

KRANKENVOLLVERSICHERUNG

WENN SIE DIE WAHL HABEN, SOLLTE IHNEN DIE ENTSCHEIDUNG NICHT SCHWER FALLEN!



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=pkV>





GRUNDLAGEN

Die Beiträge der gesetzlichen Krankenkassen werden immer höher, Zuzahlungen belasten die Versicherten zusätzlich. So können für Medikamente, Hilfsmittel oder Zahnersatz schnell zusätzliche Kosten entstehen, mit denen man gar nicht gerechnet hat. Darüber hinaus kann die gesetzliche Krankenversicherung für Sie und Ihre Familie nur eine Grundversorgung bieten.



FÜR WEN IST DIE VERSICHERUNG?

Grundsätzlich kann sich jeder selbstständig oder freiberuflich Tätige (z. B. niedergelassene Ärzte, Notare, Architekten) und auch Studenten und Beamte ohne Einkommensgrenze privat versichern.

Der Wechsel für Arbeitnehmer ist nach erstmaligem Überschreiten der gesetzlich vorgeschriebenen Einkommensgrenze möglich. Der Wechsel ist möglich, wenn das Brutto-Jahreseinkommen in 2025 über 73.800 € liegt. Das entspricht einem Monatsgehalt von 6.150 € bei 12 Gehältern.

WAS BIETET MIR DIE PRIVATE KRANKENVERSICHERUNG?

- Beitragsgestaltung individuell je nach Tarif
- Freie Tarifwahl, individuelle Zusammenstellung des Versicherungsschutzes
- Beitragsberechnung für Single mit hohem Einkommen vorteilhaft
- Freie Arztwahl, auch Privatärzte
- Bessere Behandlung, da die Ärzte mehr Geld bekommen
- Stationäre Behandlung im Einbettzimmer/Chefarzt, je nach Tarif
- Kostenübernahme Heilpraktiker, je nach Tarif
- Relativ hohe Kostenerstattung bei Zahnersatz, je nach Tarif
- Beitragsrückerstattung bei Nichtinanspruchnahme von Leistungen
- Weltweiter Krankenschutz, je nach Tarif

Mit einem zusätzlichen Krankentagegeld können Sie einen Verdienstaufschlag aus beruflicher Tätigkeit bei längerer 100%iger Arbeitsunfähigkeit absichern. Zusätzlich kann wahlweise folgendes versichert werden:

- Krankenhaus- und Pflegetagegelder
- Tarife, die keine Begrenzung auf die Gebührenordnung vorsehen oder eine Beitragsfreistellung bei längerem Krankenhausaufenthalt beinhalten
- spezielle Tarife für Kinder, Schüler und Studenten



BEISPIELE

LEISTUNGSBEISPIELE AUS DER PRAXIS

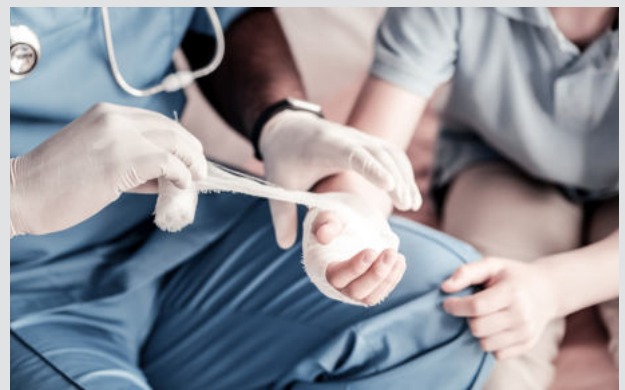
DENTALER VORTEIL

Der Kunde geht zum Zahnarzt, weil er Zahnersatz benötigt. Als Privatpatient werden ihm achtzig Prozent aller anfallenden Kosten erstattet. Er besucht einen stadtbekannten Zahnarzt, der für seine Dienstleistung mit dem 3,5fachen Satz der GOZ berechnet. Der Kunde erhält zwei Inlays und zwei Goldkronen, die beide aus Kostengründen nicht von der gesetzlichen Krankenkasse bezahlt worden wären.



