

# PRIVATE RENTENVERSICHERUNG

## ALTERSVORSORGE MIT MAXIMALER FLEXIBILITÄT



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 IST KAUM ZU VERMEIDEN

Es ist sicher keine Neuigkeit für Sie: Die Gesetzliche Rente reicht nicht! Tatsächlich erhält jeder fünfte Rentner monatlich weniger als 1.200 € – trotz einer Wartezeit von mindestens 45 Versicherungsjahren. Die Durchschnittsrente nach mindestens 45 Jahren Beitragszeit liegt bei etwa 1.600 €. Von diesem Betrag werden jedoch noch Beiträge zur Kranken- und Pflegeversicherung fällig sowie ggf. Steuern. Dieser Fall setzt aber voraus, dass Ihnen Phasen der Arbeitslosigkeit, längeren Krankheit, Erziehungszeiten, Pflegezeit für Angehörige etc. erspart bleiben. Weiterhin dürfen Sie beim Einkommen keine Schwankungen nach unten erfahren – und bis zum 67. Lebensjahr werden Sie voraussichtlich auch arbeiten müssen. Wenn Sie diese Bedingungen nicht erfüllen, müssen Sie zumindest 45 Versicherungsjahre nachweisen (in der Regel Arbeitsjahre), damit der vorzeitige Ruhestand nicht mit Rentenkürzungen bestraft wird. Wer kann in der heutigen Zeit all diese Hürden nehmen? Weder bei den Akademikern noch bei den Arbeitern wird man dies als Regelfall antreffen. Die Zahl, die Ihnen in der jährlichen Renteninformation prognostiziert wird, geht also von Rahmenbedingungen aus, die man nicht mehr als selbstverständlich ansehen kann. Die Realität im Alter muss daher etwas magerer eingeschätzt werden – schon, damit Sie eine gewisse Planungssicherheit für Ihren Ruhestand haben.

Die Renteninformation weist Sie aber auf einen sehr wichtigen Punkt hin:

#### Höhe Ihrer künftigen Regelaltersrente

Ihre bislang erreichte Rentenanwartschaft entspräche nach heutigem Stand einer monatlichen Rente von:  
Sollten bis zur Regelaltersgrenze Beiträge wie im Durchschnitt der letzten fünf Kalenderjahre gezahlt werden, bekämen Sie ohne Berücksichtigung von Rentenanpassungen von uns eine monatliche Rente von:

So finden Sie es Wort für Wort am Ende der ersten Seite einer jeden Renteninformation, die jährlich an Millionen Bürger verschickt werden. Der Staat selbst weist Sie bereits heute darauf hin, dass Sie für das Alter sparen müssen. Der Staat selbst warnt, dass Renten künftig noch niedriger ausfallen werden. Eine solche Offenheit erlebt man seitens der Politik eigentlich nur in Krisenzeiten – und mit Blick auf die Rente befinden wir uns auch bereits seit Jahren in einer solchen.

Im Kern funktioniert unsere gesetzliche Rente so: Viele Beitragszahler zahlen heute ein, damit – ebenfalls heute – die Rente der Ruheständler davon gezahlt werden kann. Rücklagen, die evtl. sogar durch Investition „von alleine“ wachsen können, sind in unserem Rentensystem gar nicht vorgesehen. Was rein geht, geht auch umgehend wieder raus.

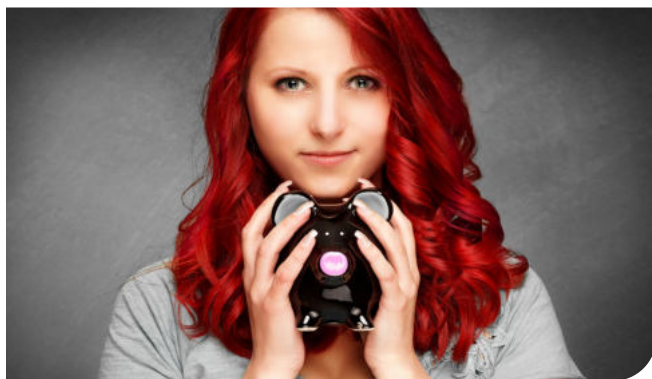


Das System wurde noch unter Reichskanzler Bismarck eingeführt, also in einer Zeit, in der viele Kinder geboren wurden und der Ruhestand „dank geringerer Lebenserwartung“ nur einige Jahre dauerte. Seit mehreren Jahrzehnten hinkt die Funktionalität dieses Systems vor allem aus diesen Gründen:

