

# EINMALBEITRAG/EINMALANLAGE

Vermögen gewinnbringend anlegen



Der Fairsicherungsladen GmbH  
Waldstr. 65 | 76133 Karlsruhe

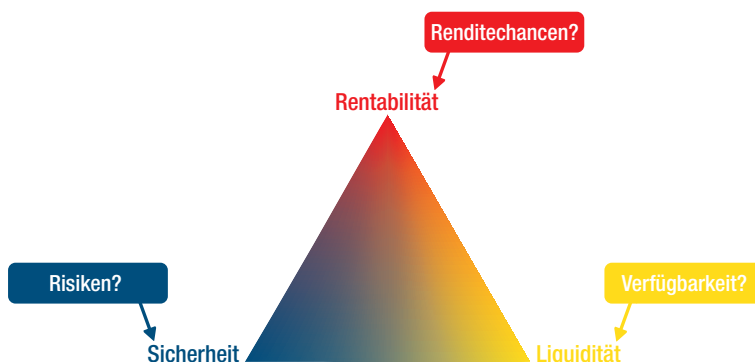
Tel.: 0721/35 83 69 | Fax: 0721/35 83 76  
hallo@fair-ka.de | <https://derfairsicherungsladen.de>



## DAS SOLLTEN SIE WISSEN

### IHRE AUSGANGSSITUATION

- Sie haben kürzlich einen **größeren Geldbetrag** erhalten oder erwarten demnächst eine größere Auszahlung.
- Sie brauchen das Geld im Moment zwar nicht, möchten sich allerdings auch **nicht langfristig binden** und benötigen im Moment auch keine (zusätzliche) Rentenzahlung.
- Sie halten nach einer **sicheren, möglichst hochverzinslichen** Geldanlage Ausschau, die idealerweise auch **jederzeit verfügbar** ist.



### WELCHE MÖGLICHKEITEN GIBT ES?

Eine erste Eingrenzung der infrage kommenden Produkte kann anhand der **Mindestlaufzeit** getroffen werden, die für die genannten Anlagen jeweils grundsätzlich nötig ist. Welche Produkte am Ende tatsächlich für Sie geeignet sind, prüfen wir anschließend anhand weiterer Aspekte.

	ab 6 Monaten	ab 5 Jahren	ab 8 Jahren	ab 12 Jahren
<b>Mögliche Produkte</b> (nach Laufzeit)	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Allianz „ParkDepot“</li> <li>✓ Alte Leipziger „FlexCash“</li> <li>✓ Gothaer „Parkkonto“</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Allianz „SchatzBrief KomfortDynamik“</li> <li>✓ IDEAL „UniversalLife Go“</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Allianz „SchatzBrief KomfortDynamik“</li> <li>✓ Gothaer „IndexProtect“</li> <li>✓ Pangaea Life „Investment-Rente“</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Allianz „PrivateFinancePolice“</li> <li>✓ Alte Leipziger „FlexInvest“</li> <li>✓ Volkswohl Bund „Fondsmodern“</li> </ul>
<b>Renditeerwartung*</b> (brutto)	2 % p. a.	2,5 % - 3 % p. a.	3 % - 6 % p. a.	4 % - 7 % p. a.

\*unverbindliche RichtgröÙe

Produkte mit klassischer Verzinsung

Produkte mit Beitragsgarantie

An dieser Stelle könnte unsere Broschüre zu Ende sein.  
Aber haben wir da nicht weitere wesentliche Aspekte unterschlagen?  
Wenn Sie das „ganze Bild“ sehen wollen, lesen und blättern Sie gerne weiter.

