

RENTENVERSICHERUNG GEGEN EINMALBEITRAG HÄLT EIN LEBEN LANG!



Der Fairsicherungsladen GmbH
Waldstr. 65 | 76133 Karlsruhe

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



GRUNDLAGEN

DER RUHESTAND, DAS IST DER KOMPLETTE REST IHRES LEBENS – DAS KANN EINE ÜBERRASCHEND LANGE ZEIT SEIN!

Dass man fürs Alter sparen muss, hört man inzwischen gefühlt schon im Kindergarten. Das Schreckgespenst der Altersarmut geistert ungebremst durch alle Medien – und das Dumme dabei ist, dass es absolut real ist. Betrachtet man die laufenden Fixkosten, die ein durchschnittlicher Rentner heute stemmen muss, unterscheiden sich diese kaum von denen eines Arbeitnehmers. Beide Bevölkerungsgruppen leiden unter steigenden Preisen bei stagnierenden Einkommenshöhen. Dies und die dank medizinischem Fortschritt anhaltende Tendenz zu einem immer längeren Leben schaffen einen zwingenden Bedarf nach einem lebenslangen Zusatzeinkommen.

Die einzige Möglichkeit dazu, ein solches in Deutschland zu schaffen, besteht in Form einer Rentenversicherung. Eine Alternative existiert nicht, da nirgends sonst der Faktor der Lebenslänglichkeit garantiert eingebaut werden kann.



EINMAL EINGEZAHLT, MONATLICH AUSGEZAHLT

Rentenversicherungen müssen nicht zwingend über viele Jahre angespart werden. Nahezu jeder Versicherer am deutschen Markt bietet die Möglichkeit, auch gegen eine einmalige Einzahlung einen Rentenanspruch zu erwerben. Die Rentenzahlung kann dann je nach gewähltem Tarif sofort oder erst zu einem festgelegten, späteren Zeitpunkt erfolgen.

Diese Tarife eignen sich daher ganz hervorragend zur Wiederanlage der Auszahlungen aus Lebensversicherung, Abfindungen, Erbschaften, Versorgungsausgleichszahlungen, Bonuszahlungen im Job, Gewinnen (Lotterie etc.).



WELCHEN SINN ERGIBT DAS?

Der Spatz in der Hand ist doch besser als die Taube auf dem Dach, oder? Und hier wäre es ja scheinbar die Taube, die man aus der Hand gibt. Beispielsweise 100.000 Euro auf dem Konto zu haben ist doch ein erheblich besseres Gefühl, als jeden Monat um die 300 Euro zu erhalten, finden Sie nicht auch?

Und dennoch gibt es eine ganze Reihe von Gründen, die eindeutig für die Wiederanlage sprechen. Die Gründe sind je nach Produkt natürlich unterschiedlich, daher sollten wir uns an ihnen orientieren und sie kurz vorstellen.

WISSENSWERTES

SOFORTBEGINNENDE RENTE

Diese Produktvariante ist schnell erklärt:

Sie geben heute eine Summe x (z. B. aus einer fällig gewordenen Lebensversicherung) und erhalten dafür ab dem vereinbarten Beginn – theoretisch sofort – eine monatliche Rente y . Ihre Miete, die Telefonrechnung etc. sind monatlich fällig. Ergibt es da nicht Sinn auch einen monatlichen Geldeingang zu erhalten? Die Rente wird Ihnen so lange ausgezahlt wie sie leben. Egal ob Sie 130 werden oder nur 70. Es wird hierbei nicht nur einfach das vorhandene Kapital aufgezehrt. Durch die Garantieverzinsung und die erwirtschafteten Überschüsse findet ein ständiger Kapitalzuwachs statt, der ebenfalls in die Verrentung mit einfließt. Da die Möglichkeiten zur Hinterbliebenenabsicherung recht einheitlich sind, möchten wir dies im Nachgang gerne für alle Einmalbeitragslösungen gemeinsam erläutern.