- Verbreitete Niedriglohnjobs, gebrochene Erwerbsbiografien und späte Berufseinstiege führen bei zahlreichen Versicherten zu niedrigen Renten
- Ständig steigende Lebenserwartung
- Dauerhaft niedrige Geburtenrate (dadurch weniger junge Menschen, wodurch der Anteil der alten Menschen an der Gesamtbevölkerung ebenfalls stetig steigt)

Das System wird mittels massiver Bezuschussung aus Steuergeldern am Leben gehalten. Dabei wird es wohl auch bis auf Weiteres bleiben, da wohl keine Regierung den Kraftakt eines Systemwechsels auf sich nehmen wird.

Fakt bleibt auf jeden Fall: Wer im Ruhestand mindestens die heutige Lebensqualität genießen möchte, muss selbst für das Alter sparen.



## FÜR DAS ALTER SPAREN – ABER WIE?

Im ersten Schritt ist es erst einmal egal, wie man fürs Alter spart. Sparbuch, Tagesgeldkonto, Fondssparplan, Rentenversicherung etc. – Hauptsache Sie bauen fürs Alter einen Kapitalstock auf, aus dem Sie die bescheidene Altersrente aufstocken können, damit sie auch fürs tägliche Leben ausreicht.

Betrachtet man die verschiedenen Sparformen im zweiten Schritt genauer, stellt man zwei deutliche Unterschiede fest:

- die steuerliche Behandlung der Auszahlung
- und die Verrentungsmöglichkeit

Bei beiden Punkten gibt es Unterschiede mit enormer Auswirkung für Sie. Der Einfachheit halber möchten wir im Weiteren bei jeder Form von Bankprodukt (z. B. Sparbuch, Fondssparplan) nur vom Sparplan sprechen, da die Bedingungen ungeachtet des tatsächlichen Produkts immer identisch sind.

## DIE STEUERLICHE BEHANDLUNG – EIN KLEINES STEUER“GESCHENK“ DES STAATS

Der Gesetzgeber fördert einzelne Formen des Alterssparens direkt und sehr stark (Riester- und Basisrente sowie betriebliche Altersvorsorge), was bei klassischen Sparformen und Kapitalanlagen nicht der Fall ist. Doch auch bei der flexiblen Privatrente möchte er eine fundierte Vorsorge für den Ruhestand belohnen. Für die Versteuerung lebenslanger Renten wird nur ein steuerpflichtiger Anteil, der sog. Ertragsanteil herangezogen. Dieser liegt beispielsweise im Alter 67 bei nur 17 %. Somit bleibt ein Großteil der Rente steuerfrei. Selbst bei einem angenommenen Spitzensteuersatz von 42 % (in der Praxis liegen die Werte allerdings eher selten wesentlich über 30 %), müssten somit von 100 Euro monatlicher Altersrente maximal 7,14 Euro abgeführt werden.

Entscheiden Sie sich nach einer mind. 12-jährigen Laufzeit für eine Kapitalauszahlung ab Vollendung des 62. Lebensjahres, ist der Ertrag nur zur Hälfte steuerpflichtig (sog. Halbeinkünfteverfahren). Unser nachstehendes Beispiel soll zeigen, welche Auswirkungen dies auf das Kapital hat, das Ihnen aus einem Sparplan und alternativ dazu, aus einer privaten Rentenversicherung im Ruhestand wirklich zur Verfügung steht (Kapitalabfindung). Bei Kapitalauszahlungen aus Fondsrentenpolicen der 3. Schicht für Neubaschlüsse bzw. neue Vertragsteile ab dem 01.01.2018 gilt zusätzlich eine pauschale Teilfreistellung von 15 %. Der mit dem persönlichen Steuersatz zu versteuernde Anteil beträgt dann insgesamt lediglich 42,5 % der Erträge (50 % von 85 %). Somit ergeben sich selbst bei einem angenommenen Spitzensteuersatz von 42 % nur 17,85 % an tatsächlich abzuführenden Steuern.



