

NACHHALTIGE VERSICHERUNGEN

Generationengerecht und umweltfreundlich



Der Fairsicherungsladen GmbH
Waldstr. 65 | 76133 Karlsruhe

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



DAS SOLLTEN SIE WISSEN



DIE NOTWENDIGKEIT NACHHALTIGER PRODUKTE

Wir stecken mittendrin im Klimawandel. Polkappen und Gletscher schmelzen, der Meeresspiegel steigt, Extremwetterereignisse wie Stürme, Dürren und Waldbrände häufen sich. Das Verbrennen fossiler Energieträger wie Kohle und Öl macht die Erde zum Treibhaus. Seit Beginn der Industriellen Revolution verzeichnen wir auf unserer Erde ein exorbitantes Bevölkerungswachstum. Auf unserem Planeten leben immer mehr Menschen, was zur Folge hat, dass mehr Waren benötigt werden und die CO₂-Emission ansteigt. Unser aller Ziel muss es demnach sein, den enormen Energiebedarf auf eine andere Art und Weise zu generieren: auf Basis erneuerbarer Energien.

NACHHALTIGKEIT IN DER ALTERSVORSORGE

Die persönliche Vorsorge fürs Alter liegt in der eigenen Verantwortung. Wer zusätzlich privat vorsorgt, kann seinen gewohnten Lebensstandard auch im Alter halten. Menschen bringen im Laufe ihres Lebens mitunter hohe Geldsummen für ihre Altersvorsorge auf, welche von den Versicherern weiter investiert werden. Doch wie wirtschaften Anbieter mit den Beiträgen, die Sie regelmäßig zahlen? Werden Aktien und Anleihen von Unternehmen gekauft, die Kohle fördern und womöglich Arbeits- und Menschenrechte verletzen oder wird in Firmen investiert, die Solar- und Windparks errichten und soziale und faire Arbeitsbedingungen bieten? Noch zu wenige Kunden achten bei der Vorsorgewahl auf derartige Kriterien.

Problematisch kann die Wahl geeigneter Produkte werden, denn für die Bewertung der Nachhaltigkeit von Anlagestrategien gibt es keine einheitlichen Standards. Um sich dennoch einen Überblick über die am Markt angebotenen Produkte verschaffen zu können, stellen die Versicherer ihren Kunden sogenannte Anlageberichte zur Verfügung, in denen die tatsächlich in nachhaltige Anlagen investierten Geldsummen ausgewiesen werden. Zudem legen Versicherer offen, wie sie bei der Verwendung der Beiträge ethische, soziale und ökologische Belange berücksichtigen.

ESG-KRITERIEN

Die Versicherer halten sich dabei an festgelegte Kriterien für nachhaltige Kapitalanlagen nach ESG-Standards. ESG steht für Environmental, Social, Governance – also für Schutz der Umwelt, Einhaltung sozialer Standards und gute Unternehmensführung. Anbieter, die nach den ESG-Kriterien handeln, prüfen jede neue Kapitalanlage anhand der vorgegebenen Kriterien. Werden diese nicht erfüllt, kommt eine Anlage nicht in Frage. Wird also beispielsweise in Immobilien investiert, achten Versicherer auf ein umweltfreundliches Bauverfahren und auf das Errichten energieeffizienter Gebäude. Bei einer möglichen Investition in festverzinsliche Kapitalanlagen von Staaten wird vorher deren Umgang mit Menschenrechten geprüft. Wird in die Energiegewinnung investiert, kommen lediglich erneuerbare Energien wie Wind, Wasser und Solar in Frage. Hierbei müssen sich nachhaltige Investments und eine hohe Rendite keinesfalls ausschließen. Prognosen zeigen sogar, dass nachhaltige Produkte in Zukunft besser performen können als konventionelle Produkte. Auf dem Weltmarkt wächst die Nachfrage nach Energie kontinuierlich. Nachhaltige Energiegewinnung ist mitunter um einiges günstiger als jene aus fossilen Energieträgern. Ein Renditepotenzial ist also durchaus vorhanden.

