

UNFALLVERSICHERUNG

WEIL DAS LEBEN NICHT IN WATTE GEPACKT IST



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

Weitere Informationen unter
<https://landingpage.vema-eg.de/?m=fairsicherungsladen-versicherungsmakler&p=unfall>



Pro Jahr ereignen sich in Deutschland rund 9 Millionen Unfälle, davon 70 % in der Freizeit und 30 % im Beruf. Statistisch gesehen ereignet sich alle vier Sekunden ein Unfall. Eine Absicherung über die gesetzliche Unfallversicherung besteht nur in Ausnahmefällen und reicht häufig nicht aus.



SCHADENBEISPIELE AUS DER PRAXIS



STURZ VON EINER LEITER

Herr W. reinigte die Dachrinne seines Hauses. Dabei verlor er das Gleichgewicht und stürzte von der Leiter. Er brach sich beide Arme und erlitt eine schwere Verletzung am Rückenmark. Seitdem ist er vom Becken an gelähmt. Seine private Unfallversicherung übernahm einen Großteil der Kosten für die Reha. Außerdem ist durch die Auszahlung der Invaliditätssumme auch der nötige Umbau des Hauses gesichert. Er fällt zwar künftig als „Versorger“ aus, aber seine Unfallrente verhindert größere finanzielle Einschnitte.



FAHRRADUNFALL

Ein Kind bekam zum 5. Geburtstag ein Fahrrad geschenkt. Um das Rad auszuprobieren, fuhr es eine abschüssige Straße hinunter. Dabei verlor es die Kontrolle und prallte gegen ein parkendes Fahrzeug. Das Kind wurde über die Windschutzscheibe geschleudert. Beim Aufprall auf dem Asphalt zog es sich tiefe Schürfwunden im Gesicht zu. Trotz sofortiger medizinischer Versorgung war das Gesicht durch die Narben stark entstellt. Da eine Operation aus medizinischen Gründen nicht notwendig war, erhielt die Familie von der Krankenkasse keine Unterstützung. Die private Unfallversicherung übernahm die Kosten für die kosmetische Operation.



VERSCHÜTTET



Frau K. verbrachte in den Wintermonaten nahezu jedes freie Wochenende auf der Skipiste. Sie war leidenschaftliche Skifahrerin. Keine Abfahrt war ihr zu anspruchsvoll. Plötzlich störte ein lautes Grollen die Ruhe der Berge – eine Lawine. Sie konnte sich nicht rechtzeitig in Sicherheit bringen und wurde von den Schneemassen verschüttet. Als die Suchtruppe die verunglückte Skifahrerin fanden, kam leider jede Hilfe zu spät. Durch die private Unfallversicherung waren zumindest die Kosten für die Beerdigung abgedeckt.



AUTOUNFALL



Herr S. verlor bei einem schweren Autounfall beide Beine. Bereits die nicht voll übernommenen Kosten der Reha belasteten den Geldbeutel der Familie. Da er künftig auf einen Rollstuhl angewiesen ist, sind Umbaumaßnahmen in und am Haus der Familie dringend erforderlich. Für die Anbringung einer Rollstuhllampe, die Verbreiterung von Türzargen und die Installation eines Treppenlifts werden 40.000 Euro veranschlagt. Für die Anschaffung eines Pkw, der einen auf seine Behinderung abgestimmten Umbau genoss, müssen nochmals 35.000 Euro eingeplant werden. Da die Familie keine Unfallversicherung abgeschlossen hatte, sind die Ersparnisse schnell aufgebraucht. Glücklicherweise kann er seinen Beruf als Programmierer auch im Rollstuhl weiterhin ausüben.



WISSENSWERTES



FÜR WEN IST DIE VERSICHERUNG?

Die Unfallversicherung ist für jede natürliche Person empfehlenswert.

WAS IST VERSICHERT?

Die finanziellen Folgen einer körperlichen Schädigung durch einen Unfall. Ein Unfall liegt vor, wenn die versicherte Person durch ein plötzlich von außen auf den Körper wirkendes Ereignis (Unfallereignis) unfreiwillig eine Gesundheitsschädigung erleidet.