**Laufzeit:** 35 Jahre, eine Umschichtung im Jahr 20 in einen Mischfonds, eine Umschichtung im Jahr 30 in einen Rentenfonds, Schlussbetrachtung nach 35 Jahren. (Musterfall, alle Angaben ohne Gewähr.)

**Fondspolice Rentenkapital:** Dieses Kapital steht zur Verrentung zur Verfügung. In der Regel ist es möglich, bis zum Endalter 85 in der Police investiert zu bleiben und sich die Rente über Entnahmen selbst zu gestalten.

Die Abschlusskosten sind auf 5 Jahre verteilt und die Bemessungsgrundlage ist auf 30 Jahre begrenzt.





## IST ALTERSVORSORGE ALSO EIN VERSICHERUNGSTHEMA?

Reichen Rente oder die Ersparnisse nicht, wird auf evtl. vorhandenes Vermögen oder Immobilien zurückgegriffen. Können die anfallenden Kosten damit immer noch nicht gedeckt werden, sind die Angehörigen unter Umständen zur Zahlung verpflichtet (§ 1601 BGB). Bei einer durchschnittlichen Pflegedauer von 6 Jahren ergeben sich so leicht Zuzahlungen von mehr als 150.000 €.

Es liegt also in der Verantwortung eines jeden, rechtzeitig für den „Fall der Fälle“ vorzusorgen, damit eine angemessene Versorgung sichergestellt ist.

Außerdem: Wer liegt später schon gern seinen eigenen Kindern auf der Tasche?

## LEBENSLANGER (VERSORGUNGS-)LÜCKEN-SCHLUSS GEFÄLLIG?

Der zweite Unterschied, den wir feststellen können, liegt in der Verrentung. Da Ihnen mit der gesetzlichen Altersrente eine monatliche Einkommenslücke entsteht, die ein Leben lang präsent ist, ergibt es auch Sinn, sich das Altersguthaben eines Vorsorgevertrags auch monatlich auszahlen zu lassen. Eine lebenslange Rente ist die perfekte Lösung.

So eine Absicherung kann Ihnen allerdings nur und ausschließlich eine Rentenversicherung bieten. Nur hier erwerben Sie mit Ihrem Alterssparen auch den Versicherungsschutz einer garantierten, lebenslangen Rente – ganz egal, wie alt Sie auch immer werden, die Rentenversicherung wird zahlen.

Und wenn Sie früh sterben? Auch dann stellt die Rentenversicherung – je nach Anbieter und Tarif – verschiedene Möglichkeiten der Hinterbliebenenversorgung zur Auswahl. Das verbleibende Vertragsguthaben bleibt Ihren Hinterbliebenen erhalten.

Ein Entnahmeplan lässt sich wie ein Sparplan darstellen – nur umgekehrt. Um diesen berechnen zu können, muss jedoch immer bereits vor Beginn seiner monatlichen Auszahlungen auch festgelegt werden, über wie viele Jahre er laufen soll. Das Problem liegt nahe: Leben Sie nach Renteneintritt nun doch noch 30 und nicht nur 25 Jahre, fällt die „Zusatzrente“ für die letzten fünf Jahre einfach aus, weil der Kapitalstock aufgebraucht wurde. Da gerade in diese letzten Lebensjahre auch das Volksproblem der Pflegebedürftigkeit mit all den hohen Kosten fällt, kann das den finanziellen Super-GAU für Sie und Ihre Familie bedeuten.