Hier die Gründe, die für eine sofortbeginnende Rentenversicherung sprechen:

Schutz vor sich selbst und Angehörigen

Das Problem ist so alt wie das Thema „private Altersvorsorge“ selbst: Man bekommt einen ungewohnt hohen Betrag überwiesen, der fürs Alter gedacht ist und als erstes belohnt man sich in irgendeiner Form für die Jahrzehnte geleisteter Arbeit. Früher mag es angesichts der Lebenshaltungskosten noch akzeptabler gewesen sein, das Altersvermögen für schöne Dinge zu dezimieren, die man sich schon immer wünschte (z. B. Traumwagen, Ferienhaus etc.) – die Zeiten haben sich aber ganz klar geändert. Die Verrentung bewahrt Sie davor, den Verlockungen nachzugeben. Es fällt schwerer, sich den Porsche zu kaufen, den man eigentlich nicht braucht, wenn das Geld dafür „aufgeräumt“ ist. Auch die oft zu beobachtenden Häufungen an Investitionen am Haus, von denen realistisch betrachtet nur noch die Erben wirklich profitieren können (z. B. Fotovoltaikanlagen, umfangreiche Wärmedämmung etc.) fallen erst einmal weg. Das Geld ist für Sie angespart, verwenden Sie es daher auch in erster Linie für sich! Ihre Erben bekommen ja das Haus schon umsonst. Ein Rentenvertrag schützt Sie und Ihren Lebensabend.



Stand: 01/2025



Planbarkeit

Selbst bei größter Disziplin bleibt das Problem, wie man sich die Summe auf dem Konto einteilen muss, damit sie auch wirklich reicht. Hier liegt man vermutlich immer falsch, da man das eigene Sterbealter normalerweise nicht kennt. Zudem täuscht einen der Restbetrag. Liegen 100.000 Euro fürs Alter bereit, wirken 1.000 Euro, die man monatlich entnimmt recht lange angemessen und akzeptabel. Im sechsten Jahr sind aber nur noch 40.000 Euro übrig. Sie selbst sind vielleicht gerade mal siebzig, gesundheitlich deutet auch noch nichts aufs Ende hin. Evtl. sollte man jetzt doch kleinere Brötchen backen und nicht mehr gar so viel entnehmen. Diese Gedanken müssen Sie sich bei einer Rentenzahlung nicht machen, denn diese erfolgt monatlich und garantiert lebenslang.

Sicherer Ertrag bei recht hoher Flexibilität

Derzeit wird Ihr Kapital in einem Rentenvertrag mit garantierten 1,0 % verzinst. Dennoch können Sie bei Bedarf jederzeit auf Ihr Vertragsguthaben zugreifen, wenn Sie eine bestimmte Summe benötigen (natürlich mindert das die Höhe der Rente). Übrigens: Berücksichtigt man die jährlichen Überschüsse, findet sogar eine Verzinsung von ca. 2,46 % statt (je nach Versicherer unterschiedlich).

Steuerersparnis

Erwirtschaftet Ihr Kapital Erträge, werden auf diese 25 % Abgeltungssteuer fällig. Bei der Verrentung wird lediglich der Ertragsanteil mit ihrem aktuellen Steuersatz steuerpflichtig. So führt 1 % Zinsen auf 100.000 Euro Kapital zu 250 Euro Steuer, 300 Euro mtl. Rente bei einem Steuersatz von 18 % als Ruheständler nur zu 194,40 Euro Steuer im Jahr.

AUFGESCHOBENE RENTE GEGEN EINMALBEITRAG

Auch diese Produktvariante ist schnell erklärt: Sie geben eine Summe x , warten einen vereinbarten Zeitraum z und erhalten dafür ab dem vereinbarten Beginn eine monatliche Rente. Alternativ können Sie sich auch mit einer einmaligen Kapitalzahlung abfinden lassen. Auch hier wird die Rente für den Rest Ihres Lebens gezahlt. Auch hier ist das Vertragsguthaben inkl. aller Zins- und Überschusserträge Basis der Verrentung. Auch hier werden trotz Rentenzahlung noch zusätzliche Erträge aus dem Deckungskapital des Vertrags für Sie erwirtschaftet.

