

PFLEGEZUSATZVERSICHERUNG

EIN THEMA DAS DIE GANZE FAMILIE BETRIFFT



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

Am Jahresende 2023 gab es in der sozialen Pflegepflichtversicherung rund 5,24 Millionen Leistungsempfänger, Tendenz steigend. Häufigste Ursachen für einen Pflegefall sind Schlaganfall, Herzinfarkt, Krebserkrankungen und Unfälle. Reichen im Pflegefall die privaten finanziellen Mittel (auch z. B. Immobilien) für die Deckung der Pflegekosten nicht aus, werden die nächsten Angehörigen vom Sozialamt in die Pflicht genommen, sofern ihr Einkommen die Freigrenze übersteigt. Eine Belastung für den Nachlass ist der Pflegefall immer!

FÜR WEN IST DIE VERSICHERUNG?

Eine Pflegezusatzversicherung eignet sich für jeden, der sich selbst und seine nächsten Angehörigen vor den finanziellen Folgen im Falle einer Pflegebedürftigkeit schützen möchte.

WAS IST VERSICHERBAR?

Grundsätzlich sind folgende Varianten der Pflegezusatzversicherung möglich:

PFLEGETAGEGELD

Beim Pflegetagegeld wird eine feste Summe vereinbart, die der Patient zur freien Verfügung hat. Der Versicherte kann selbst entscheiden, wofür das Geld genutzt wird. Die Höhe des ausgezahlten Tagesgeldes richtet sich nach der Pflegebedürftigkeit (Pflegegrade).

PFLEGEKOSTENVERSICHERUNG

Eine Pflegekostenversicherung stockt die gesetzlichen Leistungen um einen bestimmten Prozentsatz auf, der bei Vertragsabschluss festgelegt wird. Diese feste Bindung an den Kassensatz kann sich nachteilig auswirken: sind die Leistungen der gesetzlichen Kasse gering, zahlt auch die private Versicherung wenig. Andere Tarife übernehmen die Restkosten bis zu einer Höchstgrenze. Bleibt dann immer noch eine Lücke, muss der Versicherte die Restkosten aus eigener Tasche zahlen. Generell kommen Kostentarife nur für nachgewiesene Kosten auf, zum Beispiel durch Rechnung eines Heimes oder eines Pflegedienstes. Dazu zählen nur die Leistungen, die im Katalog der gesetzlichen Pflegeversicherung aufgeführt sind. Unterkunft und Verpflegung werden in der Regel nicht erstattet. Lässt sich der Versicherte von seinen Angehörigen oder Freunden pflegen, fällt die Erstattung geringer aus als bei häuslicher Pflege durch einen Pflegedienst.

PFLEGERENTEN

Der Versicherer zahlt eine vereinbarte Monatsrente, unabhängig von den tatsächlichen Aufwendungen und egal, von wem man gepflegt wird und wo die Pflege stattfindet. Das Pflegefallrisiko wird hierbei mit



einer Kapitallebens- oder Rentenversicherung abgesichert. Die Höhe des Pflegerentenanspruchs richtet sich ausschließlich nach dem Grad der Pflegebedürftigkeit (Pflegegrade) des Versicherten.

Anders als der Krankenversicherungsträger sagt der Lebensversicherer eine Leistung zu und kann sie nicht mehr durch Beitragsanpassungsklauseln nachträglich verändern. Diese Regelungen sehen Krankenversicherungsunternehmen grundsätzlich vor. Aus diesem Grund ist der Beitrag zu einer derartigen Versorgung auch tendenziell etwas höher. Die Pflegerentenversicherung bietet darüber hinaus eine Überschussbeteiligung an, die zur Erhöhung der Versicherungsleistung oder auch zur Beitragsreduktion eingesetzt werden kann.

Gegenüberstellung der einzelnen Varianten der Pflegezusatzversicherung:

	Pflegetagegeld	Pflegekosten	Pflegerente
Versicherer	Krankenversicherer	Krankenversicherer	Lebensversicherer
Leistungsumfang	Zahlung eines festen Tagesatzes.	Erstattung der Restkosten, welche durch die gesetzliche Pflegeversicherung nicht abgedeckt sind (meistens sind Höchstgrenzen festgelegt).	Rentenzahlung
Verwendung der Leistung	Der Versicherte kann frei über das Geld verfügen.	Leistungen sind zweckgebunden - Nachweis muss erfolgen (z. B. durch Rechnungen)	Der Versicherte kann frei über das Geld verfügen.