## WISSENSWERTES

### WELCHE ART RENTENVERSICHERUNG PASST ZU IHNEN?

Nachdem wir nun die Unterschiede zwischen den Möglichkeiten durchleuchtet haben, die fürs Alterssparen zur Verfügung stehen, sollten wir nun die Unterschiede bei den verschiedenen Arten der Rentenversicherungen betrachten, denn hier sind die Unterschiede enorm. Der Markt bietet hier inzwischen eine Fülle verschiedener Ansätze. Wir möchten uns im Weiteren aber auf die drei Varianten beschränken, die tatsächliche Relevanz bei der Kundenentscheidung haben. Grundsätzlich ist inzwischen fast alles möglich. Sprechen Sie uns daher bitte unbedingt darauf an, wenn Sie selbst besondere Wünsche an Ihre Altersvorsorge haben. Wir zeigen Ihnen gerne auch hier die Möglichkeiten des Marktes auf. Doch hier zunächst die drei wichtigsten Varianten:



### DIE KLASSISCHE RENTENVERSICHERUNG

Die klassische Rentenversicherung ist – im positiven Sinne – der Dinosaurier unter den Varianten der privaten Rentenversicherung. Gefühlt gab es diese Lösung schon immer – real aber schon weit vor Gründung der Bundesrepublik Deutschland. Ihre Sparbeiträge fließen hier in den Deckungsstock des gewählten Versicherungsunternehmens. Dort werden Sie mit aktuell **1 % Garantiezins** verzinst. Da der Versicherer mit Ihrem Geld arbeitet, ist er bestrebt, insgesamt einen Ertrag zu erwirtschaften, der über dem Garantiezins liegt. Hieraus resultieren die Überschüsse, die ebenfalls mit in Ihren Vertrag einfließen. Die **durchschnittliche laufende Verzinsung, die ein Rentenversicherungsvertrag erwirtschaften kann, liegt derzeit bei ca. 2,46 % p. a.** Die klassische Rentenversicherung unterliegt einer verhältnismäßig strengen gesetzlichen Reglementierung hinsichtlich

des Investments, das ein Versicherungsunternehmen betreiben darf (Kapitalanlagerestriktion). Daher erfolgt die Anlage von Kundengeldern in erster Linie in festverzinslichen Wertpapieren. In deutlich kleinerem Rahmen auch in Immobilien und Aktien. Die klassische Rentenversicherung zählt zu den konservativen und damit sehr sicheren Anlageformen. Für viele ist sie daher die perfekte Lösung für den Ruhestand – auch oder gerade, weil Sie selbst nicht wirklich wissen, wie Ihr Geld angelegt wird. Aber das wissen Sie bei Ihrer Hausbank ja auch nicht.

### DIE FONDSRENTENVERSICHERUNG

Die fondsgebundene Rentenversicherung geht einen anderen Weg als ihre kapitalbildende Schwester. Hier erfolgt die Anlage in Fonds, die von Ihnen entweder einzeln aus dem Angebot des Versicherers ausgewählt werden oder in vorgegebenen Paketen (den sog. „Baskets“). Auch Fondsangebote mit vermögensverwaltendem Charakter sind hier bekannt. Wer diese Form der Altersvorsorge wählt, sollte mindestens über ein Grundverständnis des Anlagemarktes (Aktien, festverzinsliche Wertpapiere) verfügen. Auch ein grundsätzlicher Optimismus sollte vorhanden sein, dass die Märkte ein höheres Ertragspotential haben, als es dem Branchendurchschnitt der Kapitalrente entspricht. Nur dann passt diese Form der Rentenversicherung zu Ihnen. Sie finden hier keine Garantieverzinsung, das Vertragsguthaben kann mit den Kursen der Fondsanteile hoch und runter schwanken. Darin liegt natürlich die Chance sehr viel aus seinem Geld zu machen – allerdings auch das Risiko, dass ein Kurstief Ihr Vertragsguthaben zum Rentenbeginn stark minimiert. Um gerade dieses Risiko zu vermeiden, bieten viele Tarife inzwischen ein automatisches Ablaufmanagement, mit dem das Vertragsguthaben zum Ende der Laufzeit nach und nach in festverzinsliche Wertpapiere umgeschichtet wird, die im Regelfall ein geringeres Kursschwankungsrisiko aufweisen als z. B. Aktienfonds. Der Grundsatz bleibt allerdings: Sie entscheiden hier selbst, wie Ihr Geld angelegt werden soll – mit allen Konsequenzen.