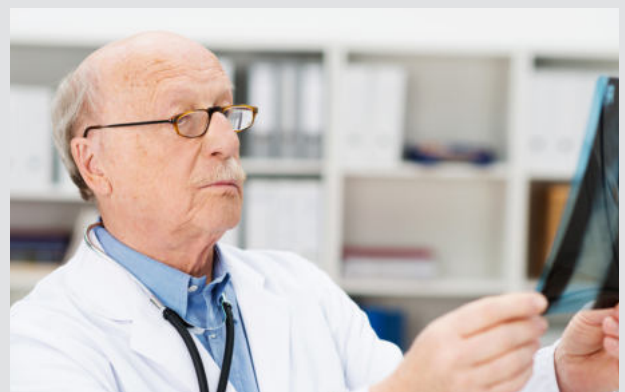
AMBULANTER VORTEIL

Der Kunde ist Torwart seiner heimischen Fußballmannschaft. Eine schmerzhafte Stauchung des Daumens will trotz Behandlung durch den Hausarzt einfach nicht besser werden. Ein Bekannter empfiehlt ihm Osteopathie bei seinem Heilpraktiker. Diese Behandlung bringt endlich die langersehnte Milderung. Die Behandlungskosten werden von seiner privaten Krankenversicherung übernommen.



STATIONÄRER VORTEIL

Einen Monat später hat die Person einen Unfall mit dem Auto und kommt ins Krankenhaus. Hier wird die Person direkt in ein Einzelzimmer gebracht und vom Privatarzt betreut. Dieser verfügt über mehr Erfahrung und mehr Know-how, was natürlich auch ein Vorteil für den Patienten und dessen Genesung ist. Die Ruhe im Einzelzimmer stellt ebenfalls eine beträchtliche Annehmlichkeit für den Patienten dar.





BEISPIELE

WEITERE LEISTUNGSBEISPIELE

VORTEIL KRANKENTAGEGELD

Ein Elektroingenieur erleidet einen Bandscheibenvorfall, weshalb er für drei Monate arbeitsunfähig ist. Sein Arbeitgeber zahlt ihm das gewohnte Gehalt für die ersten sechs Wochen der Krankheit weiter, danach erhält er Krankengeld von seiner Krankenkasse. Ihm fehlen aber trotz Krankentagegeldzahlung fast 2.000 Euro zu seinem gewohnten Nettoeinkommen. Da er seine Zahlungsverpflichtungen natürlich auch nach seinem Einkommen ausgerichtet hatte, tut das finanziell schon weh. Ein Kollege von ihm, der vor einem Jahr ebenfalls für ein paar Monate erkrankt war, ist privat krankenversichert und konnte so sein komplettes Nettoeinkommen für den Krankheitsfall absichern.



VORTEIL KINDERVERSICHERUNG

Die Ehefrau eines Kunden bekommt im Folgejahr ein Kind. Bei der Geburt werden verschiedene gesundheitliche Beeinträchtigungen festgestellt (u. a. Herzfehler). Um dem Kind die bestmögliche medizinische Versorgung zu sichern, nimmt der Vater es in seine private Krankenversicherung mit auf. Neugeborene können in der privaten Krankenversicherung nämlich ohne Gesundheitsprüfung in dem Versicherungsumfang mitversichert werden, den die Eltern bereits für sich selbst gewählt haben. So sind Behandlungen bei Spezialisten möglich, deren Kosten seitens einer Krankenkasse nie komplett übernommen worden wären.





WISSENSWERTES

WAS IST ZU BEACHTEN IN DER PRIVATEN KRANKENVOLLVERSICHERUNG?

