

KINDERVORSORGE

VORSORGE, NICHT NUR GELD SCHENKEN!



Der Fairsicherungsladen GmbH
Waldstr. 65 | 76133 Karlsruhe

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



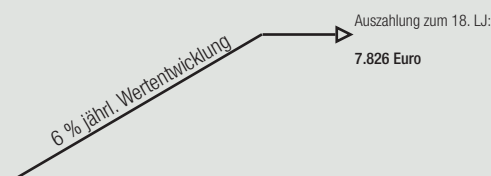
GRUNDLAGEN

Zur Geburt eines Kindes gratuliert man den Eltern und wünscht ihnen und dem Kind alles Gute. Wünsche alleine reichen erfahrungsgemäß aber nicht aus, um die Herausforderungen zu stemmen, die einem das Leben stellt. In diesem Wissen sparen Großeltern, Paten und Eltern für die kleinen Neuankömmlinge, um zumindest eine finanzielle Starthilfe geben zu können. Oft wird bei der Wahl eines Sparprodukts leider nur an den Kapitalbedarf gedacht, den das Kind mit Erreichen der Volljährigkeit hat. Wir möchten hier gerne altbewährte und modernere Möglichkeiten vorstellen.



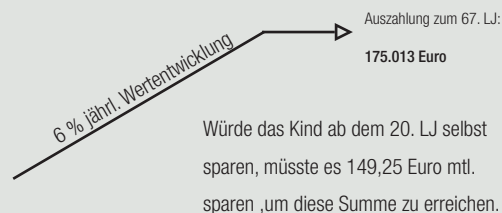
Standardlösung Ausbildungsversicherung

25 Euro mtl. bis zum 18. Lebensjahr des Kindes



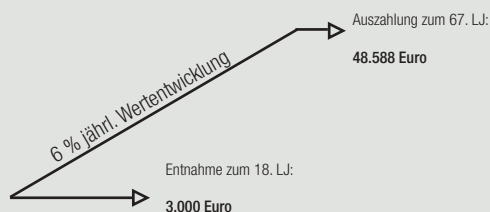
Fürs Alter des Kindes sparen

25 Euro mtl. bis zum 67. Lebensjahr des Kindes



Die Flexibilität moderner Kindervorsorge

25 Euro mtl. bis zum 67. Lebensjahr des Kindes, mit Entnahme von Geld zur Volljährigkeit. Danach keine weitere Besparung.



Würde das Kind ab dem 20. LJ selbst sparen, müsste es 42,98 Euro mtl. sparen, um diese Summe zu erreichen. So ist dieser erste Baustein der Altersvorsorge gänzlich kostenlos.

VOM SPAREN UND VOM ZINSESZINSEFFEKT

Die übliche Idee der Ausbildungsversicherung

Es ist der Klassiker: Mit der Geburt eines Kindes macht man sich schon Gedanken, wie man bis zu dessen Volljährigkeit etwas ansparen kann. Meist hat man hier den Führerschein und ein erstes Auto im Sinn, für das die Summe eingesetzt werden kann. Kommt das Geld zur Auszahlung, ist der Vertrag beendet. Das viel größere Problem der Altersarmut, das bereits heute ein greifbares Schreckgespenst ist, geht man so nicht an.

Der Zinseszinsseffekt ist der beste Freund des Kindes. Gerade weil es noch so viele Jahre bis zum Ruhestand vor sich hat, mausern sich auch kleine Sparraten zu beachtlichen Auszahlungen (siehe Grafik 2). So kann man ein wirklich großes Problem schon kurz nach der Geburt mildern helfen.

Schön ist, dass Sie sich nicht entscheiden müssen, welchen Weg Sie bei der Kindervorsorge gehen. Entnehmen Sie zu gegebener Zeit einfach den benötigten Betrag aus dem Vertragsguthaben. Danach können Sie weiter für den jungen Erwachsenen sparen, wenn Sie möchten. Der Vertrag kann aber auch auf den jungen Erwachsenen überschrieben werden, der dann selbst weiter für sein Alter spart. Sie können aber auch einfach das Guthaben liegen lassen und die Zeit samt Zinseszins für sich bzw. das Alter des Kindes arbeiten lassen.

Moderne Kindervorsorge ist flexibel genug, sich auf die Veränderungen im Leben aller Beteiligten einzustellen. Verzichten Sie nicht einfach auf diesen Vorteil.

Die hier genannten Zahlen haben nur beispielhaften Charakter und dienen lediglich der Veranschaulichung. Je nach Fall, Versicherer und Tarif können sie deutlich abweichen.