### HYBRIDE RENTENVERSICHERUNGEN

Hier wird versucht „das Beste aus beiden Welten“ miteinander zu kombinieren. Hybride Renten bieten in der Regel eine garantierte Mindestverzinsung, mind. aber den garantierten Beitragserhalt. Den Gesamtertrag strebt man allerdings mit einer Anlage in Fonds an. Diese Form kann vor allem in Niedrigzinsphasen eine interessante Lösung sein, die Sicherheit mit Ertragschance kombiniert. Da Garantien immer auf die ein oder andere Art rückgedeckt werden müssen, fällt der frei anlegbare Sparanteil für das Fondsinvestment kleiner aus als in der waschechten Fondspolice. Der Gesamtertrag wird daher sehr wahrscheinlich geringer ausfallen. Im Gegenzug wird der „freie Fall“ des Anlagewerts in schlechten Zeiten durch die Garantien gebremst.

## EINE LEBENSBEGLEITENDE LÖSUNG DANK MAXIMALER FLEXIBILITÄT

Werfen wir noch einen Blick auf die Flexibilität der privaten Rentenversicherung. Eben diese Flexibilität ist einer der Hauptgründe, weswegen Kunden sich für diese Form der Altersvorsorge entscheiden und staatlich geförderten Lösungswegen den Rücken zuwenden. Die private Rentenversicherung lässt sich an fast alle Lebenssituationen anpassen. Wir möchten hier kurz auf die wichtigsten Möglichkeiten eingehen, die Ihnen ein solcher Vertrag bietet.

### RENTE ODER KAPITALABFINDUNG

Am Ende der Laufzeit können Sie sich entscheiden, ob Sie die lebenslange Rente haben möchten oder doch lieber eine einmalige Kapitalabfindung. Argumente gibt es für beide Auszahlungsvarianten. Mit der privaten Rentenversicherung haben Sie die Möglichkeit, die Entscheidung erst dann zu treffen, wenn Sie die Konsequenzen für Ihre eigene Versorgung altersbedingt auch realistisch abschätzen können.



### ALS SICHERHEIT HINTERLEGEN

Planen Sie größere Anschaffungen, wie z. B. den Erwerb einer Immobilie, werden Sie Sicherheiten für den Kreditgeber erbringen müssen. Das Guthaben einer privaten Rentenversicherung kann in vollem Umfang als Sicherheit verpfändet werden. Übrigens: Immobilienfinanzierungen können in der Regel auch direkt über einen Lebensversicherer abgewickelt werden.

### BELEIHUNG/ENTNAHMEN/VORZEITIGE KÜNDIGUNG

Natürlich kann es vorkommen, dass man im Lauf der Jahre auch einmal in eine finanziell prekäre Situation gerät. Auch hier lässt Sie die private Rentenversicherung nicht im Stich. Grundsätzlich bietet nahezu jeder Versicherer seinen Kunden die Möglichkeit, ein Policendarlehen bis zur Höhe des Guthabens aufzunehmen (Bonität vorausgesetzt). Wie einen Bankkredit können Sie dann in vereinbarten Raten tilgen ohne dabei Ihre Altersvorsorge in Gefahr zu bringen. Im Regelfall können Sie während der Ansparzeit Ihres Vertrags auch über Teile des Guthabens verfügen (z. B. durch Entnahme oder Teilkündigung) oder – wenn es gar nicht anders geht, den kompletten Vertrag auflösen. Beachten Sie hierbei bitte die steuerlichen Konsequenzen.

### FLEXIBILITÄT DES BEITRAGS/SONDERZAHLUNGEN

Auch der vereinbarte Monatsbeitrag Ihrer privaten Rentenversicherung ist nicht unveränderbar. Je nach Ihren Vorstellungen und Möglichkeiten können Sie ihn an neue Bedürfnisse oder Situationen anpassen. Mit Sonderzahlungen in den Vertrag können Sie das Ablaufergebnis steigern.

Wie gesagt, handelt es sich hier nur um die wichtigsten Punkte, die für die Flexibilität der privaten Rentenversicherung sprechen. Gerne gehen wir im Rahmen eines persönlichen Gesprächs im Detail auf Ihre Fragen dazu ein. Halten wir für den Moment fest: Die private Rentenversicherung ist eines der flexibelsten Altersvorsorgeprodukte überhaupt!

