

KEYMEN-ABSICHERUNG

Schützen Sie Ihr Unternehmen vor den Konsequenzen eines Ausfalls wichtiger Schlüsselpersonen



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



WAS IST EIN KEYMAN?

Als Keymen bezeichnet man Mitarbeiter eines Unternehmens, die sich in Schlüsselpositionen befinden. Das können Geschäftsführer, Gesellschafter, Führungskräfte oder auch Spezialisten sein – es geht also um Personen, die aufgrund ihres Wissens, ihrer Qualifikation, ihrer Erfahrung oder ihrer Kontakte nicht einfach auszutauschen oder zu ersetzen sind. So kann ein Geschäftsführer nicht einfach ersetzt werden. Die Geschäftsverbindungen und -kontakte, die er hat, müssten auf bisherige Weise gepflegt werden, damit Folgeaufträge auch dauerhaft erteilt werden. Ein Keyman ist meist mehr als die Summe seiner Qualifikationen – das macht ihn so wertvoll für ein Unternehmen.

Schadensbeispiel:

Die Firma Hydra GmbH, welche Hydraulikzylinder produziert, beliefert bereits seit Firmengründung den mittelständischen Land- und Forstmaschinenhersteller Gwodschenreuther. Der GGF der Hydra GmbH verstirbt bei einem schweren Verkehrsunfall. Durch den Tod können wichtige Verhandlungen mit Zulieferern nicht zeitnah abgeschlossen werden. Die Produktion kommt dadurch ins Stocken, was zu Liefer Schwierigkeiten führt. Als auch ein zweiter zugesagter Liefertermin nicht eingehalten werden kann, fordert Gwodschenreuther die vereinbarte Vertragsstrafe ein. Mit der Kapitaleistung aus der Keymen-Absicherung kann diese Summe aufgebracht werden.

WARUM KEYMEN-ABSICHERUNG?

Fällt eine der obig genannten Personen durch schwere Krankheit oder Tod langfristig oder dauerhaft aus, können dem Unternehmen schnell große finanzielle Verluste bis hin zur Existenzfrage drohen. Mit dem „Krisenkapital“ (= Versicherungsleistung bei Tod oder schwerer Krankheit) aus einer Keymenpolice können rückgehende Aufträge aufgefangen, Erben eines Gesellschafters ausbezahlt oder ein Nachfolger von einem Konkurrenten abgeworben werden.

ABSICHERUNGSMÖGLICHKEITEN

Bei der Absicherung von Schlüsselkräften im Unternehmen kann sowohl ein langfristiger (schwere Krankheit) als auch dauerhafter (Tod) Ausfall der Mitarbeiter abgesichert werden.

Vorsorge für schwere Krankheiten

Nach Erhebungen des Robert-Koch-Instituts erkranken jährlich fast 1 Mio. Personen an Krebs oder erleiden einen Herzinfarkt oder Schlaganfall. 69 % der betroffenen Personen sind zwischen 31 und 60 Jahre alt. Fast alle waren Angestellte, Selbstständige oder Freiberufler. Das Risiko einer schweren Erkrankung ist in der genannten Altersgruppe damit fast zehn mal so hoch wie das, zu sterben. Die Schwere Krankheiten Vorsorge (SKV) oder auch Dread Disease ist eine verhältnismäßig junge Versicherungssparte, die erst in den 1980ern von einem Arzt erdacht wurde. Sie breitete sich zunächst im angloamerikanischen Raum aus, bis sie 1993 auch in Deutschland als Versicherungsform zugelassen wurde. Diese Form der Absicherung wird nur von einer sehr überschaubaren Zahl von Versicherern am deutschen Markt angeboten. Die SKV leistet eine vereinbarte Versicherungssumme, wenn bei der versicherten Person eine der im Krankheitskatalog des gewählten Tarifs aufgeführte Erkrankung diagnostiziert wird. Die Prüfung des Leistungsfalls ist entsprechend einfach und zügig abgeschlossen. Versicherte Krankheiten sind u. a.: Krebs, Herzinfarkt, Schlaganfall, Multiple Sklerose, bakterielle Meningitis.



Vorsorge für den Todesfall

2011 verstarben lt. Zahlen des Statistischen Bundesamts 161.267 Personen im Alter zwischen 30 und 67 Jahren. Der Tod kennt kein Alter, weshalb man das unerwartete Ableben eines Mitarbeiters in Schlüsselposition als greifbares Problem akzeptieren muss. Die Risikolebensversicherung als Vorsorgelösung für den Tod einer Person ist eine der ältesten Versicherungssparten überhaupt. Entsprechend verbreitet ist diese bei den Versicherern auch. Auch hier wird im Leistungsfall eine beantragte Versicherungssumme ausgezahlt. Einzelne Tarife bieten auch eine vorgezogene Auszahlung der Versicherungsleistung, wenn bei der versicherten Person eine Lebenserwartung von weniger als zwölf Monaten diagnostiziert wurde. Dies ist vor allem im Bereich der Keymen-Absicherung eine interessante Möglichkeit, damit das Unternehmen frühzeitig über die finanziellen Mittel verfügt.

