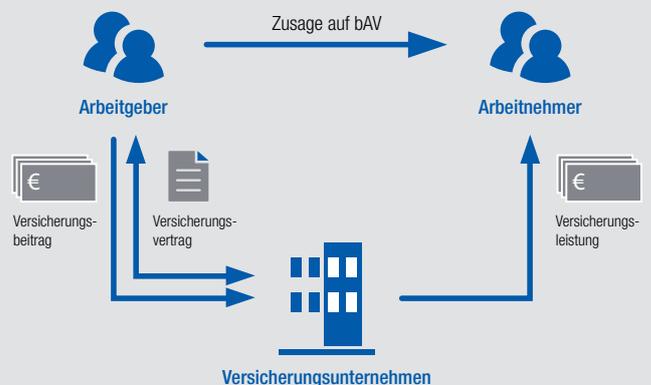
Der Arbeitgeber erteilt eine Zusage und trifft mit dem Mitarbeiter eine Entgeltumwandlungsvereinbarung. Der Arbeitgeber schließt daraufhin eine Direktversicherung ab. Er ist Versicherungsnehmer und führt die Beiträge ab, daher spricht man von Entgeltumwandlung. Versicherte Person ist der jeweilige Arbeitnehmer, bei dem von Beginn an das Bezugsrecht liegt. Die Beiträge werden aus dem Bruttoentgelt des Arbeitnehmers abgeführt.

ARBEITGEBERFINANZIERTER DIREKTVERSICHERUNG

Bei einer arbeitgeberfinanzierten Direktversicherung zahlt der Arbeitgeber aus eigener Tasche einen bestimmten Betrag in den Vorsorgevertrag des Mitarbeiters ein.

Auch Mischformen sind möglich.

Arbeitgeberfinanzierte Direktversicherung





DETAILS

FÜR WEN IST EINE BETRIEBLICHE ALTERSVORSORGE INTERESSANT?

Die betriebliche Altersvorsorge ist im Prinzip für jeden Mitarbeiter in einem festen Arbeitsverhältnis interessant, nicht nur für „Besserverdiener“.

Auch Auszubildende haben mit der betrieblichen Altersvorsorge eine ausgezeichnete Möglichkeit vorzusorgen.

TARIFVERTRÄGE

In vielen Branchen ist die betriebliche Altersvorsorge bereits in den Tarifverträgen geregelt. Informieren Sie sich bei Ihrer Personalabteilung.



VERMÖGENSWIRKSAME LEISTUNGEN UMWANDLUNG

Vermögenswirksame Leistungen (VL) sind grundsätzlich steuer- und sozialversicherungspflichtig, denn sie sind Bestandteil des Lohns/Gehalts. Herkömmliche VL (Bausparen, Fondssparen, Banksparen etc.) führen zu einer Belastung mit Steuern und Sozialabgaben.

Besser: Umwandlung der VL-Beiträge in eine Beitragszahlung zur betrieblichen Altersvorsorge. Sie sparen dadurch Steuern und Sozialversicherungsbeiträge, was wiederum Ihr Netto Gehalt erhöht.

STEUERLICHE BEHANDLUNG BEIM ARBEITNEHMER

Die Beiträge zu einer Direktversicherung werden staatlich gefördert (§ 3 Nr. 63 EStG). Dazu müssen sie aus einem ersten Dienstverhältnis stammen. Es muss also Lohnsteuerklasse I bis V vorliegen. Die Beiträge bleiben dann bis zu 8 % der Beitragsbemessungsgrenze für die gesetzliche Rentenversicherung steuerfrei (die ersten 4 % sind steuer- und sozialabgabenfrei (2025: 322 Euro monatlich), die nächsten 4 % sind nur steuerfrei).

Die spätere Rentenzahlung unterliegt der nachgelagerten Besteuerung (§ 22 Nr. 5 EStG). Bei der Ermittlung des Krankenversicherungsbeitrags in der gesetzlichen Krankenversicherung werden die Rentenzahlungen aus der betrieblichen Altersvorsorge ebenfalls angerechnet. Die Steuerbelastung als Rentner ist meist geringer als in der Erwerbsphase. Daher wirkt sich die nachgelagerte Besteuerung in der Regel positiv aus.

Auch dem Arbeitgeber bringt die betriebliche Altersvorsorge in Form einer Direktversicherung verschiedene Vorteile.



WAS ZAHLT DER ARBEITGEBER?

Für alle Neuverträge ab 2019 gilt ein verpflichtender Arbeitgeberzuschuss. Der Arbeitgeber muss sich also mit 15 Prozent am Bruttobeitrag beteiligen, sofern er Sozialversicherungsbeiträge spart. Diese Regelung gilt ab 2022 auch für bereits bestehende Verträge.