Hier die Gründe, die für eine aufgeschobene Rentenversicherung gegen Einmalbeitrag sprechen:

SIE HABEN NOCH ZEIT ODER ES REICHT INSGESAMT NOCH NICHT FÜR DEN RUHESTAND

Schon immer war es möglich, z. B. das Ende eines Lebensversicherungsvertrags vor das Erreichen des regulären Rentenalters zu legen. Betroffene sind oft in der Altersgruppe 55 bis 63 zu finden. Zudem stehen Sie meist noch mit beiden Beinen solide im Berufsleben. Mit Blick auf die Gesamtabsicherung (gesetzliche Rente, Betriebsrente, private Vorsorgeverträge etc.) ist an ein Aufhören auch noch nicht zu denken – man müsste sich finanziell einfach zu stark einschränken. Die Arbeit macht zudem auch noch Spaß und die paar Jahre, bis keine Abschläge mehr fällig werden, gehen auch schnell vorbei. Doch was macht man bis dahin mit dem Geld, das da überwiesen wurde? Wie schon weiter oben ausgeführt:

- Überdurchschnittlicher Zinsertrag ohne Schwankungsrisiken
- dabei einfache und schnelle Zugriffsmöglichkeit aufs Kapital
- Schutz des Geldes vor Ihnen und Angehörigen

Kurzum: Sie werden nichts finden, was mehr Ertrag bei vergleichbarer Sicherheit bietet – und Sie sorgen dabei noch garantiert lebenslang fürs Alter vor. Mehr Fliegen mit einer Klappe können Sie nicht schlagen.



STEUERLICHE ABSETZBARKEIT (ZUMINDEST ALS BASISRENTE)

Zumindest dann, wenn Sie sich für eine Basisrente entscheiden, können Sie hohe Beitragssummen steuerlich absetzen. Inkl. ggf. Ihrer regulären Beiträge zur gesetzlichen Rentenversicherung sind es in der Spitze 29.344 Euro für Alleinstehende und 58.688 Euro für Paare, die hier geltend gemacht werden können. Diese Summen verringern Ihr zu versteuerndes Einkommen natürlich enorm, was Ihre Steuerlast entsprechend schmälert.

STEUERERSPARNIS

Auch hier gilt: Erwirtschaftet Ihr Kapital Erträge, werden auf diese 25 % Abgeltungssteuer fällig. Bei der Verrentung wird lediglich der Ertragsanteil mit ihrem aktuellen Steuersatz steuerpflichtig. So führt 1 % Zinsen auf 100.000 Euro Kapital zu 250 Euro Steuer, 300 Euro mtl. Rente bei einem Steuersatz von 18 % als Ruheständler nur zu 194,40 Euro Steuer pro Jahr. In der Basisrentenvariante sieht das etwas anders aus, da hier die staatliche Förderung durch hohe Absetzbarkeit im Vordergrund steht. Trotzdem kann dies vor allem für rentennahe Jahrgänge eine interessante Möglichkeit sein, den Lebensabend finanziell planbarer zu machen.



UND WENN ICH GELD BRAUCHE?

Zumindest dann, wenn es sich um einen privaten Rentenversicherungstarif der 3. Schicht der Altersvorsorge handelt, gibt es da keine Probleme. Sie können auch bei laufender Rentenzahlung einfach auf den Versicherer zugehen und Kapital aus dem Vertrag ziehen, theoretisch sogar das komplette Kapital wieder abziehen. Dies hat natürlich direkte Auswirkung auf die Höhe der Rente bzw. deren weitere Zahlung.

UND WENN ICH STERBE?