Die Unfallversicherung mindert die finanziellen Folgen aus einem derartigen Ereignis u. a. durch die unten aufgeführten Leistungen. Deckung besteht dabei in der Regel 24 Stunden täglich bei allen Aktivitäten des täglichen Lebens; auch während der Arbeitszeit.

WELCHE LEISTUNGEN ÜBERNIMMT DIE VERSICHERUNG?

INVALIDITÄTSLEISTUNG

Kapitalzahlung, abhängig vom Grad der Invalidität (Schwere der Behinderung). Bemessungsgrundlage ist die sog. Gliedertaxe. Diese legt fest, wie viel der vereinbarten Summe z. B. bei Verlust eines Körperteils ausgezahlt wird. Besonderheit: Für einzelne spezielle Berufsgruppen besteht die Möglichkeit, Tarife mit speziell auf diese abgestimmten Gliedertaxen zu wählen (z. B. Mediziner und Musiker).

TODESFALLEISTUNG

Verstirbt die versicherte Person durch einen Unfall (innerhalb eines Jahres), wird die vereinbarte Todesfallsumme ausgezahlt (ähnlich wie bei einer Risikolebensversicherung). Damit lassen sich beispielsweise die Kosten für die Beerdigung abdecken.

VERSCHIEDENE TAGEGELDER

Je nach vereinbarter Leistung wird ein Tagessatz ausbezahlt:

Krankenhaustagegeld mit Genesungsgeld – für jeden Tag eines unfallbedingt medizinisch nötigen Krankenhausaufenthalts. Nach Entlassung erhalten Sie das Genesungsgeld nur für die Anzahl von Tagen, die Ihr Klinikaufenthalt dauerte (i. d. R. gibt es eine gesonderte Obergrenze an max. Tagen, die hier Berücksichtigung finden).

Unfall-Krankentagegeld

Bedarf es nach einem Unfall einer längeren Krankschreibung, zahlt der Arbeitgeber lediglich für sechs Wochen das gewohnte Gehalt weiter. Ab der siebten Woche zahlt die Krankenkasse das deutlich niedrigere Krankengeld. Dieses können Sie mit einem Unfall-Krankentagegeld auf das Niveau Ihres gewohnten Einkommens auffüllen.

Unfallrente

Ab einem bestimmten Invaliditätsgrad wird eine lebenslange Rente gezahlt.

Übergangsleistung

Nicht immer ist eine durch Unfall erworbene Invalidität dauerhaft. Dennoch können in der Phase der Gesundung teure Hilfsmittel nötig werden oder andere Kosten anfallen. Liegt etwa sechs Monate nach dem Unfall noch eine Beeinträchtigung der körperlichen oder geistigen Leistungsfähigkeit von 50 % vor, kommt die vereinbarte Übergangsleistung zur Auszahlung.

Je nach Versicherer sind weitere Zusatzbausteine möglich.



WISSENSWERTES



WIE VERHÄLT ES SICH IM SCHADENSFALL MIT DER PROGRESSION UND DER HÖHE DER ENTSCHÄDIGUNGSZAHLUNG?

Zum Ende dieser Broschüre möchten wir gerne noch gesondert auf einen Punkt eingehen, der bei Kunden immer wieder Erklärungsbedarf verursacht: Die Auswirkung der Progression auf die Höhe der Leistung, die man bei dauerhafter Invalidität aus dem Unfallversicherungsvertrag erhält.

Die Höhe der Leistung ist im Wesentlichen von drei Faktoren abhängig:

- von der Höhe der vereinbarten Grundsumme
- von der Höhe des Invaliditätsgrads
- von der vereinbarten Progression

Den Grad der körperlichen Invalidität regelt in den meisten Fällen die Gliedertaxe, die dem gewählten Tarif hinterlegt ist. Hier ist fast jedem Körperteil ein bestimmter Invaliditätsgrad zugeordnet, der angesetzt wird, wenn dieses Körperteil vollkommen funktionsunfähig ist. Was nicht gelistet ist, muss ein Arzt einwerten. Ist ein Körperteil nur teilweise funktionsunfähig, wird auch nur der entsprechende Anteil in die Berechnung einbezogen.