## ZU GUTER LETZT: EIN „SAHNEHÄUBCHEN“ SICHERHEIT

Sicherheit und Altersvorsorge sollten ja Hand in Hand gehen. Auf die Garantien bei der Absicherungshöhe bzw. die Möglichkeiten der Hinterbliebenenversorgung sind wir weiter vorne ja bereits eingegangen. Hier möchten wir zum Abschluss dieser Broschüre noch einige weitere „Sicherheitsfeatures“ der privaten Rentenversicherung hervorheben.

### ZUSÄTZLICHER VERSICHERUNGSSCHUTZ

Soll die private Rentenversicherung selbst Ihr Problem der Altersarmut lösen, können sich auf dem Weg dorthin bereits Probleme ergeben. Daher kann die Rentenversicherung – je nach Anbieter und Tarif – mit verschiedenen Zusatzversicherungen „bestückt“ werden. Berufsunfähigkeit ist hier als eine der wichtigsten Absicherungen für alle Bevölkerungsgruppen zu nennen. Durch das Andocken dieser Absicherung an einen Rentenvertrag kann entweder der Zahlbeitrag (ggf. auch mit Dynamisierung) oder zusätzlich auch eine monatliche Berufsunfähigkeitsrente als Einkommensersatz abgesichert werden. Einige Anbieter bieten inzwischen auch Pflegeoptionen an, die den Abschluss einer privaten Pflegeergänzung ohne Gesundheitsprüfung ermöglichen, wenn der Rentenvertrag ausläuft.

### BÜRGERGELD-SICHER

Die staatlich geförderten Formen der Altersvorsorge sind automatisch auch gegen Pfändung durch Gläubiger oder die Verwertung bei Bürgergeld-Bezug geschützt. Dank des neuen Bürgergeld-Gesetzes sind nun auch private Versicherungsverträge, die der Altersvorsorge dienen, vollständig von der Vermögensberücksichtigung ausgenommen. Nach den beim Hartz IV geltenden Regeln war es notwendig, einen Verwertungsausschluss für die entsprechenden Verträge zu vereinbaren. Diese Regelung wurde gestrichen.



## ALTGEDIENTER TAUSENDSASSA

Zu Beginn dieser Broschüre stand noch die Frage im Raum, weshalb Sie eine private Rentenversicherung abschließen sollten. Nun am Ende der Broschüre sollte die Frage lauten: „Weshalb sollte ich etwas anderes abschließen?“. Eine bessere Kombination aus Sicherheit, Ertrag, Steuervorteil und Flexibilität werden Sie am Markt nicht finden können. Die private Rentenversicherung begleitete bereits Millionen von Kunden dabei, unbeschadet durch diverse Krisen zu kommen. Sie ist in allen Lebenslagen für Sie da und lässt Sie nicht im Stich. Daher glauben wir, dass die private Rentenversicherung auch für Sie eine gute Lösung darstellen kann.



<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>09.04.2025   Anonym</p> <p><a href="#">Details &amp; Optionen</a></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:**

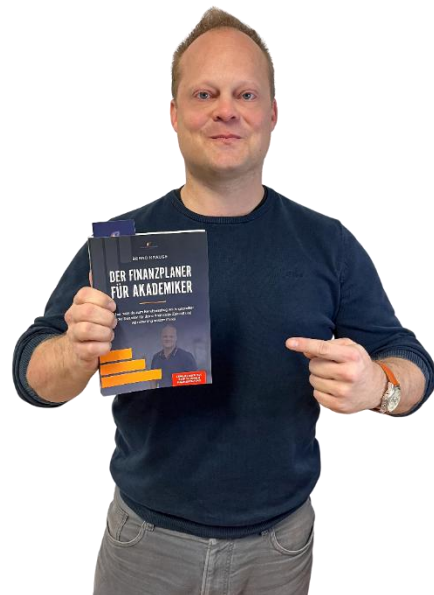
[Hier Termin buchen – ganz einfach & unverbindlich](#)