HINWEIS!

Für jede der beiden vorgestellten Absicherungsformen müssen Sie sich auf eine bestimmte Versicherungssumme festlegen, die Sie absichern möchten. Auch eine bestimmte Laufzeit (z. B. das geplante Renteneintrittsalter Ihres Mitarbeiters) muss vereinbart werden. Beide Versicherungsarten sind nur bis zu einem, je nach Versicherungsunternehmen unterschiedlich festgelegten, Eintrittsalter abschließbar. Bei beiden kann auch eine Mindestvertragslaufzeit gefordert werden, ebenso gibt es Laufzeiteinschränkungen beim maximalen Endalter der zu versichernden Person.

Bei beiden Versicherungssparten ist eine Gesundheitsprüfung nötig. Je nach Gesundheitszustand des zu versichernden Mitarbeiters kann es auch zu einem Risikozuschlag oder einer Ablehnung kommen. Bei größeren Versicherungssummen kann auch eine ärztliche Untersuchung nötig werden.

Kommt es zum Leistungsfall, erhält Ihr Unternehmen das Geld. Auch wenn Ihr Mitarbeiter z. B. trotz Krankheit weiter arbeiten möchte, müssen Sie das Geld nicht zurück zahlen.

WELCHE SUMMEN SIND ABSICHERBAR?

Grundsätzlich sind Sie in der Festlegung der Versicherungssummen frei. Im Rahmen ihrer Annahmeregulungen haben die verschiedenen Versicherer allerdings maximale Summen festgelegt, die sie bereit sind, in Deckung zu nehmen. Zur Orientierung:

Mögliche Versicherungssummen:

Schwere-Krankheiten-Vorsorge	- 5.000.000 Euro
Risikolebensversicherung	- 20.000.000 Euro

Sollten diese Summen nicht ausreichen, um den Bedarf Ihres Unternehmens zu decken, kann evtl. im Gespräch mit dem Versicherer eine Ausnahmeregelung gefunden werden. Unter Umständen kann auch das Verteilen der benötigten Summe auf mehrere geeignete Anbieter zur Lösung führen.

KÖNNEN DIE SUMMEN IM NACHGANG NOCH ABGEÄNDERT WERDEN?

Selbstverständlich können Sie die gewählten Versicherungssummen jederzeit nach unten korrigieren, wenn Sie den Bedarf nicht mehr als so groß einschätzen wie bei Abschluss des Vertrags. Das kann beispielsweise der Fall sein, wenn die Bedeutung eines bestimmten Kunden und seine Verbindungen zu Ihrem Mitarbeiter im Gesamtgeschäft an Bedeutung verloren hat.

Bei Erhöhungen wird in der Regel eine erneute Gesundheitsprüfung nötig werden. Eine Anpassung der versicherten Summe an die Kaufkraft ist allerdings immer problemlos über die regelmäßige Dynamisierung des Vertrags darstellbar.



FAZIT

Das Ausscheiden Ihrer wichtigsten Mitarbeiter durch Krankheit oder Tod lähmt den Geschäftsbetrieb Ihres Unternehmens. Diese Lähmung verursacht finanzielle Probleme. Gegen diese Probleme können Sie sich schützen. Die Absicherung Ihrer Keymen ist ein existenzieller Baustein im Absicherungskonzept Ihrer Firma. Gehen Sie hier bitte kein Risiko ein.

WIE WIR DIE SCHWERE-KRANKHEITEN-VORSORGE STEUERLICH BEHANDELT?

Wenn der Versicherungsnehmer eine Kapitalgesellschaft ist:

- Die Beiträge für die Schwere-Krankheiten-Absicherung sind als Betriebsausgaben abzugsfähig.
- Versicherte Person kann sowohl ein Arbeitnehmer als auch ein Vorstand einer AG oder ein Gesellschafter-Geschäftsführer einer GmbH sein.
- Eventuell entstehende Rückkaufswerte müssen in der Bilanz aktiviert werden.
- Die fällige Versicherungsleistung ist eine Betriebseinnahme.

Wenn der Versicherungsnehmer eine Personengesellschaft ist:

Die versicherte Person ist ein Gesellschafter:

- Die Beiträge sind nicht als Betriebsausgaben abzugsfähig.
- Eventuell bestehende Rückkaufswerte müssen in der Bilanz nicht aktiviert werden.
- Die Versicherungsleistung ist keine Betriebseinnahme.

Die versicherte Person ist ein „fremder Dritter“, z. B. ein Arbeitnehmer:

- Die Beiträge sind als Betriebsausgaben abzugsfähig.
- Eventuell bestehende Rückkaufswerte sind aktivierungspflichtig.
- Die Versicherungsleistung stellt eine Betriebseinnahme dar.

<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.