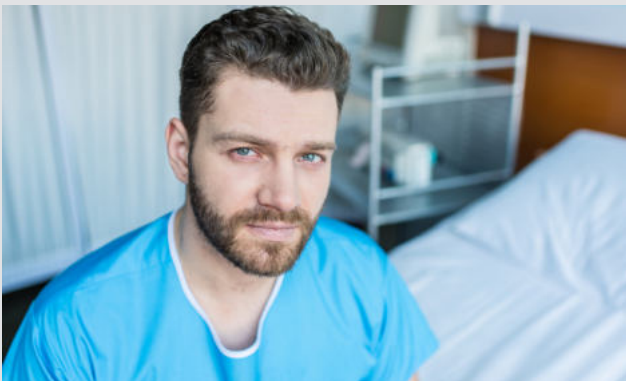


BEISPIELE



PFLEGEHEIM

Die Rentnerin Frau K. stürzte zu Hause und konnte nicht mehr alleine aufstehen. Nach einem längeren Krankenhausaufenthalt wird klar, dass sie zukünftig auf Hilfe angewiesen sein wird. Da die Kinder von Frau K. alle berufstätig sind, ist eine Unterbringung im Pflegeheim nicht zu vermeiden. Die Rente von Frau K. und die Ersparnisse reichen bei Weitem nicht aus, um die Kosten für das Pflegeheim zu decken. Da sie keine Pflegezusatzversicherung abgeschlossen hat, müssen die Kinder jeden Monat mehrere hundert Euro für die Unterbringung im Pflegeheim zuzahlen.



SCHLAGANFALL

Herr M. ist 40 Jahre alt und hat vor Kurzem einen Schlaganfall erlitten. Trotz schneller medizinischer Versorgung wird der Familienvater ein Pflegefall bleiben. Um die Familie zu versorgen, muss seine Frau wieder Vollzeit arbeiten gehen. Glücklicherweise hat Herr M. eine Pflegezusatzversicherung abgeschlossen. So ist die häusliche Pflege durch einen Pflegedienst finanzierbar.



LEISTUNGSBEISPIELE

BEISPIEL: DIE KOSTEN BEI HÄUSLICHER PFLEGE DURCH EINEN PFLEGEDIENST

	Pflegegrad 1	Pflegegrad 2	Pflegegrad 3	Pflegegrad 4	Pflegegrad 5
Leistungen aus der gesetzlichen Pflegeversicherung	0 €	796 €	1.497 €	1.859 €	2.299 €

+ Entlastungsbetrag: zweckgebunden bis zu 131 € (§ 45b SGB XI) - gilt für Pflegegrad 1-5

Die Kosten für die häusliche Pflege durch einen Pflegedienst müssen individuell berechnet werden, da es hierfür keine einheitlichen Preise bei den Pflegediensten gibt. Hierbei sind zum einen die unterschiedlichen Preise der Pflegedienste, zum anderen die gewünschten Leistungspunkte (z. B. Hilfe beim An- und Auskleiden, Rasieren, Kämmen, Mund- und Zahnpflege, Teil- oder Ganzkörperwäsche, Transfer etc.) zu berücksichtigen. Pro Leistungswunsch wird ein individueller Wert in Euro zwischen Pflegekasse und Pflegedienst ausgehandelt. Zusammen mit den Zusatzkosten (Anfahrtskosten) und abzüglich der gesetzlichen Leistungen ergibt sich der Eigenanteil für Pflegebedürftige bzw. deren Angehörige.

Leistungsbeispiel

Frau Meier ist pflegebedürftig und hat Pflegegrad 3. Ihr häuslicher Pflegedienst kostet insgesamt 2.488 €. Von ihrer gesetzlichen Pflegeversicherung erhält Sie einen Beitrag in Höhe von 1.497 €. In diesem Fall beträgt die Eigenleistung von Frau Meier 991 €, die sie monatlich für ihren ambulanten Pflegedienst bezahlen muss.