- Risikozuschläge oder Ausschlüsse von Leistungen bei Vorerkrankungen möglich
- Jedes Familienmitglied zahlt eigenen Monatsbeitrag
- Beitragszahlungspflicht, auch bei längerer Krankheit über 6 Wochen
- Wechsel der Krankenversicherung nur eingeschränkt möglich, z. B. Vorerkrankungen
- Keine Beitragsfreiheit während Mutterschafts- und Erziehungsurlaub
- Summenbegrenzung bei Zahnersatz in den ersten Jahren möglich
- keine Übernahme der Unterkunftskosten bei Kuraufenthalt
- drei- bzw. achtmonatige Wartezeit, wenn z. B. keine Vorversicherung vorliegt und keine ärztliche Untersuchung durchgeführt wurde
- keine Übernahme der Auslandsrücktransportkosten, je nach Tarif
- Rechnungen müssen in einem bestimmten Rahmen vorbezahlt werden
- Rechtsstreitigkeiten werden kostenpflichtig vor dem Zivilgericht durchgeführt

WONACH RICHTEN SICH DIE BEITRÄGE IN DER PRIVATEN KRANKENVOLLVERSICHERUNG?

1. Die private Krankenversicherung kalkuliert risikogerechte Beiträge. Diese sind abhängig vom gewählten Leistungsumfang.
2. Im Gegensatz zu den gesetzlichen Krankenkassen, die einen vom Einkommen abhängigen Solidarbeitrag erheben, richten sich die Beiträge der Privaten Krankenversicherung nach der versicherten Leistung – in Abhängigkeit vom Eintrittsalter und dem Gesundheitszustand zu Beginn der Versicherung.
3. Dieses Äquivalenzprinzip soll sicherstellen, dass Gruppen mit gleichen Risiken dieselben Beiträge zahlen, die dann auch ausreichen, die in dieser Gruppe anfallenden Versicherungsleistungen zu erbringen.



IST EINE RÜCKKEHR IN DIE GESETZLICHE KRANKENVOLLVERSICHERUNG MÖGLICH?

Personen die nach Vollendung des 55. Lebensjahres krankenversicherungspflichtig werden, bleiben krankenversicherungsfrei, wenn sie in den letzten 5 Jahren vor Eintritt der Versicherungspflicht nicht gesetzlich krankenversichert waren.

Wer allerdings keine Krankenversicherung hat und der gesetzlichen Krankenversicherung zuordenbar ist oder zuletzt in der GKV versichert war, muss wieder aufgenommen werden. Aber er muss damit rechnen, dass die Krankenkasse Beiträge rückwirkend zum April 2007 von ihm verlangt, da ab dieser Zeit die Versicherungspflicht in der GKV begonnen hat.

Für Arbeitnehmer ist die Rückkehr in die gesetzliche Krankenversicherung nur möglich, wenn ihr Bruttoverdienst unter die Jahresarbeitsentgeltgrenze von 73.800 € fällt. Ist dies der Fall, ist der Arbeitnehmer wieder pflichtversichert, aber auch hier gibt es Ausnahmen, z. B. wenn der Arbeitnehmer schon ab dem 31.12.2002 in der privaten Krankenversicherung versichert war. Dann gilt für diesen Arbeitnehmer, dass er im Jahr 2025 unter 66.150 € Bruttoverdienst haben muss, damit er wieder pflichtversichert wird.

<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:

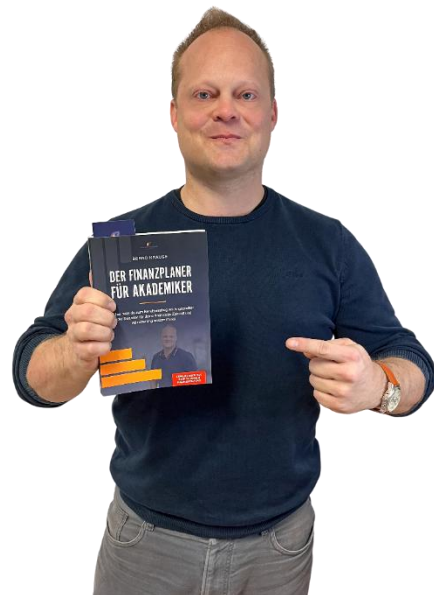
[Hier Termin buchen – ganz einfach & unverbindlich](#)

