

FONDSPOLICE ODER FONDSANLAGE

Kapitalaufbau mit Renditechancen



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



GRUNDLAGEN

Das Ziel, Geld zu sparen und so ein Stück weit privates Vermögen aufzubauen, ist nicht mehr nur reiner Luxus, sondern inzwischen Notwendigkeit. Denn der Aufbau einer privaten Altersvorsorge ist in Zeiten wie diesen unerlässlich geworden. Sowohl die Inflation als auch der demografische Wandel setzen der gesetzlichen Rentenversicherung zu.

Um im Alter den gewohnten Lebensstandard halten zu können, müssen also renditestarke Alternativen her. Sowohl eine Fondspolice als auch eine Direktanlage in Fonds können geeignete Produkte sein, um Sie beim Kapitalaufbau zu unterstützen.

Bevor man jedoch eine Entscheidung trifft, sollte man die wesentlichen Unterschiede kennen, damit die Altersvorsorge gesichert ist und Sie Ihrem Ruhestand entspannt entgegenfiebert können.

DEUTSCHLAND SPART UND SPART UND SPART – ABER RICHTIG?

Seit jeher gelten die Deutschen als die „Sparer-Nation“ schlechthin. Trotz steigender Lebenshaltungskosten betrug das Geldvermögen der privaten Haushalte im Jahr 2023 rund 7,7 Billionen Euro. Der Großteil des Geldes liegt jedoch auf Girokonten. In Zeiten der Niedrigzinsphase wird dieses also nicht gerade gewinnbringend angelegt. Aber woran liegt das?

Das Sicherheitsbedürfnis spielt hierbei eine zentrale Rolle. Zudem ist das Geld jederzeit verfügbar. Es ist also vor allem bequem. Auch mangelt es häufig an Finanzwissen in der breiten Bevölkerung. Viele kennen keine Alternativen oder sind nur unzureichend darüber aufgeklärt.

Wer sich jedoch für den Aufbau einer privaten Altersvorsorge entschieden hat, wird feststellen, dass sowohl Girokonten, Tagesgeldkonten als auch Sparbücher allmählich ausgedient haben und keine geeigneten Lösungen mehr darstellen. Eine Beratung im Altersvorsorgebereich wird demnach immer wichtiger.

FONDSPOLICE – RENDITECHANCE MIT SICHERHEIT

Wer sich gegen eine konventionelle Kapitalanlage entschieden hat, findet womöglich in der Fondspolice die passendere Alternative. Dabei handelt es sich um einen Versicherungsvertrag, in den regelmäßige Einzahlungen getätigt werden. Auch hier wird Ihnen zu Vertragsbeginn eine monatliche Rente zugesprochen.

Anders als bei konventionellen Lebens- und Rentenversicherungen fließen hier Ihre Beiträge direkt in einen oder mehrere Fonds am Kapitalmarkt. Dadurch profitieren Sie von höheren Renditechancen. Einzeltitel unterliegen mitunter starken Kursschwankungen, die von den Entwicklungen am Kapitalmarkt abhängig sind. Durch die Anlage in Investmentfonds wird hingegen eine breite Streuung gewährleistet und das Verlustrisiko folglich minimiert. Zudem bieten die meisten Versicherer verschiedene Mechanismen, um Ihr Guthaben zusätzlich zu Beginn und zum Ablauf ein Stück weit vor Verlusten zu sichern, wie etwa ein Anlauf- oder Ablaufmanagement.

Sie zeigen die Richtung

Je nach Anleger-Typ können Sie bei den meisten Versicherern zwischen verschiedenen Anlagestrategien und Fonds wählen, von sicherheitsorientiert bis renditeorientiert. Je nach Wahl und Zusammensetzung der Fonds können Sie so Ihre eigene Risikobereitschaft festlegen.



Sollten Fonds einmal weniger ertragreich performen, ist das kein Grund zur Sorge. Ihr Vertragsguthaben hat ausreichend Zeit, um sich wieder zu erholen. Denn beim Aufbau der Altersvorsorge sollte es sich um einen langfristigen Anlagezeitraum von mindestens zehn Jahren handeln. Im Vergleich zu konventionellen Verträgen ist dies also eine sinnvolle Alternative, um Ihr Geld zu vermehren.