WAS AUF EIN KIND ALLES ZUKOMMT



Ein langes Leben

Im Januar 2013 berichtete „Die Welt“ von den Ergebnissen eines dänisch-deutschen Forscherteams. Demnach werden mehr als die Hälfte der heute Neugeborenen älter als hundert Jahre. Bereits im Verlauf des 20. Jahrhunderts nahm die durchschnittliche Lebenserwartung in den westlichen Industrienationen um gut 30 Jahre zu. Der zu erwartende medizinische Fortschritt sichert diesen Trend. Zwar nehmen Herz-Kreislauf-Erkrankungen, Diabetes und Rheuma in der Bevölkerung zu, aber man hat diese Krankheiten heute deutlich besser im Griff als früher.

Viele Herausforderungen

Die stetig steigende Lebenserwartung verringert die Zahl der Probleme, die sich einem heutigen Kind im Laufe seines Lebens stellen werden, nicht. Das Ächzen der Sozialsysteme ist Dauerthema der Politik. Schon heute sind zu wenige Beitragszahler im aktiven Berufsleben, die für die Leistungen der „Generation Ruhestand“ aufkommen sollen. Gibt es immer weniger Bürger, die dafür deutlich länger leben, kann dieses Problem nur an zwei Stellschrauben gelöst werden: Anhebung der Beiträge und/oder Kürzung der Leistungen.



Auch der Trend, Arbeitsplätze - vor allem im produzierenden Gewerbe - verstärkt ins Ausland auszulagern, stellt eine Hürde dar, der sich ein Kind stellen muss. Nur mit einer möglichst hochwertigen schulischen Ausbildung steigen die Chancen, auch in einigen Jahren noch einen guten Job zu ergattern.



Diese Hauptprobleme im Einzelnen:

- Ausbildung (Studium)
- Absicherung der Arbeitskraft
- Krankenversorgung
- Vermeidung von Altersarmut

Angesichts dessen sollte man nicht nur überlegen, wie sich Führerschein und erstes Auto finanzieren, sondern das Augenmerk auf die wirklich wichtigen Absicherungen legen.

DER BEWÄHRTE KLASSIKER: AUSBILDUNGS- BZW. AUSSTEUERVERSICHERUNG

„Termfix“ zum Wohle des Kindes

Die Ausbildungsversicherung ist unter den Kindervorsorgeverträgen der Klassiker schlechthin und wird bereits seit vielen Jahrzehnten für die erste Kindervorsorge gewählt. Im Wesentlichen handelt es sich hierbei um eine Lebensversicherung, die auf einen bestimmten Ablauftermin hin abgeschlossen wird. In der Regel wird der Vertrag auf das 18. Lebensjahr des Kindes abgestimmt, damit pünktlich zur Volljährigkeit Geld für den Führerschein und das erste eigene Auto vorhanden ist.

Der Clou eines solchen Vertrags liegt darin, dass das Versicherungsunternehmen die Beiträge weiter in den Vertrag einzahlt, wenn der versicherte Versorger (z. B. ein Elternteil) vorzeitig verstirbt. Dem Kind steht so zu seinem Eintritt in die Erwachsenenwelt immer die versicherte Summe sowie die Kapitalerträge zur Verfügung. Wahlweise kann man einen solchen Vertrag klassisch-kapitalbildend (Anlage des Kapitals im Deckungsstock des Versicherers) oder fondsgebunden (Kapital wird in Investmentfondsanteilen angelegt) wählen.

Grundsätzlich ist die Ausbildungsversicherung für die Schaffung des mittelfristigen Kapitalbedarfs anlässlich der Volljährigkeit keine schlechte Lösung. Die Änderungen der Besteuerung von Lebens- und Rentenversicherungen machen sich auch hier bemerkbar. Die steuerliche Begünstigung der Auszahlung aus solchen Verträgen greift erst dann, wenn die versicherte Person das 62. Lebensjahr vollendet hat. Als frisch volljährig Gewordener müssen die Kapitalerträge aus dem Vertrag voll besteuert werden. Besser als gar nichts zu sparen oder ein Sparbuch zu füllen dürfte dieser Lösungsweg aber allemal sein.



DIE „BESSERLÖSUNG“: MODERNE KINDERVORSORGE

Eine Ausbildungsversicherung stellt für die Lebenshürden eines Kindes nur in sehr eingeschränktem Maße eine Lösung dar. Wäre angesichts der vorstehend genannten echten Probleme nicht eine Vertragsform sinnvoller, die einen längeren zeitlichen Horizont hat und dabei auch die wichtigsten Risiken auf dem Lebensweg berücksichtigt?