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

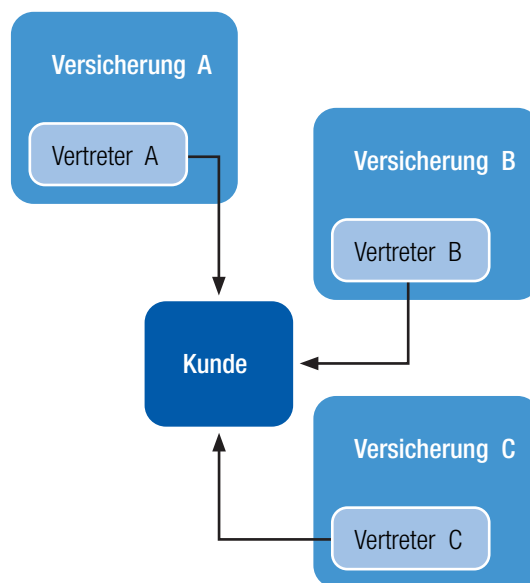
Die Versicherungsvertreter sind die häufigsten Vermittler in Deutschland. In der Regel sind sie für nur ein Unternehmen als selbstständige Einfirmenvertreter tätig. Allerdings bedeutet selbstständig nicht unabhängig. Denn fast immer stehen dem Vertreter ausschließlich die Produkte seines Hauses zur Verfügung.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

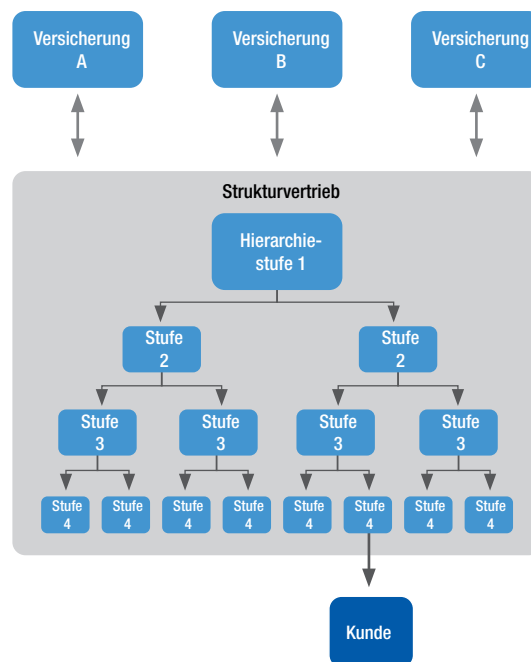


- berät Sie umfassend
- informiert Sie über seinen Vermittlerstatus
- weist seine Qualifikationen nach
- trennt zwischen Analyse und Eindeckung
- erfasst systematisch alle Daten und Fakten
- vergleicht unterschiedliche Produkte für Sie
- stellt Lösungen und Konzepte auf Ihre Ziele und Wünsche ab
- erstellt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



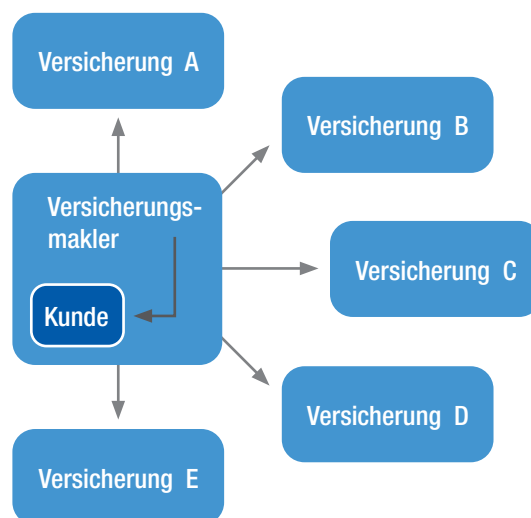
Strukturvertriebe

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 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

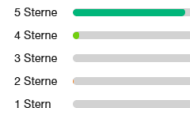
 Unternehmen auf Trustpilot können keine Belohnungen anbieten oder Geld bezahlen, um Bewertungen zu verbergen.

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