Zudem können Sie in aller Regel mehrfach jährlich kostenfrei Ihre Fonds oder Anlagestrategie neu wählen und/oder neu aufteilen – und so beispielsweise auch auf Marktgeschehnisse reagieren. Wem das jedoch noch nicht sicher genug ist, der hat bei vielen Anbietern die Möglichkeit, eine Garantie auf die eingezahlten Beiträge zu vereinbaren („Bruttobeitragsgarantie“). Da diese jedoch zulasten der Rendite geht, hohe Kosten verursacht sowie auf lange Sicht wenig werthaltig und wohl häufig auch schlicht überflüssig ist, bieten immer weniger Versicherer eine vollständige Bruttobeitragsgarantie an.

Flexibilität in vielen Bereichen

Damit Sie trotz vertraglicher Bindung flexibel auf Lebenssituationen reagieren können, werden Fondspolice immer anpassungsfähiger und transparenter gestaltet.

Unter anderem bieten viele Fondspolice folgende Leistungen:

- Die Möglichkeit, die Beiträge zu erhöhen und zu verringern oder die Beitragszahlung vorübergehend oder dauerhaft auszusetzen;
- Ein Kapitalwahlrecht;
- Die Möglichkeit, Zuzahlungen zu leisten;
- Kapitalentnahmemöglichkeiten während der Ansparphase und des Rentenbezugs;
- Kostenlose Fondswechsellmöglichkeiten.

Die Vorteile im Überblick:

- **Steuervorteile:** Im Gegensatz zum direkten Invest in Fonds bleiben bei diesem Versicherungsprodukt die Erträge in der Ansparphase steuerfrei. Es fällt keine Abgeltungssteuer an.
- **Sicherheit durch Risikostreuung:** Eine große Fondsauswahl ermöglicht Ihnen eine breite Streuung und dadurch minimierte Verluste. Achten Sie daher auf die Fondsauswahl.
- **Anlage nach individueller Risikoneigung:** Entscheiden Sie selbst, wie Sie Ihr Geld anlegen möchten. Von sicherheitsorientiert bis renditeorientiert, Sie können zwischen verschiedenen Fonds wie Rentenfonds oder Aktienfonds wählen und so Ihre Risikobereitschaft festlegen.
- Es bestehen garantierte Rentenfaktoren.
- Kostenlose Fondswechsel mehrfach jährlich möglich
- Einzahlungen in Fondspolice sind schon mit kleinen monatlichen Geldbeträgen von unter 50 Euro möglich.
- Es fallen keine Ausgabeaufschläge an.
- Sie können Zusatzversicherungen miteinschließen (Beitragsfreistellung bei Berufsunfähigkeit, Todesfallleistung etc.).
- Ein automatisches Risikomanagement wie Rebalancing, An- und Ablaufmanagement sichert Ihr Vermögen.

Was es sonst noch zu beachten gilt:

Kosten

Sowohl beim Abschluss als auch während der Vertragslaufzeit fallen Kosten an.

- Abschluss- und Vertriebskosten,
- Kosten auf Beiträge,
- Kosten auf den Policenwert.

Ein Kostenvergleich bei verschiedenen Anbietern kann sich also durchaus lohnen.

Steuerprivilegierte Leistungsphase

Wie oben erwähnt, sind Erträge und Transaktionen innerhalb der Fondspolice steuerfrei. Erst bei Auszahlung oder Verrentung sind die Leistungen zu versteuern.

Für Verträge, deren Laufzeit mindestens zwölf Jahre beträgt und deren Kapitalzahlung erst nach Vollendung des 62. Lebensjahres in Anspruch genommen wird, greift das Halbeinkünfteverfahren. Das bedeutet, dass Ihre erzielten Erträge lediglich zu 50 Prozent mit Ihrem individuellen Steuersatz versteuert werden (§ 20 Abs. 1 Nr. 6 EStG).



Hinzu kommt bei Fondspolice eine Teilfreistellung von 15 Prozent, sodass im Ergebnis nur 42,5 Prozent der Erträge mit dem persönlichen Steuersatz zu versteuern sind. Bei einem Steuersatz von 30 Prozent wären somit lediglich 12,75 Prozent der Erträge tatsächlich ans Finanzamt abzuführen.

Für die Renten hingegen gilt der günstige Ertragsanteil, z. B. wären 18 Prozent der Rente bei Rentenbeginn mit 65 Jahren zu versteuern; bei einem Steuersatz von 30 Prozent sind somit 5,4 Prozent der Rente als Steuer abzuführen.