Nach dem Motto „Schenken Sie eine Zukunft und nicht nur ein Auto!“, können moderne Kindervorsorgetarife deutlich dazu beitragen, den Lebensweg eines Kindes angenehmer und sicherer zu gestalten.

Solche Verträge werden daher auch lebensbegleitend bis zum regulären Renteneintrittsalter abgeschlossen, was ein Maximum an Flexibilität mit sich bringt. Neben dem recht freien Gebrauch von angespartem Kapital wird hier auch die Option geboten, zum Eintritt ins Berufsleben eine Berufsunfähigkeitsversicherung zu erhalten, ohne dass hierfür eine erneute Gesundheitsprüfung durchgeführt werden muss.





WISSENSWERTES

WAS KANN SO EIN VERTRAG?

Die Einsatzmöglichkeiten eines lebensbegleitenden Kindervorsorgevertrags sind sehr vielfältig.

FÜHRERSCHEIN/ERSTES AUTO

Auch wenn ein solcher Vertrag erst zum 67. Lebensjahr endet, bedeutet das nicht, dass man nicht bereits früher Kapital aus dem Vertrag nutzen kann. Auch ohne ihn vollständig zu beenden, sind Teilentnahmen möglich. So können Sie zum 18. Geburtstag - entsprechend des Vertragsguthabens - Führerschein und erstes Auto schenken.

ARBEITSKRAFTABSICHERUNG (BU-OPTION)

Viele Tarife, über die eine zeitgemäße Kindervorsorge dargestellt wird, bieten die sogenannte „BU-Option“. Bei Antragstellung wird der Gesundheitszustand des Kindes geprüft. Gibt es hier keine Auffälligkeiten, erhalten Sie eine Anwartschaft auf den Abschluss einer Berufsunfähigkeitsrente. Diese Option kann normalerweise zum Eintritt ins Berufsleben nach Ende der ersten Berufsausbildung gezogen werden. Die versicherbare Rente ist auf eine bestimmte Summe begrenzt, die je nach gewähltem Versicherer sehr unterschiedlich ausfallen kann.

Überraschend viele junge Menschen haben bereits gesundheitliche Vorgeschichten, die bei Beantragung der wichtigen Berufsunfähigkeitsversicherung Leistungsausschlüsse unumgänglich machen. Neben Krankheiten sind es hier vor allem die Folgen von Unfällen, die ganze Körperteile als Ursache der Berufsunfähigkeit streichen. Mit der BU-Option eines modernen Kindervorsorgevertrags sichern Sie dem Kind einen vollwertigen Vertrag ohne Einschränkungen.

Wer die niedrige Absicherung bei Erwerbsminderung auf der eigenen Renteninformation sieht, hat eine ungefähre Ahnung, um wieviel niedriger diese Absicherung bei einem Berufsanfänger ausfallen muss. Ein echtes Einkommen kann damit unmöglich aufgefangen werden.

Sie verschenken mit dieser Option einen unglaublich wertvollen Vorsorgebaustein!



ALTERSRENTE

Die Auswirkungen des Zinseszins-effekts sind bei Kinderverträgen enorm. So würde ein Neugeborener mit 67 Jahren eine Altersrente i. H. v. 811 Euro erhalten – hierfür müssten lediglich 25 Euro monatlich gespart werden. Ein 40-jähriger Mann müsste für eine ähnliche Rentenabsicherung schon etwa 370 Euro im Monat zahlen. Das ist ein gewaltiger Unterschied. Die Beiträge müssen natürlich nicht von Ihnen bis zum Ende gezahlt werden. Ist das Kind im Berufsleben angekommen, kann einfach und unkompliziert die Versicherungsnehmer-eigenschaft übertragen werden. Künftige Beiträge kann es dann selbst zahlen. Sie legen den Grundstein - der erste Schritt ist immer der Wichtigste!