BEISPIEL: DIE KOSTEN BEI VOLLSTATIONÄRER PFLEGE IM PFLEGEHEIM

	Pflegegrad 1	Pflegegrad 2	Pflegegrad 3	Pflegegrad 4	Pflegegrad 5
Bundesdurchschnittliche Kosten pro Monat	3.000,00 €	4.005,00 €	4.519,00 €	5.055,00 €	5.296,00 €
Leistungen aus der gesetzlichen Pflegeversicherung	131 €	805 €	1.319 €	1.855 €	2.096 €
Bundesdurchschnittlicher Leistungszuschlag*	0,00 €	700,00 €	700,00 €	700,00 €	700,00 €
Eigenleistung durch den Versicherten	2.869,00 €	2.500,00 €	2.500,00 €	2.500,00 €	2.500,00 €

* Berechnung für eine vollstationäre Pflege von mehr als 24 Monaten (50 % des bundesdurchschnittlichen Eigenanteils von 1.400 €)

Ab dem 01.01.2022 zahlt die Pflegekasse – für eine stationäre Pflege – zusätzlich einen prozentualen Leistungszuschlag (für die Pflegegrade 2 bis 5), bezogen auf den einrichtungseinheitlichen Eigenanteil. Die Höhe des Leistungszuschlags ist von der bisherigen Dauer der vollstationären Pflege abhängig:

- bis 12 Monate: **15 %**, mehr als 12 Monate: **30 %**, mehr als 24 Monate: **50 %** und mehr als 36 Monate: **75 %** des zu zahlenden Eigenanteils an den pflegebedingten Aufwendungen.

WISSENSWERTES

WIE BERECHNET SICH DIE PRÄMIE?

Folgendes wird bei der Prämienberechnung berücksichtigt:

- Höhe der Absicherung
- Eintrittsalter
- Gesundheitszustand bei Abschluss des Vertrages

WIE ERFOLGT IN DER GESETZLICHEN PFLEGEVERSICHERUNG DIE EINSTUFUNG IN EINEN PFLEGEGRAD?

Der bundesweit tätige medizinische Dienst der Krankenversicherung (MDK) stellt die Pflegebedürftigkeit fest.

Folgende Stufen der Pflegegrade werden dabei unterschieden:

- Pflegegrad 1:** geringe Beeinträchtigung der Selbstständigkeit
- Pflegegrad 2:** erhebliche Beeinträchtigung der Selbstständigkeit
- Pflegegrad 3:** schwere Beeinträchtigung der Selbstständigkeit
- Pflegegrad 4:** schwerste Beeinträchtigung der Selbstständigkeit
- Pflegegrad 5:** schwerste Beeinträchtigung der Selbstständigkeit mit besonderen Anforderungen an die pflegerische Versorgung

Bei der privaten Pflegezusatzversicherung richtet sich der Versicherer bei der Einstufung in einen Pflegegrad entweder nach dem MDK oder er legt seine eigenen Kriterien zugrunde.



WAS LEISTET DIE GESETZLICHE PFLEGEVERSICHERUNG?

Bei der gesetzlichen Pflegeversicherung wird unterschieden zwischen häuslicher Pflege, teilstationärer Pflege und vollstationärer Pflege. Bei der häuslichen Pflege kann ein Pflegegeld beantragt werden, wenn ein Familienangehöriger die Person selbst pflegt.

	häusliche Pflege	häusliche Pflege	stationäre Pflege	
	Sachleistungen (mtl.)	Geldleistungen (mtl.)	Leistungsbetrag (mtl.)	Leistungszuschlag (mtl.)
Pflegegrad 1	0 €	0 €	Zuschuss in Höhe von 131 €	0,00 €
Pflegegrad 2	796 €	347 €	805 €	individuell
Pflegegrad 3	1.497 €	599 €	1.319 €	individuell
Pflegegrad 4	1.859 €	800 €	1.855 €	individuell
Pflegegrad 5	2.299 €	990 €	2.096 €	individuell

+ Entlastungsbetrag: zweckgebunden bis zu 131 € (§ 45b SGB XI) - gilt für ambulante Pflege (Pflegegrad 1-5)

<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 style="text-align: right;">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:

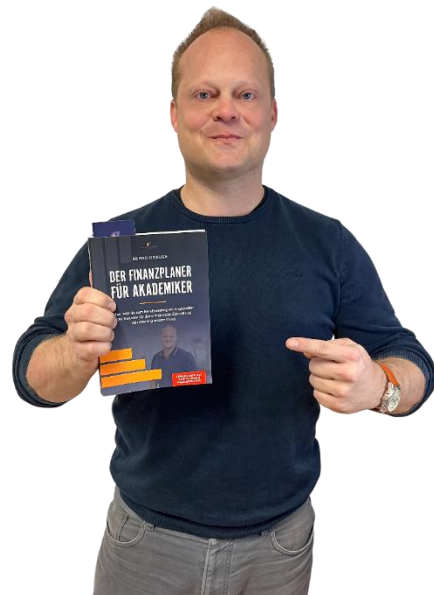
[Hier Termin buchen – ganz einfach & unverbindlich](#)