DIREKTANLAGE IN FONDS

Wer sich nicht vertraglich an eine Versicherungsgesellschaft binden möchte, der kann sein Guthaben auch direkt in Fonds investieren. Ein Fondssparplan kann hier eine passende Alternative zur Fondspolice darstellen. Hierfür benötigen Sie zunächst ein Depotkonto.

Fondssparplan kurz und knapp

Ein Fondssparplan kauft jeden Monat Anteile an einem Investmentfonds in Höhe einer festgelegten Rate. Investieren Sie also z. B. 50 Euro und ein Fondsanteil kostet 25 Euro, so werden Ihrem Depot zwei Fondsanteile gutgeschrieben.

Das letztendliche Anlageinstrument ist somit identisch mit dem einer Fondspolice. Auch hier ist das Geld ja in Investmentfonds investiert. Diese müssen per Gesetz eine gewisse Mindeststreuung gewährleisten; so darf etwa kein Einzeltitel eine höhere Gewichtung als zehn Prozent aufweisen. Durch den Einsatz mehrerer Fonds wird eine zusätzliche Streuung ermöglicht, sodass sich steigende und sinkende

Kurse der unterschiedlichen Fonds bei entsprechender Diversifikation ein Stück weit ausgleichen können.

Auch hier müssen Sie keine großen Summen aufbringen, um sich Kapital anzusparen, und können ebenfalls mit einer monatlichen Zahlung von 50 Euro günstig Fondsanteile erwerben.

Ihr Geld gut investiert

Mithilfe eines Depotkontos können Sie in verschiedene Fonds und ETFs („Exchange Traded Fund“) investieren, wobei ETFs deutlich günstiger sind, da die laufenden Kosten geringer ausfallen.

Bei einem ETF handelt es sich um einen börsengehandelten Indexfonds, der die Wertentwicklung eines Index abbildet. Einen der bekanntesten dieser Indizes stellt sicherlich der DAX (Deutscher Aktienindex) dar.

Ansonsten haben Sie die Möglichkeit in

- Aktienfonds,
- Rentenfonds,
- Mischfonds,
- Geldmarktfonds,
- Dachfonds,
- Indexfonds oder
- offene Immobilienfonds

zu investieren.

Den „Cost-Average-Effekt“ nutzen

Haben Sie schon einmal etwas vom sogenannten „Cost Average Effect“ (engl. für Durchschnittskosteneffekt) gehört? Dieser Effekt entsteht bei regelmäßiger Anlage in Wertpapiere mit gleichbleibenden Beträgen. Bekanntlich schwanken die Börsenkurse – und damit auch die Kurse der Fonds. Doch das muss keinesfalls nur negativ sein: Im Gegenteil führen die Wertschwankungen der Wertpapiere dazu, dass Sie im Idealfall bei gleichbleibenden Raten mehr Anteile fürs Geld erhalten, da diese dann günstiger sind, als wenn Sie regelmäßig zu unterschiedlich hohen Preisen eine gleichbleibende Menge von Anteilen kaufen. Bei hohen Anteilspreisen wiederum werden automatisch weniger Anteile gekauft.



Kosten

Unter anderem sollten Sie bei einem Fondssparplan mit folgenden Kosten rechnen:

- Ausgabeaufschlag des Fonds (anteilig bei jeder Rate fällig),
- Verwaltungs- und Managementgebühren des Fonds (laufende Kosten; werden nicht gesondert berechnet, sondern sind bereits im Fondspreis enthalten),
- Depotführungsgebühren und
- etwaige Zusatzgebühren durch die abwickelnde Bank.

Und wenn es mal eng wird mit dem Geld?

Sollten Sie einmal dringend Geld benötigen, dann haben Sie auch hier entsprechende Zugriffsmöglichkeiten. Hierfür können Sie ganz entspannt Anteile Ihres Sparplans verkaufen und diese so wieder zu liquiden Geldmitteln machen.

Steuerliche Behandlung

Auch bei einem Fondssparplan sind Ihre Gewinne zu versteuern. So müssen Sie auf Ihre Dividenden oder Renditen Kapitalertragssteuer zahlen.