Grundsätzlich endet die Rentenzahlung wenn Sie sterben – es ist ja eine lebenslange Rente. Allerdings haben Sie hier verschiedene Möglichkeiten der Hinterbliebenenversorgung:

DIE RENTENGARANTIEZEIT

Hier handelt es sich um eine vereinbarte Zahl von Jahren, in denen die Rente mindestens gezahlt wird. Vereinbart man hier z. B. zwanzig Jahre, Sie versterben aber bereits nach zehn Jahren, wird die Rente inkl. aller Erhöhungen durch Erträge für zehn weitere Jahre an die von Ihnen genannten Bezugsberechtigten ausgezahlt. Sind diese zehn Jahre um, endet auch die Rentenzahlung endgültig.

RÜCKZAHLUNG DES UNVERBRAUCHTEN KAPITALS

Bei diesem Lösungsweg wird das zu Ihrem Sterbezeitpunkt vorhandene Vertragsguthaben, das bislang noch nicht in die Verrentung geflossen ist, an Ihre Bezugsberechtigten ausgezahlt. Diese können dann selbst bestimmen, was Sie damit machen möchten. Je älter Sie werden, desto kleiner wird die zu erwartende Summe natürlich. Die Bildung einer Hinterbliebenenrente auf Basis des restlichen Vertragsguthabens wird von manchen Anbietern der Basisrente angeboten, da hier vom Gesetzgeber keine Kapitalabfindung vorgesehen wurde.



ES GIBT KEINE ALTERNATIVE!

Wie bereits eingangs dieser Broschüre erwähnt, werden Sie keine Alternative am gesamten deutschen Kapitalmarkt finden, die bei diesem Maß an Sicherheit und Planbarkeit einen solch hohen Garantiezins in Kombination mit der tatsächlich lebenslangen Absicherung einer Versorgungslücke bietet.

PROBLEMLÖSUNG MIT EINMALBETRAG

Neben der Abrundung bzw. Planbarmachung der Altersvorsorge gibt es auch eine ganze Reihe von „Altersproblemen“, die mittels Einmalbeitrag dauerhaft gelöst werden können. Ganz vorne steht hier natürlich die Kostenproblematik im Pflegefall. Wenn Ihre Rücklagen nicht ausreichen, müssen unter Umständen Ihre Kinder einspringen – dank des Angehörigen-Entlastungsgesetzes aber erst ab einem Jahresbruttoeinkommen von mehr als 100.000 Euro. Liegt das Einkommen jedoch darüber, müssen Angehörige im Durchschnitt rund 2.500 Euro monatlich als Eigenbeteiligung (stationäre Pflege, Pflegegrad 3) aufbringen.

Auch Ihr letzter Gang belastet Ihre Angehörigen finanziell. Personen im dritten Lebensabschnitt sorgen hierfür gerne mit einem Sterbegeld vor. Auch hier bieten viele Anbieter die Möglichkeit der Zahlung gegen einen einmaligen Beitrag. Die Leistung aus einem solchen Vertrag steigt – ausgehend von der vereinbarten Versicherungssumme – Jahr für Jahr an (erwirtschaftete Überschüsse + Zins). Mit dieser traditionellen Form der Vorsorge übernehmen Sie selbst die finanzielle Verantwortung für Ihre Beisetzung.

<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>09.04.2025 Anonym</p> <p>Details & Optionen</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:

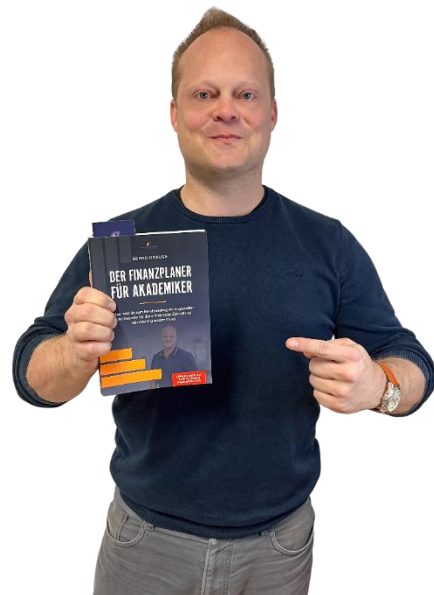
[Hier Termin buchen – ganz einfach & unverbindlich](#)