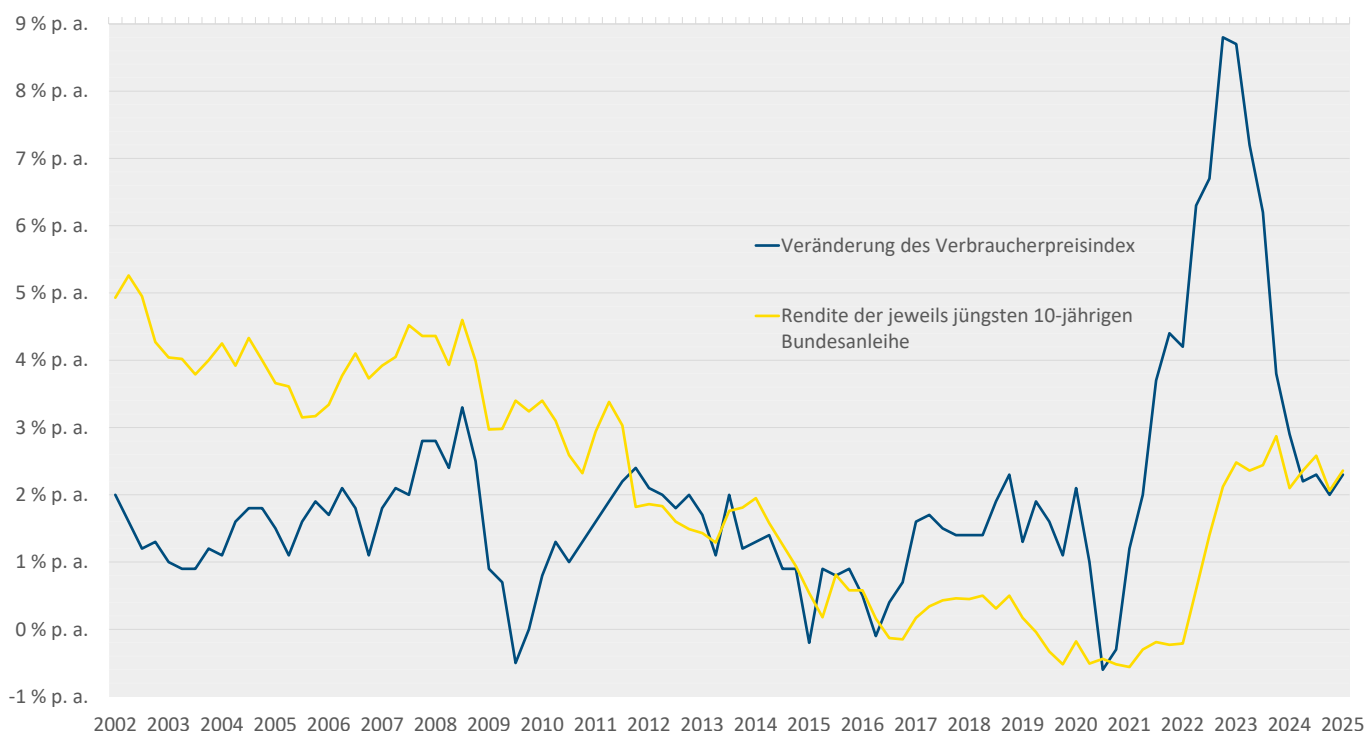


## DAS SOLLTEN SIE WISSEN

### WIE LÄSST SICH DIE KAUFKRAFT TROTZ INFLATION ERHALTEN?

- Vielleicht erinnern Sie sich noch an die „guten, alten“ Zeiten, als es steuerfreie Kapitallebensversicherungen mit dauerhaften 4 % Garantiezins plus stattlichen Überschüssen gab? Als sich eine Geldanlage ohne ernsthaftes Risiko binnen zwölf Jahren fast verdoppeln ließ? Und die Inflation war mit etwa 1,5 % jährlich auch kein großes Thema.
- Glauben Sie, dass diese Zeiten wieder zurückkommen werden? Nein? Wir auch nicht. Denn zwar steigen die Zinsen aktuell wieder, aber das Niveau der 90er- und frühen 2000er-Jahre dürfte nicht wieder erreicht, geschweige denn, längerfristig gehalten werden.
- Zudem bleiben selbst jetzt noch die Sparzinsen deutlich unter dem, was man „Inflation“ nennt. Diese sogenannten negativen Realzinsen lassen Ihre Kaufkraft unaufhaltsam dahinschmelzen wie Schnee in der Sonne.

### Verbraucherpreisindex („Inflation“) vs. Rendite einer 10-jährigen Bundesanleihe



**⚠ Bei 5 % jährlicher Inflation reduziert sich der Geldwert in nur zehn Jahren um ca. 40 %!**

→ **Fazit:** Verlässt man sich auf die üblichen Zinsprodukte, findet eine Art „kalte Enteignung“ statt.