Der Arbeitgeberanteil kann jedoch je nach Ermessen des Arbeitgebers, zu Gunsten der Mitarbeiter, auch höher angesetzt werden. Wie es also bei Ihrem Arbeitgeber geregelt ist, gilt zu erfragen. Die 15 Prozent sind Ihnen jedoch mindestens sicher.

WAS PASSIERT BEI ARBEITGEBERWECHSEL ODER INSOLVENZ?

Aufgrund des sofortigen unwiderruflichen Bezugsrechtes bei einer arbeitnehmerfinanzierten Direktversicherung haben Sie vom ersten Tag an ein Recht auf die Versicherungsleistungen. Zahlt Ihr Arbeitgeber die Beiträge (Arbeitgeberfinanzierung), entsteht das unwiderrufliche Bezugsrecht in der Regel erst nach einer mehrjährigen Betriebszugehörigkeit, außer dies ist vertraglich anders geregelt.

Scheiden Sie aus dem Unternehmen aus, gibt es folgende Möglichkeiten:

- Der neue Arbeitgeber übernimmt den Vertrag.
- Über den neuen Arbeitgeber wird eine neue Direktversicherung abgeschlossen. Das vorhandene Versorgungskapital aus dem ersten Vertrag wird auf den neuen Vertrag übertragen.
- Sie können den Vertrag aus eigenen Beiträgen privat weiter finanzieren.
- Der Vertrag wird beitragsfrei gestellt, er läuft also ohne weitere Beitragszahlungen mit entsprechend reduzierter künftiger Rente weiter.

Eine Direktversicherung fällt nicht in die Insolvenzmasse, sie ist insolvenzgeschützt.

WAS PASSIERT IM TODESFALL WÄHREND DER ANSPARPHASE?

In aller Regel entspricht die betriebliche Altersvorsorge den Regelungen des § 3 Nr. 63 EStG. Hier kann Vertragsguthaben bei Tod nur an diesen Personenkreis in dieser Rangfolge ausgezahlt werden:

- In gültiger Ehe lebender Ehegatte
- Lebenspartner nach Lebenspartnerschaftsgesetz
- Kinder der versicherten Person (solange ein Kindergeldanspruch besteht)

Abweichend von dieser grundsätzlichen Regelung kann auch der Lebensgefährte in häuslicher Gemeinschaft oder der frühere Ehegatte der versicherten Person begünstigt werden. Hierfür muss die Person aber namentlich benannt sein.

Gibt es keine der hier genannten Personen, die für eine Begünstigung in Frage kommen, greift eine weitere Ausnahme. Dann können über die sog. „Sterbegeldregelung“ bis zu 8.000 Euro des Vertragsguthabens an eine beliebige, namentlich zu nennende, Person gehen. Wurde eine solche nicht benannt, kommt das Vertragsguthaben der Versichertengemeinschaft zugute.

Ausnahme von der Regel: Wer (auch) eine betriebliche Altersvorsorge nach § 40b EStG („alte“ Regelung) bespart, kann hierfür beliebige Hinterbliebene als Bezugsberechtigte einsetzen.

WISSENSWERTES

DIE VORTEILE AUF EINEN BLICK

- Der Staat beteiligt sich an Ihrer Altersvorsorge
- Fördereffekt: Es fließt mehr in die Vorsorge, als Sie selbst aufwenden
- Die Beiträge zur bAV sind teils steuer- und sozialabgabenfrei
- Flexible Produktauswahl
- Lebenslange Rente
- Kapitalauszahlungen möglich
- Übertragungsmöglichkeit bei Ausscheiden aus dem Unternehmen
- Insolvenzschutz
- Nach Unverfallbarkeit keine Anrechnung auf Bürgergeld während der Ansparphase
- Sollten Sie in Ihrem Rentenbezug auf Sozialleistungen angewiesen sein, können Sie eine zusätzliche Altersrente bis zu einem Freibetrag von 50 % der Regelbedarfsstufe 1 nach SGB XII aus Altersvorsorgeverträgen zusätzlich beziehen, ohne dass diese von Ihrer Grundsicherung abgezogen werden.



Die betriebliche Altersvorsorge ist für Arbeitnehmer ein wichtiger Baustein der privaten Altersvorsorge.

Daneben sollten Sie u. a. aber auch die **Riester-/Rürup-Rente** und die **private Rentenversicherung** beachten. Je nach Lebenssituation kann eine andere Art der Vorsorge oder eine Kombination aus verschiedenen Varianten vorteilhaft sein.