POSITIV- UND NEGATIVLISTEN

Bei der Prüfung passender Kapitalanlagen binden einige Versicherer zudem eigens aufgestellte Positiv- und Negativlisten mit in die Entscheidung ein. Die Negativliste legt fest, in welche Anlagen kein Kapital investiert werden darf. Ausgeschlossen werden hier zum Beispiel die Energieerzeugung aus Kohle und nuklearem Material oder die Herstellung von Kriegswaffen und Militärgütern. Die Positivliste hingegen enthält Kriterien, anhand derer die Versicherer Unternehmen als nachhaltig einstufen.



UN-PRI-INITIATIVE

Weitere wichtige Merkmale, um die Marktposition der Versicherer zu diesem wichtigen gesellschaftlichen Thema einstufen zu können, liefern deren Mitgliedschaften in verschiedenen Initiativen. Eine davon ist die UN-PRI-Initiative. Das Kürzel UN PRI steht für UN Principles for Responsible Investment (Prinzipien für verantwortliches Investieren). Dabei handelt es sich um eine bereits 2006 gegründete Initiative von Finanzinvestoren in Partnerschaft mit der Finanzinitiative des UN-Umweltprogramms UNEP und dem UN Global Compact. Die PRI-Unterzeichner verpflichten sich dazu, sechs Prinzipien für verantwortungsvolle Investments in die Praxis umzusetzen:

1. Wir werden ESG-Themen in die Analyse- und Entscheidungsprozesse im Investmentbereich einbeziehen.
2. Wir werden aktive Anteilseigner sein und ESG-Themen in unserer Investitionspolitik und -praxis berücksichtigen.
3. Wir werden Unternehmen und Körperschaften, in die wir investieren, zu einer angemessenen Offenlegung in Bezug auf ESG-Themen anhalten.
4. Wir werden die Akzeptanz und die Umsetzung der Prinzipien in der Investmentbranche vorantreiben.
5. Wir werden zusammenarbeiten, um unsere Wirksamkeit bei der Umsetzung der Prinzipien zu steigern.
6. Wir werden über unsere Aktivitäten und Fortschritte bei der Umsetzung der Prinzipien Bericht erstatten.

Durch die Umsetzung der PRI treiben Versicherer nachhaltiges Wirtschaften aktiv voran und ermutigen andere Marktteilnehmer, es ihnen gleichzutun.

Mit nachhaltiger Geldanlage schaffen auch Sie Mehrwerte für Wirtschaft, Gesellschaft und Umwelt. In Zukunft wird es wichtig sein, neben den klassischen Attributen Rentabilität, Liquidität und Sicherheit auch ökologische, soziale und ethische Kriterien bei der Wahl der passenden Anlage mit einfließen zu lassen. Gerne analysieren wir mit Ihnen die breiten Angebote am Markt, um eine optimale, individuelle Lösung zu finden.

NACHHALTIGKEIT IN DER KOMPOSITVERSICHERUNG

Auch im Bereich der Kompositversicherungen gibt es viele Möglichkeiten, eine Versicherungsleistung im Sinne der Nachhaltigkeit zu vereinbaren. Nachfolgend möchten wir Ihnen die wichtigsten Bereiche vorstellen.

PRIVATHAFTPFLICHTVERSICHERUNG

In der privaten Haftpflichtversicherung haben Anbieter Lösungen gefunden, um das Nachhaltigkeitsprinzip zu gewährleisten und von konventionellen Schadensersatzleistungen Abschied zu nehmen. Dem Versicherungsnehmer wird hier die Möglichkeit gegeben, seine eigenen Werte in Bezug auf die Nachhaltigkeit an den geschädigten Dritten weiterzugeben. Laut Gesetz hat der Geschädigte lediglich einen Anspruch auf den Ersatz des Zeitwerts der beschädigten Sache. Die nachhaltige Haftpflichtversicherung leistet jedoch einen vereinbarten Zuschlag auf die Schadenssumme, wenn der Geschädigte die Reparatur oder die Mehrkosten für die Wiederbeschaffung im Sinne der Nachhaltigkeit nachweist.

Schadenbeispiel: Der Versicherungsnehmer schüttet einem Partygast versehentlich ein Glas Rotwein übers Shirt. Da eine Reinigung nicht in Frage kommt, hat der Geschädigte Anspruch auf eine Zeitwertentschädigung. Wird das Shirt durch ein neues mit Nachhaltigkeitssiegel ersetzt, erfolgt durch den Versicherer zusätzlich eine Mehrleistung in Höhe von 20 Prozent als vertraglich vereinbarter Nachhaltigkeitszuschlag.