## DAS SOLLTEN SIE WISSEN

### WIE LÄSST SICH DIESES DILEMMA AUFLÖSEN?

- Je höher die Inflationsrate, desto schwieriger ist es, sein Vermögen zu erhalten bzw. einen realen Vermögenszuwachs zu erzielen.
- Was hilft eigentlich bei sehr hoher Inflation – bei Hyperinflation? Immobilien sowie möglichst viel Gold und Silber, wie häufig behauptet wird? Leider nein oder nur bedingt. Im Falle der Hyperinflation vor 100 Jahren (1923) waren gerade private Immobilienbesitzer aufgrund verschiedener staatlicher Zwangsmaßnahmen alles andere als Gewinner. Vermieter wurden durch die sogenannte Hauszinssteuer sogar regelrecht „ausgepresst“. Devisen-, Gold- und Silberbesitz war gänzlich verboten, sodass sich diese Werte allenfalls illegal zu (schlechten) Schwarzmarktpreisen und mit entsprechend hohem strafrechtlichem Risiko verkaufen ließen.
- Wie die Erfahrung der letzten 100 Jahre zeigt, helfen gute Aktien mit am verlässlichsten gegen Inflation. Vorausgesetzt, man bringt die nötige Geduld mit, um die üblichen Marktschwankungen aussitzen zu können.

Machen Sie sich folgende **finanzmathematischen Effekte** zunutze, die letztlich alle Ihre Rendite erhöhen und den Zinseszinsseffekt verstärken:

- ➔ Je breiter Sie streuen (Diversifikation), desto weniger Einzelrisiken sind Sie ausgesetzt.
  - Erwägen Sie bei größeren Summen ggf. den Abschluss zweier unterschiedlicher Produkte und/oder legen Sie in weltweiten Fonds an.
- ➔ Nutzen Sie den „eingebauten Inflationsschutz“ einer „Sachwertpolice“.
  - Beispielsweise lässt sich eine Fondspolice mit sehr guten Aktienfonds bestücken, einige Spezialpolicen enthalten alternative Anlagen, wie z. B. erneuerbare Energien.
- ➔ Aktienmärkte folgen der Inflation: Für eine ausreichend hohe Rendite, um die Inflation aufzuwiegen oder zu übertreffen, bedarf es formal ein höheres Risiko (wie z. B. bei Aktienanlagen) als wir es von früher kennen.
- ➔ Aber: Geduld zahlt sich an den Kapitalmärkten meist aus. Schwankungsrisiken lassen sich minimieren, da Schwankungen über die Zeit geglättet werden.
  - Erwägen Sie dazu die Option einer 12-Jahres-Laufzeit. Danach und wenn Sie bereits 62 Jahre alt sind, könnten Sie sich Ihr Guthaben steuerbegünstigt auszahlen lassen (mehr dazu im Kapitel „Vorteile einer Privat-Police“). Ein vorzeitiger Abruf wäre bei fast allen privaten Versicherungspolicen möglich.