Bei jeder Progression greift ab einer bestimmten Invaliditätsstufe das Mehrleistungsprinzip. Die Versicherungssumme wird für die Erstattungsberechnung angehoben. Wie sich nun die Progression konkret auf die auszuzahlende Invaliditätsleistung auswirkt, zeigen die folgenden Beispiele wohl am besten. Wir gehen jeweils von einer vereinbarten Grundsumme von 100.000 Euro und dem vollständigen Verlust der Sehkraft eines Auges aus (50 % Invalidität lt. Gliedertaxe):

Keine Progression: Der Prozentsatz gem. Gliedertaxe wird ausbezahlt – Auszahlung: 50.000 Euro

300 %ige Progression: die erste 25 % Invalidität werden auf Basis der vereinbarten Grundsumme erstattet, die nächsten auf Basis der dreifachen Grundsumme – Auszahlung: 100.000 Euro

500 %ige Progression: die erste 25 % Invalidität werden auf Basis der vereinbarten Grundsumme erstattet, die nächsten auf Basis der fünffachen Grundsumme – Auszahlung: 150.000 Euro

Je höher der Invaliditätsgrad und je höher die Progression, desto höher auch die Leistung aus dem Vertrag. Bei hohem Invaliditätsgrad benötigt der Betroffene besonders viel Geld, um sein Umfeld darauf abstimmen zu können. Die Progression hilft. Die Progressionsverläufe sind hier nur beispielhaft und können je nach Bedingungswerk abweichen.

WELCHE ZUSÄTZLICHEN VERSICHERUNGEN SIND ZU EMPFEHLEN?

Als eine der wichtigsten Versicherungen schützt Sie die **Berufsunfähigkeitsversicherung** vor den wirtschaftlichen Folgen, falls Sie aus gesundheitlichen Gründen keiner beruflichen Tätigkeit mehr nachgehen können. Die staatliche Absicherung reicht i. d. R. nicht aus, um den bisherigen Lebensstandard zu sichern.

Für Versicherte in einer gesetzlichen Krankenkasse ist zudem eine **stationäre Zusatzversicherung** ratsam. So wird man im Krankenhaus als „Privatpatient“ behandelt. Je nach vereinbartem Leistungsumfang besteht der Anspruch auf Unterbringung im Ein- oder Zweibettzimmer und Behandlung durch einen Chefarzt. Des Weiteren empfiehlt sich der Abschluss einer **Pflegezusatzversicherung**. Falls Sie nach einem Unfall oder schwerer Krankheit zum Pflegefall werden und auf fremde Hilfe angewiesen sind, bietet diese Zusatzversicherung finanzielle Unterstützung.

Die gesetzliche Pflegepflichtversicherung bietet nur eine Mindestabsicherung. In der Regel sind hohe Zuzahlungen, z. B. für die Unterbringung im Pflegeheim, nötig. Wenn Ihre Rücklagen nicht ausreichen, müssen die Kinder „einspringen“.

Außerdem ist für alle, die regelmäßig beruflich oder privat ins Ausland reisen, eine **Auslandsreisekrankenversicherung** dringend zu empfehlen. Die gesetzliche Krankenkasse übernimmt nur einen geringen Teil der Behandlungskosten im Ausland und es besteht meist auch kein Anspruch auf Rücktransport nach Deutschland.

<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>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:

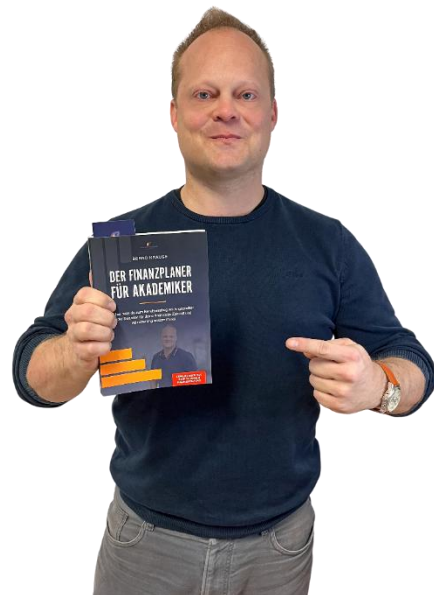
[Hier Termin buchen – ganz einfach & unverbindlich](#)