HAUSRATVERSICHERUNG

Einen nachhaltig orientierten Haushalt zu führen wird für immer mehr Menschen zur Selbstverständlichkeit. Auch die Versicherer möchten ihren Beitrag dazu leisten und bieten nachhaltige Produktlösungen an, um den Standard in den deutschen Haushalten voranzutreiben.

Schadenbeispiel: Durch einen Rohrbruch in der Wand wird die Küche des Versicherungsnehmers unter Wasser gesetzt. Der darin befindliche Kühlschrank wird im Zuge dessen irreparabel beschädigt. Ersetzt der Versicherte den Kühlschrank nun durch ein Gerät mit neuester Effizienzklasse, bekommt er einen vereinbarten Prozentsatz der eigentlichen Schadenshöhe on top.



WOHNGEBÄUDEVERSICHERUNG

Auch bei der Wohngebäudeversicherung gewinnen nachhaltige Tarife zunehmend an Bedeutung. Moderne Anbieter übernehmen bei der Regulierung nicht nur die Wiederherstellung des Status quo ante, sondern bieten darüber hinaus nachhaltige Mehrleistungen.

Schadenbeispiel: Infolge einer Brandstiftung brennt das eigene Heim restlos ab. Wenn die für den Wiederaufbau benötigten Rohstoffe über nachhaltige Unternehmen bezogen werden, leistet der Versicherer für die hieraus entstandenen Mehrkosten eine vertraglich vereinbarte Mehrleistung on top. Zudem beteiligt sich der Anbieter an den Mehrkosten für die Wiederbeschaffung einer Heizungsanlage mit der höchsten Effizienzklasse zum vertraglich festgelegten Anteil von 20 Prozent.

UNFALLVERSICHERUNG

Um einen nachhaltigen Lifestyle zu belohnen, bieten auch Unfallversicherer Mehrleistungen in ihren Tarifen.

Schadenbeispiel: Auf der wöchentlichen Fahrradtour war der Versicherte für einen kurzen Moment unaufmerksam und fuhr mit seinem Rad gegen einen Baum. Infolgedessen verletzte der Fahrradfahrer seine Hand so schwer, dass von den Ärzten eine vollständige Gebrauchsunfähigkeit diagnostiziert wurde. Dank der Bonusleistung, die bei Unfällen infolge umweltschonender Radtouren gezahlt wird, erhält der Versicherungsnehmer zusätzlich zu dem vereinbarten Invaliditätsgrad von 55 Prozent eine zehnprozentige Erhöhung.

KFZ-VERSICHERUNG

Sie möchten auch Ihr Auto nachhaltig versichern? Kein Problem, denn auch Kfz-Versicherer bieten Tarife mit einem grünen Mehrwert. Durch nachhaltige Mehrleistungen animieren einige Anbieter ihre Kunden zur Nutzung nachhaltigerer Fortbewegungsmittel.

Schadenbeispiel: Der Versicherungsnehmer fährt mit seinem spritbetriebenen Auto aus Unachtsamkeit in eine Schutzplanke. Das Fahrzeug erleidet hierdurch Totalschaden. Die zuständige Kaskoversicherung leistet neben dem Fahrzeugwert eine Extra-Erschädigung in Höhe von 2.000 Euro, wenn sich der Versicherungsnehmer bei seiner Neuanschaffung für ein E-Auto entscheidet.

Tipp: Sollten Sie auf die Nutzung eines E-Autos umsteigen, sind bei dessen Absicherung spezielle Punkte zu beachten. Beispielsweise sollte auch der Akku versichert sein (inklusive Bedienfehler oder Fehler beim Laden). Der Leistungsumfang für Elektroautos muss genau geprüft werden, da – anders als bei einem konventionellen Auto – erweiterte Leistungspunkte eine wichtige Rolle spielen.

ZUSÄTZLICHE MEHRWERTE

Neben den bereits genannten Mehrleistungen im Schadensfall engagieren sich einige Versicherer zudem für ökologische Projekte. Darunter fallen beispielsweise Versprechen, dass für jeden abgeschlossenen Vertrag ein Baum gepflanzt wird. Zudem werden die Prämien, die nicht für die Schadensregulierung in Anspruch genommen werden müssen – genau wie bei der nachhaltigen Altersvorsorge –, in nachhaltige Kapitalanlagen investiert.