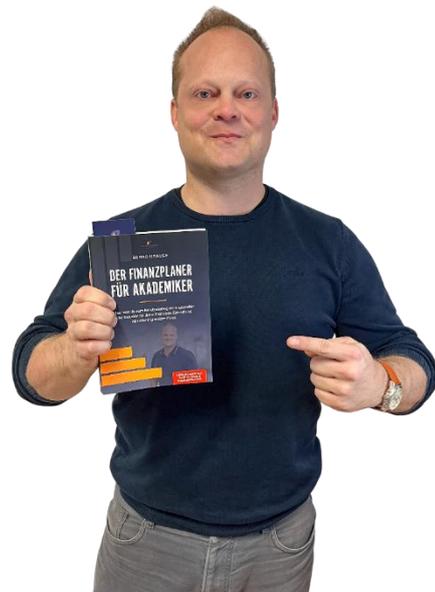
 **Jetzt kostenlose Onlineberatung sichern:**

[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

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

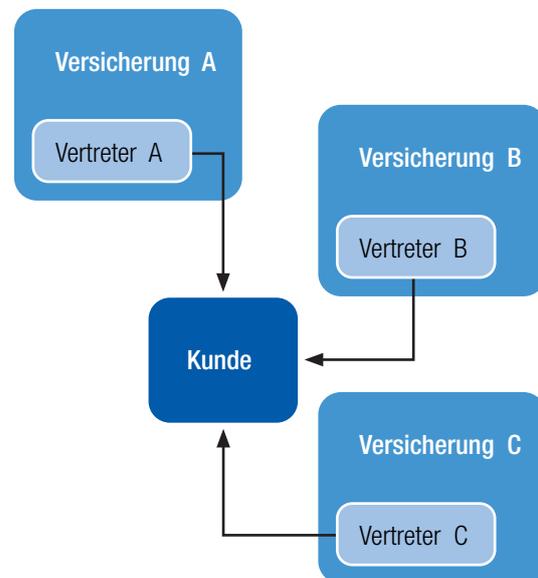
Die Versicherungsvertreter sind die häufigsten Vermittler in Deutschland. In der Regel sind sie für nur ein Unternehmen als selbstständige Einfirmenvertreter tätig. Allerdings bedeutet selbstständig nicht unabhängig. Denn fast immer stehen dem Vertreter ausschließlich die Produkte seines Hauses zur Verfügung.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

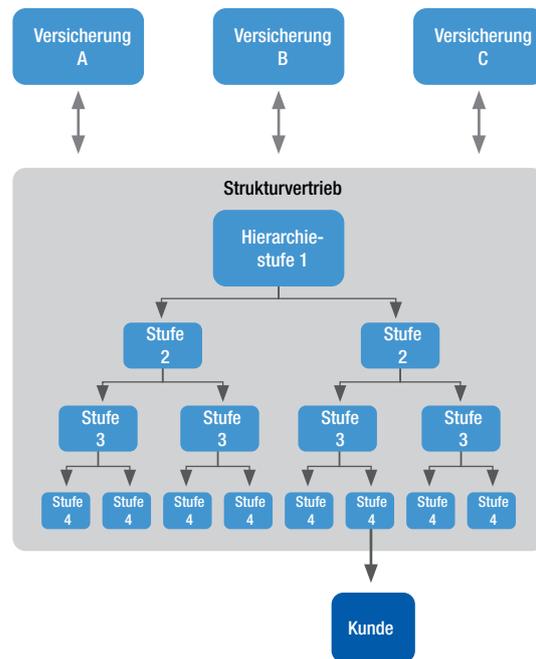


- berät Sie umfassend
- informiert Sie über seinen Vermittlerstatus
- weist seine Qualifikationen nach
- trennt zwischen Analyse und Eindeckung
- erfasst systematisch alle Daten und Fakten
- vergleicht unterschiedliche Produkte für Sie
- stellt Lösungen und Konzepte auf Ihre Ziele und Wünsche ab
- erstellt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



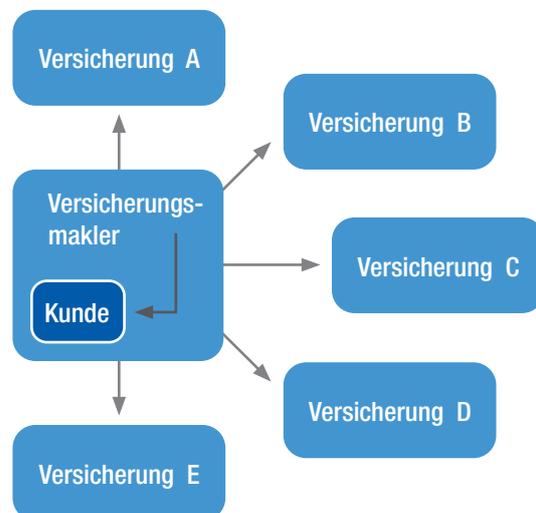
Strukturvertriebe

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

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