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

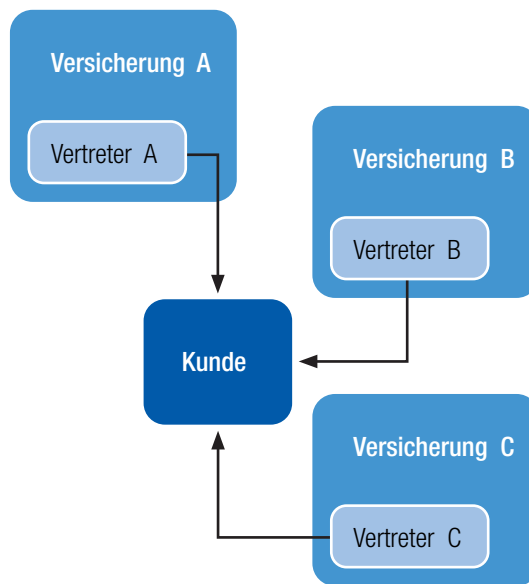
Die Versicherungsvertreter sind die häufigsten Vermittler in Deutschland. In der Regel sind sie für nur ein Unternehmen als selbstständige Einfirmenvertreter tätig. Allerdings bedeutet selbstständig nicht unabhängig. Denn fast immer stehen dem Vertreter ausschließlich die Produkte seines Hauses zur Verfügung.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

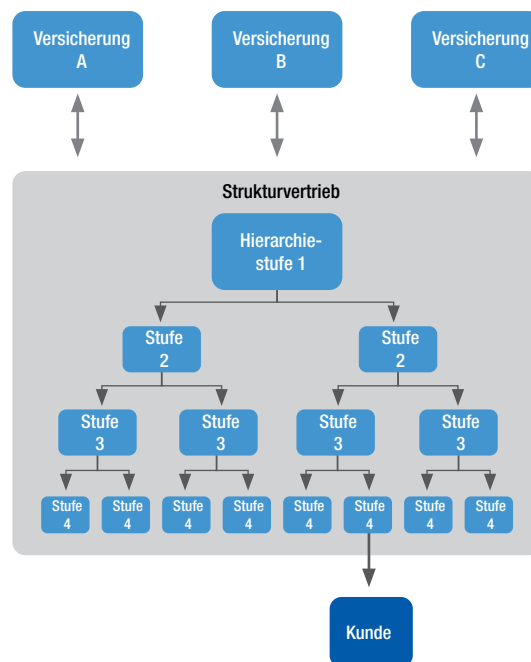


- berät Sie umfassend
- informiert Sie über seinen Vermittlerstatus
- weist seine Qualifikationen nach
- trennt zwischen Analyse und Eindeckung
- erfasst systematisch alle Daten und Fakten
- vergleicht unterschiedliche Produkte für Sie
- stellt Lösungen und Konzepte auf Ihre Ziele und Wünsche ab
- erstellt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



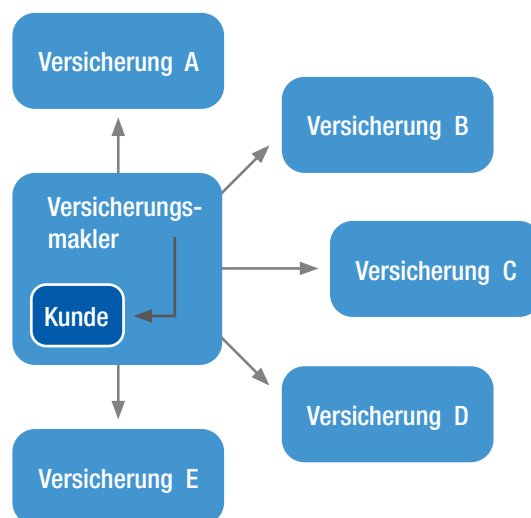
## Strukturvertriebe

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
  Trustpilot-Be...

4,8/5 125 Rezensionen...
 4,7/5 89 Rezensionen



✓ Profil beansprucht

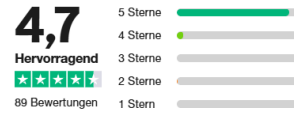
Bewertungen 89 •  4,7

Finanzberater

[Bewertung abgeben](#)

[Zur Website](#)

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



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](#)

**LK** **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