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

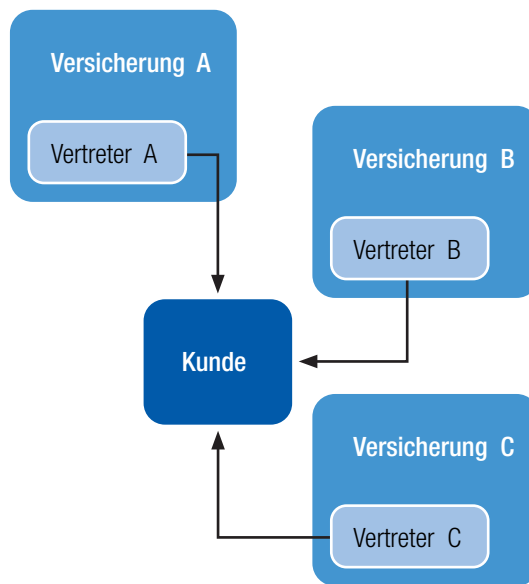
Die Versicherungsvertreter sind die häufigsten Vermittler in Deutschland. In der Regel sind sie für nur ein Unternehmen als selbstständige Einfirmenvertreter tätig. Allerdings bedeutet selbstständig nicht unabhängig. Denn fast immer stehen dem Vertreter ausschließlich die Produkte seines Hauses zur Verfügung.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

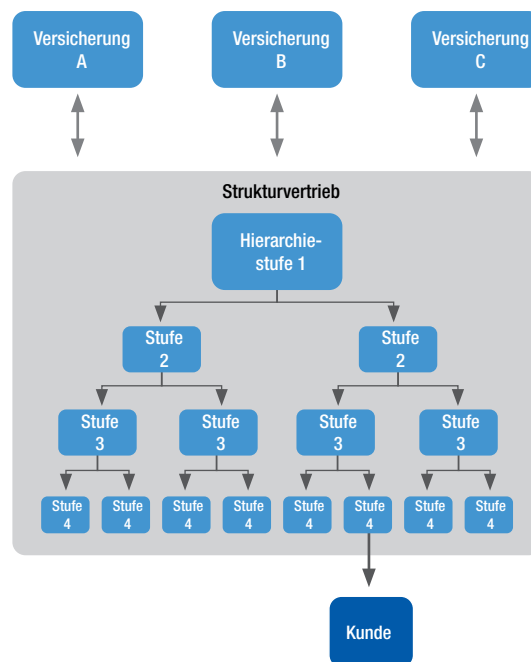


- berät Sie umfassend
- informiert Sie über seinen Vermittlerstatus
- weist seine Qualifikationen nach
- trennt zwischen Analyse und Eindeckung
- erfasst systematisch alle Daten und Fakten
- vergleicht unterschiedliche Produkte für Sie
- stellt Lösungen und Konzepte auf Ihre Ziele und Wünsche ab
- erstellt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



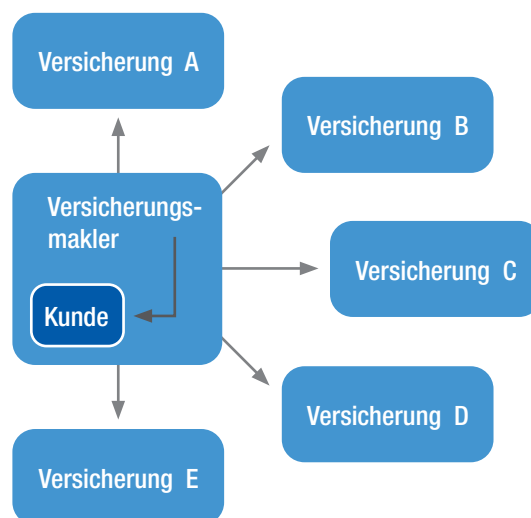
Strukturvertriebe

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 

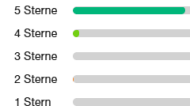
 Unternehmen auf Trustpilot können keine Belohnungen anbieten oder Geld bezahlen, um Bewertungen zu verbergen.

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

Bernd Krause