<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 style="text-align: right;">Details & Optionen </p> <p>09.04.2025 Anonym</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:**

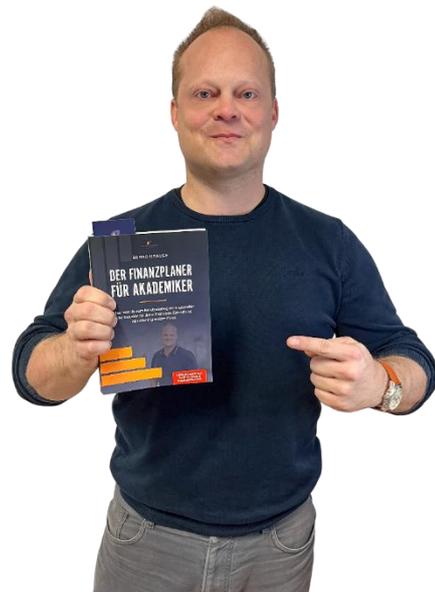
[Hier Termin buchen – ganz einfach & unverbindlich](#)

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:

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>





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 Schiefelage 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

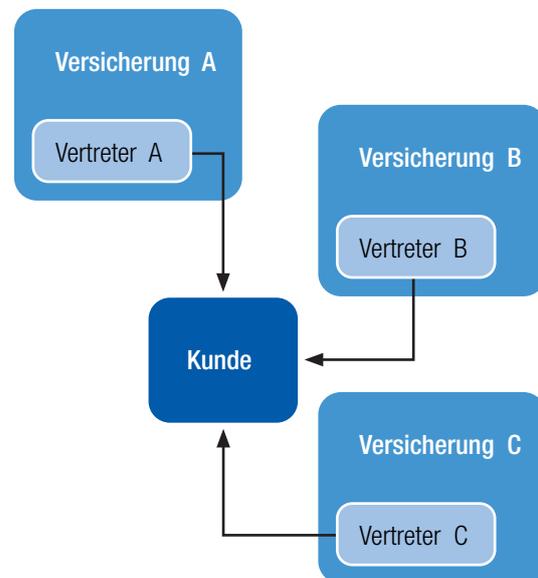
Die Versicherungsvertreter sind die häufigsten Vermittler in Deutschland. In der Regel sind sie für nur ein Unternehmen als selbstständige Einfirmenvertreter tätig. Allerdings bedeutet selbstständig nicht unabhängig. Denn fast immer stehen dem Vertreter ausschließlich die Produkte seines Hauses zur Verfügung.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

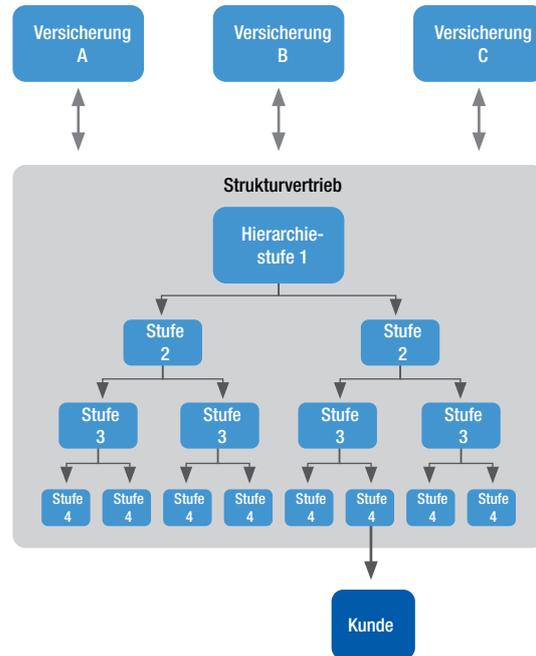


- berät Sie umfassend
- informiert Sie über seinen Vermittlerstatus
- weist seine Qualifikationen nach
- trennt zwischen Analyse und Eindeckung
- erfasst systematisch alle Daten und Fakten
- vergleicht unterschiedliche Produkte für Sie
- stellt Lösungen und Konzepte auf Ihre Ziele und Wünsche ab
- erstellt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



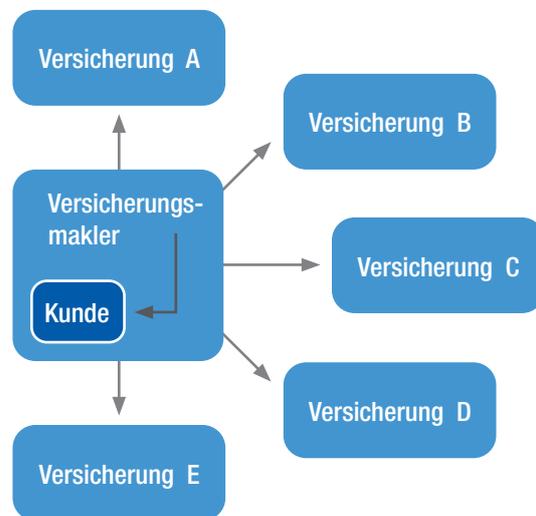
Strukturvertriebe

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 

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.



 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