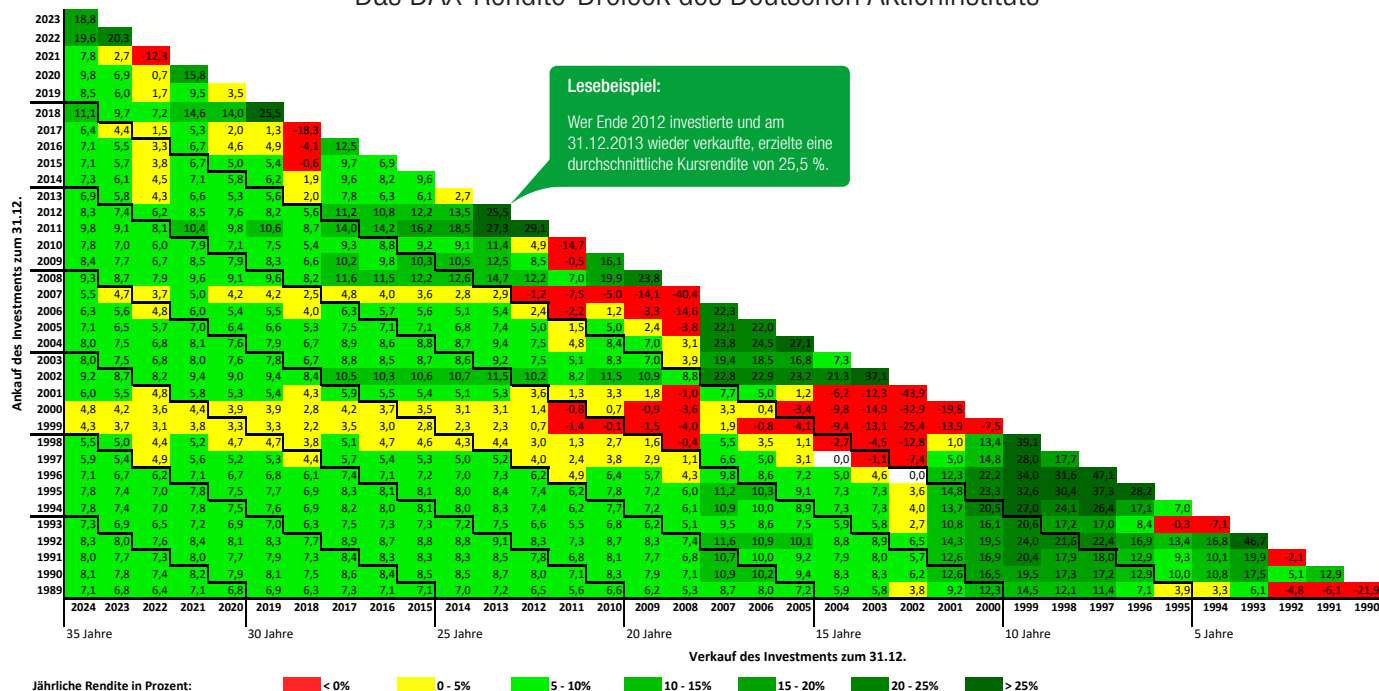
- Speziell bei Aktieninvestmentfonds ist es wichtig zu verstehen, dass es ein echtes Totalverlustrisiko nicht gibt, denn das würde bedeuten, dass sämtliche Aktiengesellschaften gleichzeitig insolvent würden.
- Vielmehr geht es um Schwankungen und mögliche zwischenzeitliche Buchverluste, von denen man sich nicht beirren lassen darf, die man aber auch aushalten können muss. Praktischerweise kann man diese bei genügend langer Laufzeit einfach „aussitzen“, denn jede noch so heftige Krise ist irgendwann einmal vorbei.
- Die Wahrscheinlichkeit, Geld zu verlieren, verringert sich mit jedem Jahr der Anlage, ab 15-20 Jahren in den großen Aktienindizes wie DAX oder MSCI World reduziert sich dies historisch auf ein Minimum.





## DAS SOLLTEN SIE WISSEN

### Das DAX-Rendite-Dreieck des Deutschen Aktieninstituts



Aus dem Renditedreieck können Sie die durchschnittlichen jährlichen Renditen für Einmalanlagen entnehmen. Die vertikale Achse zeigt hierbei das Jahr des Kaufs an, die horizontale Achse das Jahr des Verkaufs. Die durchschnittlich erzielte jährliche Rendite in Prozent kann am Schnittpunkt der beiden Koordinaten abgelesen werden.

**Hinweis:** Die dargestellten Werte und Grafiken stellen Entwicklungen der Vergangenheit dar. Vergangenheitsbezogene Daten sind kein verlässlicher Indikator für die zukünftige Wertentwicklung. Auch berücksichtigt die Darstellung keine Kosten, die beim Kauf und Verkauf von Fondsanteilen bzw. im Rahmen des Abschlusses einer Rentenversicherung entstehen.

#### → Je stärker Sie auf Garantien verzichten, desto höher sind die Renditechancen.

- Garantien kosten Geld (sogenannte Opportunitätskosten); durch einen Verzicht auf Garantien können Sie erhebliches Renditepotenzial freisetzen!
- Garantien werden durch die Inflation ebenso sukzessive entwertet wie Sparguthaben bei der Bank – je länger die Laufzeit, desto geringer ist die Schutzwirkung.
- Die tatsächlichen Verlustrisiken bei langfristigem Engagement in Aktienfonds sind erfahrungsgemäß minimal (s. o.).