Die Abgeltungssteuer beträgt 25 Prozent zuzüglich Solidaritätszuschlag (5,5 von 25 Prozent) und gegebenenfalls Kirchensteuer. Die Steuer fällt jedoch erst an, sofern Sie den Sparerpauschbetrag in Höhe von 1.000 Euro für Alleinstehende beziehungsweise 2.000 Euro für gemeinsam Veranlagte überschritten haben.

In der Regel kommt diese Art der Besteuerung jedoch nicht so günstig wie die einer Fondspolice und kann Ihnen gerade bei einer langen Laufzeit ein paar Tausend Euro an Rendite kosten.

WELCHER KAPITALAUFBAU IST FÜR MICH AM BESTEN?

Sowohl eine Fondspolice als auch ein Fondssparplan eignen sich für den Kapitalaufbau.

Möchten Sie tatsächlich langfristig für Ihre Altersvorsorge sparen, überwiegen die Vorteile der Fondspolice. Der Fondssparplan eignet sich für all jene, die eigene Erfahrungen am Kapitalmarkt sammeln möchten und nur kurz- bis mittelfristig anlegen wollen.

Wenn Sie sich nicht ganz sicher sind, zu welcher Variante Sie tendieren, sprechen Sie uns gerne an. Wir beraten Sie fair, unabhängig und zeigen Ihnen die wesentlichen Vorteile der jeweiligen Produkte im Detail auf.

<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:

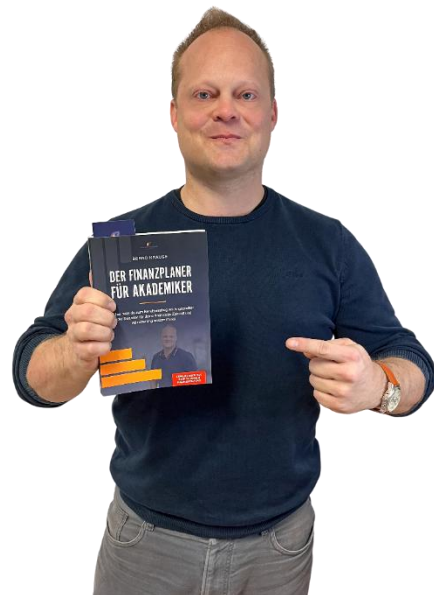
[Hier Termin buchen – ganz einfach & unverbindlich](#)

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>





DAS SOLLTEN SIE WISSEN

ABSICHERUNG: EIN MENSCHLICHES GRUNDBEDÜRFNIS

Ein Glück, dass es Versicherungen gibt!

Schon seit Urzeiten ist es ein Bedürfnis der Menschen, sich vor Risiken zu schützen. Die Zeiten haben sich geändert und damit auch die Risiken, denen wir und unser Hab und Gut ausgesetzt sind – das Bedürfnis ist geblieben und Versicherungen helfen. Natürlich kann eine Versicherung nicht verhindern, dass Ihr Haus abbrennt. Sie kann Ihnen aber die nötigen Kapitalmittel zur Verfügung stellen, damit Sie die Reste des Alten durch einen Neubau ersetzen können. Eine Versicherung kann Ihnen ein Ersatz Einkommen zahlen, wenn Sie zu krank werden, um weiterhin Ihrem Beruf nachkommen zu können. Auch eine optimale Gesundheitsvorsorge kann mit einer Versicherung dargestellt werden. Versicherungen bieten Ihnen heute vor allem solide Planungssicherheit, damit Ihr Leben durch ein Unglück nicht in finan-



zielle Schieflage gerät und es weiter gehen kann. Damit erfüllen Versicherungen eine ungemein wichtigen Funktion in unserer Gesellschaft.

Durch sie wird ein Schicksalsschlag, an dem der Einzelne evtl. zerbrochen wäre, von der Gemeinschaft der Versicherten aufgefangen. In Deutschland kommt es jährlich allein im Bereich der Haftpflicht- und Sachversicherungen zu rund 25 Mio. versicherten Schadensereignissen. Die Schadenzahlungen hierfür betragen regelmäßig deutlich über 50 Mrd. Euro pro Jahr. Das ist sehr viel Geld, das den Geschädigten sonst wohl gefehlt hätte. Versicherungen

mögen auf den ersten Blick langweilig sein oder auch schwer verständlich – ohne sie wären wir alle auf uns alleine gestellt und das fände gewiss nicht immer ein Happy End.

ORIENTIERUNG IST ANGESAGT

Welche Versicherungslösung ist für Sie die beste?