<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:

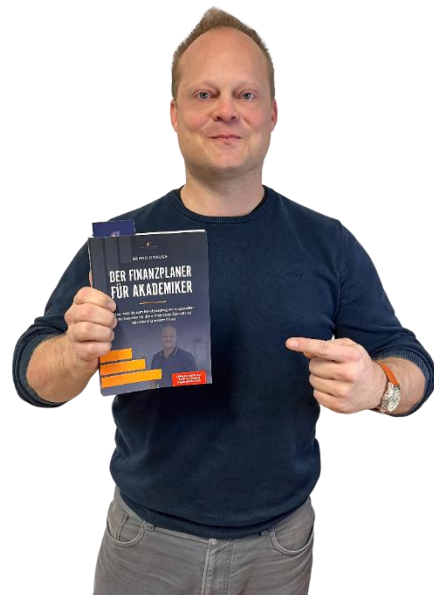
[Hier Termin buchen – ganz einfach & unverbindlich](#)

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:

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

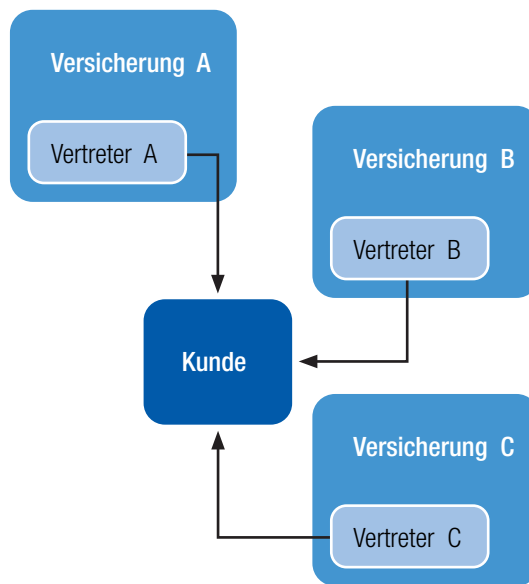
Die Versicherungsvertreter sind die häufigsten Vermittler in Deutschland. In der Regel sind sie für nur ein Unternehmen als selbstständige Einfirmenvertreter tätig. Allerdings bedeutet selbstständig nicht unabhängig. Denn fast immer stehen dem Vertreter ausschließlich die Produkte seines Hauses zur Verfügung.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

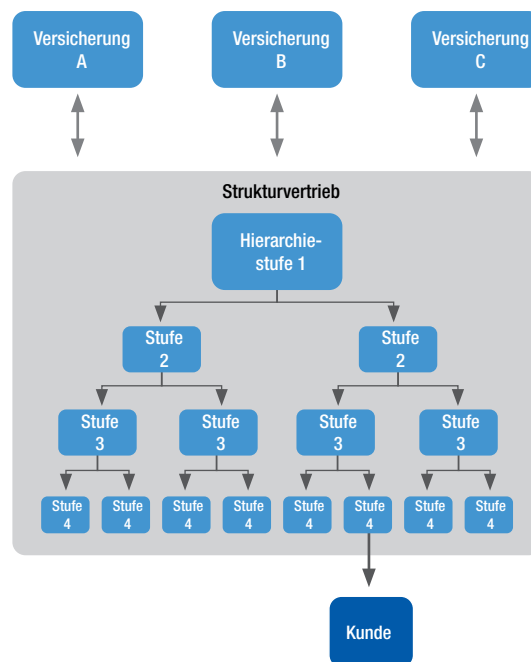


- berät Sie umfassend
- informiert Sie über seinen Vermittlerstatus
- weist seine Qualifikationen nach
- trennt zwischen Analyse und Eindeckung
- erfasst systematisch alle Daten und Fakten
- vergleicht unterschiedliche Produkte für Sie
- stellt Lösungen und Konzepte auf Ihre Ziele und Wünsche ab
- erstellt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



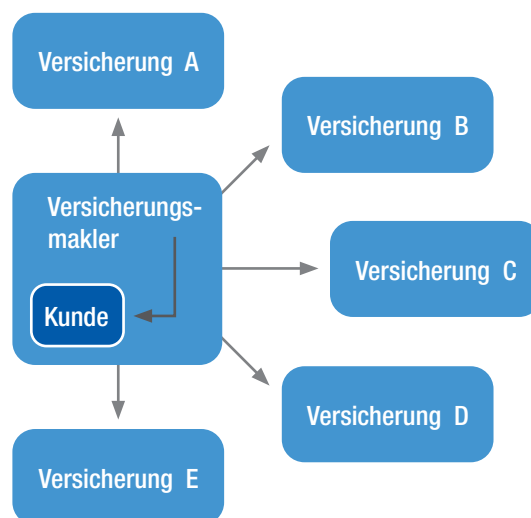
Strukturvertriebe

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



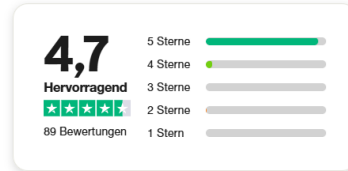
Profil beansprucht

Bewertungen 89 •  4,7

Finanzberater

Bewertung abgeben

Zur Website



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

So nutzt dieses Unternehmen Trustpilot

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

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