→ **Fazit:** Vertrauen Sie auf die Wirkung dieser bewährten Effekte und Sie werden aller Voraussicht nach auf der Gewinnerseite stehen.



## DAS SOLLTEN SIE WISSEN

### VORTEILE EINER PRIVAT-POLICE

→ Die private Altersvorsorge der 3. Schicht zeichnet sich durch eine **hochflexible Vertragsgestaltung** aus:

- Zuzahlungen und Teilauszahlungen sind meist problemlos möglich
- Die Policen können beliehen oder verpfändet werden
- Freie Vererbbarkeit
- Schnelle Verfügbarkeit: Eine einmal abgeschlossene Laufzeit (z. B. 12 Jahre) hindert sie nicht daran, trotzdem schnell an Ihr Geld heranzukommen, wenn es sein muss. Denn diese sind auch kurzfristig (meist monatlich) verfügbar. Achten Sie hierfür auf niedrige Stornokosten.

→ **Extra Steuerersparnis**

Geduld zahlt sich auch bei der Steuer aus:

- Regulär sind auf Kapitalerträge 25 % Abgeltungsteuer zuzüglich Solidaritätszuschlag und ggf. Kirchensteuer zu entrichten. Selbst bei thesaurierenden Fonds als Direktanlage fällt eine jährliche Steuer an, die sog. Vorabpauschale.
- Erträge im „Policenmantel“ sind dagegen während der Laufzeit komplett steuerfrei. Der Betrag, auf den die Rendite berechnet wird, ist somit Jahr für Jahr höher, sodass sich der Zinseszins-effekt wirksamer entfalten kann.
- Bei Abruf ab dem 62. Geburtstag nach mindestens zwölf Jahren Laufzeit, sind die Erträge zudem nur zur Hälfte zu besteuern (sogenanntes Halbeinkünfteverfahren).
- Bei einer Fondspolice sind zudem weitere 15 % steuerfrei (Teilfreistellung), sodass am Ende nur 42,5 % zu versteuern sind mit Ihrem dann gültigen persönlichen Steuersatz.



<p>5,00 von 5 ★★★★★ <b>SEHR GUT</b></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 ★★★★★ <b>SEHR GUT</b></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 ★★★★★ <b>SEHR GUT</b></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 &amp; Bewertung zu: <b>Wie hat Ihnen das Beratungsgespräch gefallen?</b></p> <p>Details &amp; 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:**

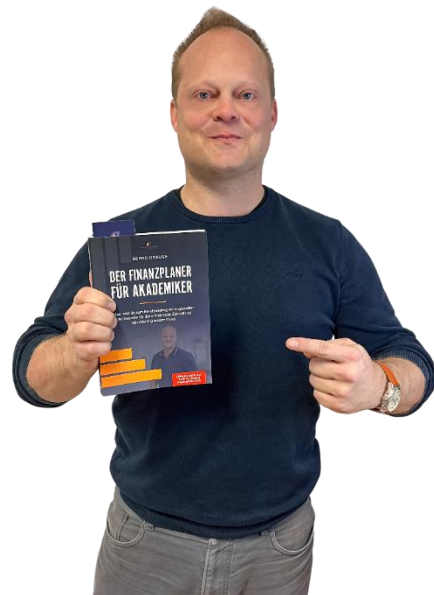
[Hier Termin buchen – ganz einfach & unverbindlich](#)

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

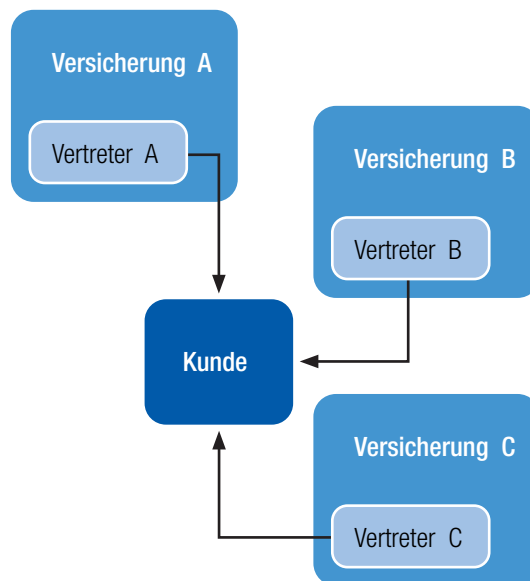
Die Versicherungsvertreter sind die häufigsten Vermittler in Deutschland. In der Regel sind sie für nur ein Unternehmen als selbstständige Einfirmenvertreter tätig. Allerdings bedeutet selbstständig nicht unabhängig. Denn fast immer stehen dem Vertreter ausschließlich die Produkte seines Hauses zur Verfügung.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