Früher war es nicht immer möglich, sich durch Versicherungen vor Risiken zu schützen. Oft gab es einfach keine entsprechenden Angebote. Heute haben wir dagegen die Qual der Wahl, denn versichern kann man sich gegen fast alles – und das auch noch bei verschiedenen Anbietern.

Wie eine erfolgreiche Seereise von den Fähigkeiten des Navigators abhängt, navigiert Sie der erfahrene Versicherungsmakler zielsicher durch den Nebel der Angebote.

Als Laie ist es nahezu unmöglich, den Überblick zu behalten und die jeweils am besten geeigneten Versicherungsprodukte zu identifizieren.

CHECKLISTE – WAS GUTE BERATER AUSZEICHNET

Uns ist an einer dauerhaft erfolgreichen Zusammenarbeit gelegen und wir sind überzeugt, dass Kunde und Berater zusammenpassen müssen. Deshalb sollen Sie sich auch schon im Vorfeld ein klares Bild von unserer Arbeitsweise machen können. Wir reden Klartext, und diese Checkliste soll Ihnen bei der Entscheidung für einen Versicherungsmakler helfen.



Gebundene und freie Vermittler

Grundsätzlich ist zwischen gebundenen und freien Vermittlern zu unterscheiden. Je mehr Produkte von verschiedenen Anbietern der Vermittler im Portfolio hat, umso vielfältiger sind seine Möglichkeiten.

Versicherungsvertreter

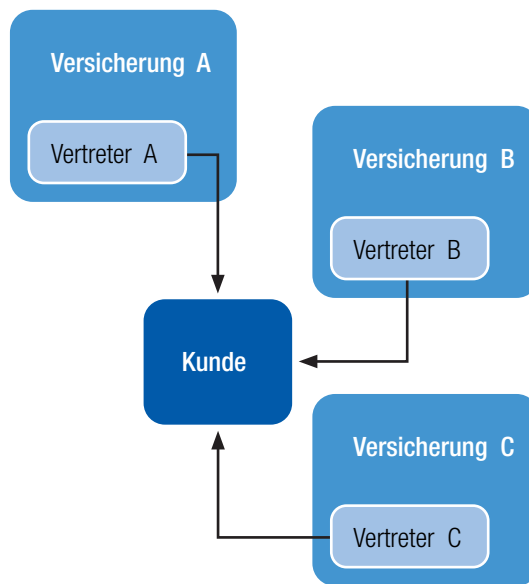
Die Versicherungsvertreter sind die häufigsten Vermittler in Deutschland. In der Regel sind sie für nur ein Unternehmen als selbstständige Einfirmenvertreter tätig. Allerdings bedeutet selbstständig nicht unabhängig. Denn fast immer stehen dem Vertreter ausschließlich die Produkte seines Hauses zur Verfügung. Es ist aber unwahrscheinlich, dass ein einziges Unternehmen über alle Bereiche hinweg die für Sie optimalen Lösungen anbieten kann. Zudem sind die Vertreter häufig an Vertriebspläne gebunden, d. h. sie müssen bestimmte Produkte in ausreichender Anzahl verkaufen, egal ob es für die Kunden „Sinn“ ergibt oder nicht. Der Versicherungsvertreter erhält von seinem Unternehmen meist nur ein geringes monatliches Fixum. Daher ist er auf die Provisionen für die Vermittlung von Versicherungsprodukten angewiesen.

Seltener sind die **Mehrfirmenvertreter**. Sie haben Verträge mit mehreren Versicherungsunternehmen. Diese Vermittler können zwar auf eine größere Produktpalette zurückgreifen, sind aber dennoch nicht unabhängig, da die Versicherer auch gegenüber den Mehrfachagenten weisungsbefugt sind.

Ein guter Vermittler:

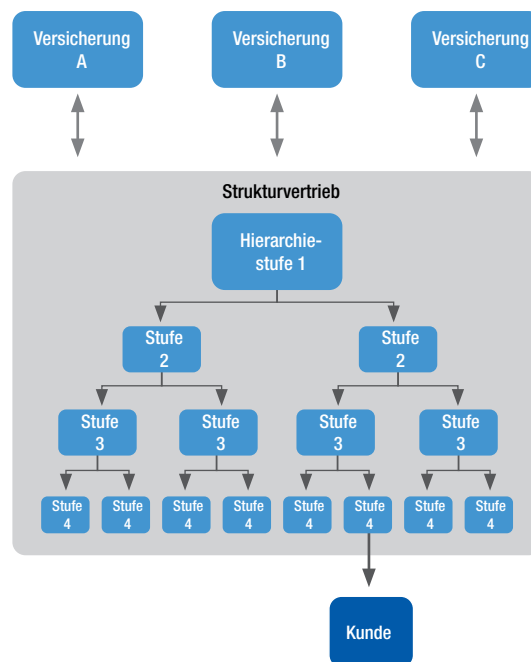


- berät Sie umfassend
- informiert Sie über seinen Vermittlerstatus
- weist seine Qualifikationen nach
- trennt zwischen Analyse und Eindeckung
- erfasst systematisch alle Daten und Fakten
- vergleicht unterschiedliche Produkte für Sie
- stellt Lösungen und Konzepte auf Ihre Ziele und Wünsche ab
- erstellt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



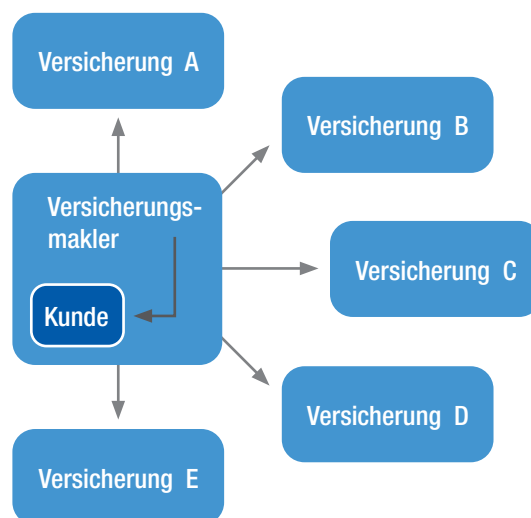
Strukturvertriebe

Die Mitarbeiter eines Strukturvertriebes sind in ein streng hierarchisch organisiertes Netzwerk eingebunden. Gerne bezeichnen sich diese als „Allfinanzberatung“, „Finanzoptimierer“ etc. Die Provisionen werden anhand vorgegebener Schlüssel in der Struktur aufgeteilt. Die Vertreter sind oftmals an strenge Verkaufsvorgaben gebunden und müssen bestimmte Umsatzziele erreichen. Je niedriger der Mitarbeiter in der Hierarchie der Organisation steht, desto kleiner ist sein Anteil an der Provision. Daraus folgt ein hoher Verkaufsdruck für Produkte, die nicht unbedingt hundertprozentig auf die Bedürfnisse der Kunden ausgerichtet sind.



Versicherungsmakler

Der Versicherungsmakler ist freier Unternehmer und hinsichtlich der Versicherungsgesellschaften ungebunden. Er ist kein Vertreter oder Beauftragter einer Gesellschaft, hat also keinen Dienst- oder Vermittlervertrag. Ein Versicherungsmakler hat Kooperationsverträge mit vielen verschiedenen Gesellschaften. Um die für Sie passende Versicherungslösung zu finden, steht dem Makler also nahezu der gesamte Versicherungsmarkt zur Verfügung. Für seine Beratungs- und Vermittlungstätigkeit erhält er eine Courtage von den Versicherungsunternehmen. Anders als alle anderen Vermittler steht der Makler auch rechtlich auf der Seite des Kunden. Nur so kann er dessen Interessen auch wirklich vertreten.



WIE VERSICHERUNGSMAKLER ARBEITEN



Unser Überblick – Ihr Nutzen

Um unserer Verantwortung gegenüber Gewerbe- und Privatkunden gerecht werden zu können, halten wir uns über das Marktgeschehen auf dem Laufenden. Dieser Marktüberblick ermöglicht es uns, aus dem breiten Angebot und der komplexen Produktlandschaft auf Ihre Bedürfnisse zugeschnittene Lösungen zu erarbeiten.

Unsere Qualitätsphilosophie

Wir pflegen langjährige Geschäftspartnerschaften mit Kunden und Versicherern, die unsere Arbeit schätzen. Dabei setzen wir auf ausgereifte und schlüssige Konzepte, denn für uns stehen dauerhafter Nutzen und Kundenzufriedenheit im Vordergrund.