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

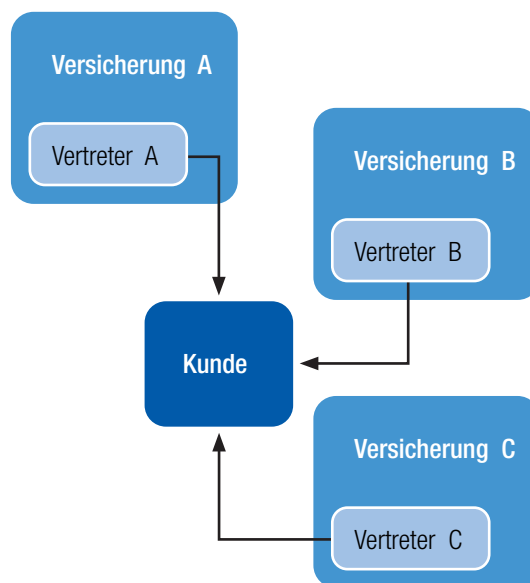
Die Versicherungsvertreter sind die häufigsten Vermittler in Deutschland. In der Regel sind sie für nur ein Unternehmen als selbstständige Einfirmenvertreter tätig. Allerdings bedeutet selbstständig nicht unabhängig. Denn fast immer stehen dem Vertreter ausschließlich die Produkte seines Hauses zur Verfügung.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

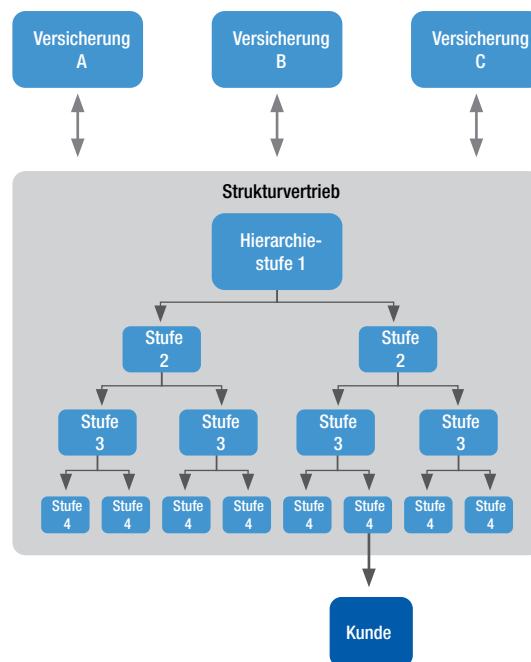


- berät Sie umfassend
- informiert Sie über seinen Vermittlerstatus
- weist seine Qualifikationen nach
- trennt zwischen Analyse und Eindeckung
- erfasst systematisch alle Daten und Fakten
- vergleicht unterschiedliche Produkte für Sie
- stellt Lösungen und Konzepte auf Ihre Ziele und Wünsche ab
- erstellt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



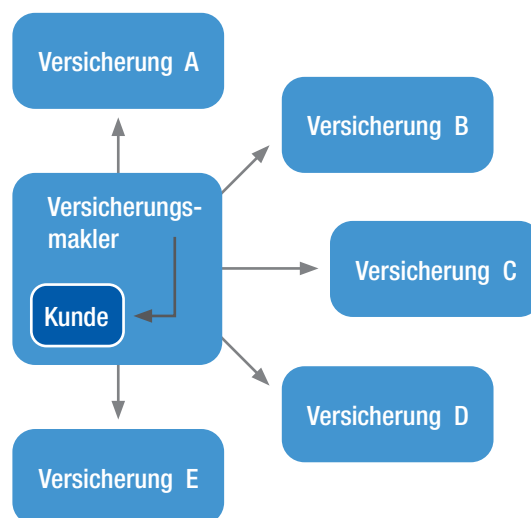
Strukturvertriebe

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 

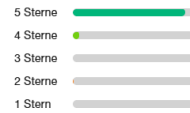
 Unternehmen auf Trustpilot können keine Belohnungen anbieten oder Geld bezahlen, um Bewertungen zu verbergen.

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

Bernd Krause