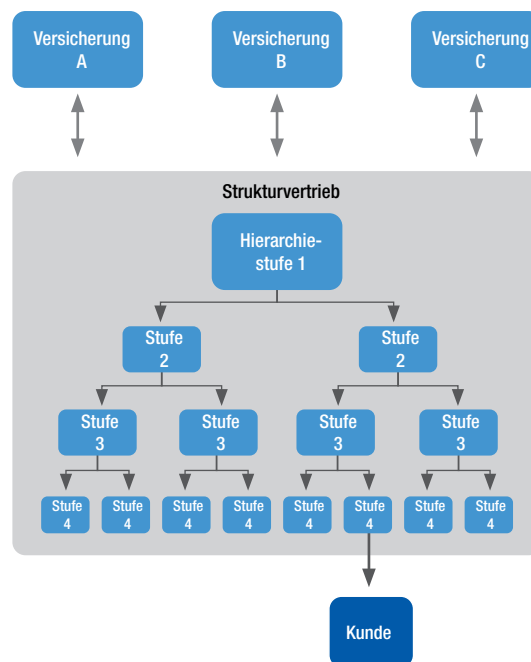
- berät Sie umfassend
- informiert Sie über seinen Vermittlerstatus
- weist seine Qualifikationen nach
- trennt zwischen Analyse und Eindeckung
- erfasst systematisch alle Daten und Fakten
- vergleicht unterschiedliche Produkte für Sie
- stellt Lösungen und Konzepte auf Ihre Ziele und Wünsche ab
- erstellt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





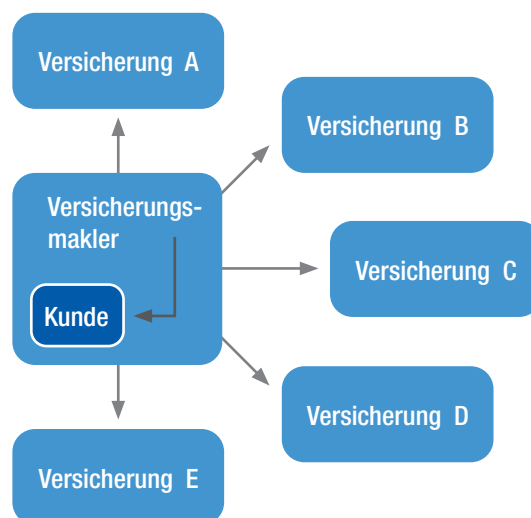
## Strukturvertriebe

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 Maklerverbund aufgenommen. Diese Voraussetzungen garantieren hohe Qualifikation und Beratungsqualität.

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

### Auswahl des Versicherers

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

#### Auswahlkriterien für Versicherer:



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

### Guter Rat ist nie umsonst

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



## DIE BASIS UNSERER KOOPERATION

### Maklervollmacht, Datenschutz und Maklerauftrag

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

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

Der Umfang unserer Dienstleistung ist im Versicherungsmaklervertrag beschrieben.

### Mitwirkungspflichten und Obliegenheiten



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



#### Ihre Mitwirkungspflichten und Obliegenheiten (Auszug):



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

 Google 

4,8/5 125 Rezensionen...

 Trustpilot-Be... 

4,7/5 89 Rezensionen



✓ Profil beansprucht


## Der Fairsicherungsladen GmbH Finanzberatung

Bewertungen 89 •  4,7 

Finanzberater

 Bewertung abgeben

Zur Website 

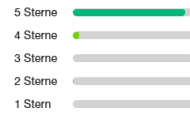
 Unternehmen auf Trustpilot können keine Belohnungen anbieten oder Geld bezahlen, um Bewertungen zu verbergen.

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