Als VEMA-Partner nutzen wir für unsere Arbeit das Dienstleistungsangebot der Versicherungsmakler Genossenschaft eG. Die VEMA eG ist ein Zusammenschluss von tausenden Qualitätsmaklern im gesamten Bundesgebiet. Nur Versicherungsmakler, die strenge Qualitätskriterien erfüllen, werden in diesen Maklerverband aufgenommen. Diese Voraussetzungen garantieren hohe Qualifikation und Beratungsqualität.

Über die VEMA eG werden die Interessen der Makler gebündelt. So können über die Genossenschaft wesentlich bessere Produkte verhandelt werden, als es dem einzelnen Makler möglich ist.

Auswahl des Versicherers

Wir berücksichtigen eine hinreichende Anzahl von Versicherungsunternehmen, um ein geeignetes Produkt empfehlen zu können.

Auswahlkriterien für Versicherer:



- ist in Deutschland zugelassen und unterliegt der nationalen Finanzaufsicht durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin)
- stellt auf den Bedarf von Versicherungsmaklern abgestimmte Informationen, Arbeitsmittel, Geschäftsabläufe und Ansprechpartner zur Verfügung
- vergütet die übliche Courtage für die Vermittlung von Versicherungsverträgen

Guter Rat ist nie umsonst

Entscheidungen von großer Reichweite, wie z. B. die eigene Altersvorsorge oder die fachlich korrekte Absicherung Ihrer Sachwerte und Haftungsproblematiken, sollten auf einer verlässlichen Konzeption fußen und professionell begleitet werden. Deshalb leisten wir umfassende Vorarbeiten, noch bevor die erste Entscheidung fällt. Selbstverständlich entstehen dabei auch Kosten. Diese Kosten bezeichnet man im Fachjargon als Courtagen, die in der Regel bereits in den Versicherungsbeiträgen enthalten sind (so wie es auch bei Vertretern der Fall ist). Obwohl wir umfangreiche zusätzliche Arbeiten für Sie durchführen, entstehen Ihnen keine Mehrkosten, außer dies wird separat für bestimmte Dienstleistungen (Servicepauschale oder Honorarberatung) vereinbart.



DIE BASIS UNSERER KOOPERATION

Maklervollmacht, Datenschutz und Maklerauftrag

Da Versicherungsmakler nicht im Auftrag eines Versicherungsunternehmens tätig sind, erfolgt die Legitimation gegenüber den Versicherten regelmäßig durch eine Maklervollmacht. Hierin wird der Versicherungsmakler bevollmächtigt, den besprochenen Versicherungsschutz für seinen Kunden abzuschließen und die damit zusammenhängende Korrespondenz zu führen.

Viele Versicherer unterbreiten (insbesondere bei erhöhten oder Sonder Risiken) Offerten nur dann, wenn der Versicherungsmakler Name und Anschrift des Interessenten sowie alle risikorelevanten Informationen (Vorschäden und -erkrankungen, Geburtsdaten, Versicherungssummen, Umsatz) angibt. Informationen zu diesem Thema enthält unser Merkblatt zum Datenschutz.

Der Umfang unserer Dienstleistung ist im Versicherungsmaklervertrag beschrieben.

Mitwirkungspflichten und Obliegenheiten



Damit wir den gewünschten Versicherungsschutz ordnungsgemäß vermitteln können und der Versicherer im Schadensfall die vertragliche Leistung erbringt, sind wir auf Ihre Mitwirkung angewiesen.



Ihre Mitwirkungspflichten und Obliegenheiten (Auszug):



- die korrekte Information über risikorelevante Umstände bei Abschluss des Vertrages (insbesondere Vorschäden und -erkrankungen, korrekte Versicherungssummen und die Mitteilung gefahrerhöhender Umstände)
- die Mitteilung von Risikoveränderungen oder geändertem Bedarf nach Vertragsabschluss (z. B. Änderungen des versicherten Risikos und der Versicherungssummen), damit wir die bestehenden Versicherungsverträge entsprechend anpassen können
- Schadensfälle unverzüglich anzuzeigen, den Weisungen des Versicherers Folge zu leisten und im vertretbaren Maße zur Schadensminderung beizutragen

 Google 

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 

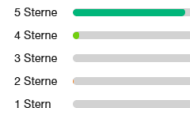
 Unternehmen auf Trustpilot können keine Belohnungen anbieten oder Geld bezahlen, um Bewertungen zu verbergen.

4,7

Hervorragend



89 Bewertungen



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