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

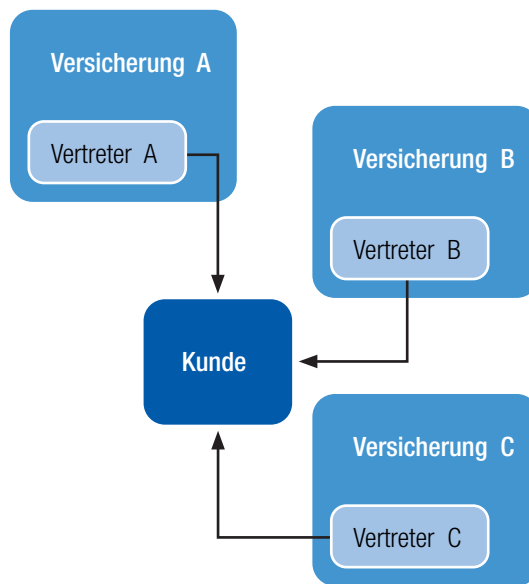
Die Versicherungsvertreter sind die häufigsten Vermittler in Deutschland. In der Regel sind sie für nur ein Unternehmen als selbstständige Einfirmenvertreter tätig. Allerdings bedeutet selbstständig nicht unabhängig. Denn fast immer stehen dem Vertreter ausschließlich die Produkte seines Hauses zur Verfügung.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

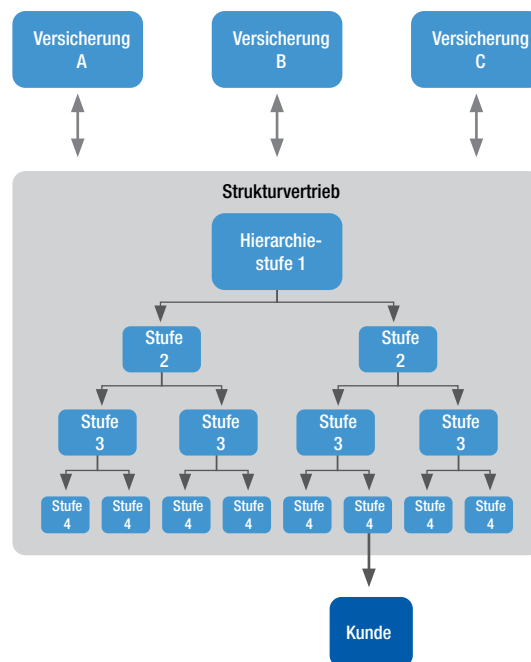


- berät Sie umfassend
- informiert Sie über seinen Vermittlerstatus
- weist seine Qualifikationen nach
- trennt zwischen Analyse und Eindeckung
- erfasst systematisch alle Daten und Fakten
- vergleicht unterschiedliche Produkte für Sie
- stellt Lösungen und Konzepte auf Ihre Ziele und Wünsche ab
- erstellt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



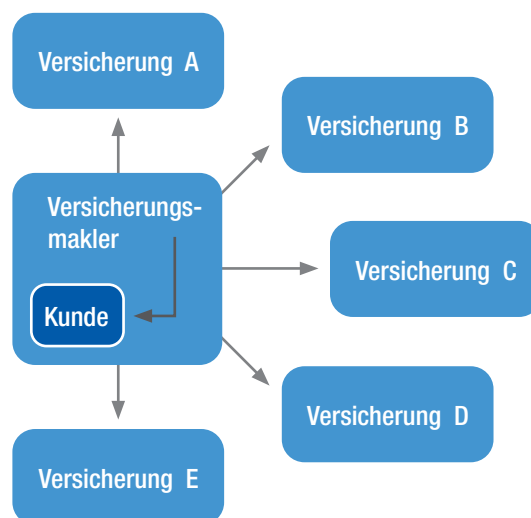
Strukturvertriebe

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

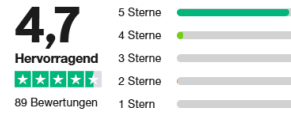
Bewertungen 89 •  4,7 


Finanzberater

 Bewertung abgeben

 Zur Website

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



 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