GEMEINSAM FÜR EINE BESSERE ZUKUNFT

Ob Jung oder Alt – unsere Zukunft können wir nur gemeinsam gestalten. Jeder kann durch nachhaltiges Denken und Handeln seinen Beitrag dazu leisten, die Welt ein Stück weit besser zu machen. Mit entsprechenden Versicherungsprodukten fangen Sie klein an, können aber Großes bewirken.

<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:

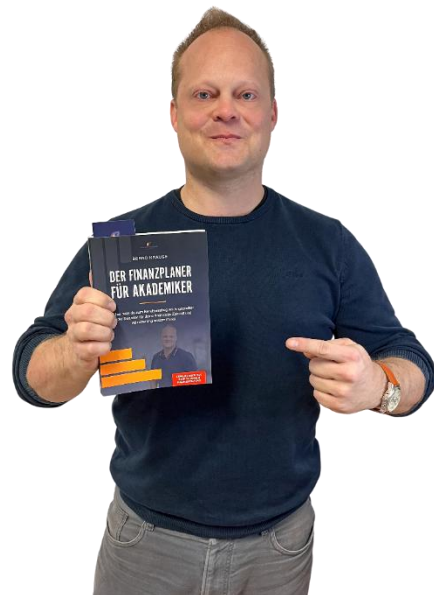
[Hier Termin buchen – ganz einfach & unverbindlich](#)

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

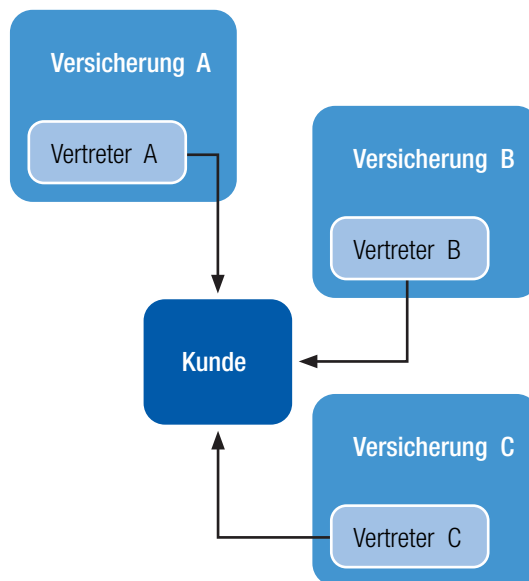
Die Versicherungsvertreter sind die häufigsten Vermittler in Deutschland. In der Regel sind sie für nur ein Unternehmen als selbstständige Einfirmenvertreter tätig. Allerdings bedeutet selbstständig nicht unabhängig. Denn fast immer stehen dem Vertreter ausschließlich die Produkte seines Hauses zur Verfügung.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

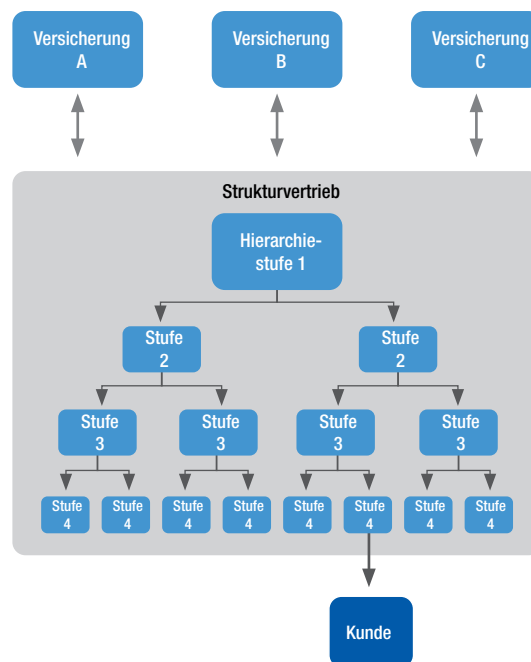


- berät Sie umfassend
- informiert Sie über seinen Vermittlerstatus
- weist seine Qualifikationen nach
- trennt zwischen Analyse und Eindeckung
- erfasst systematisch alle Daten und Fakten
- vergleicht unterschiedliche Produkte für Sie
- stellt Lösungen und Konzepte auf Ihre Ziele und Wünsche ab
- erstellt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



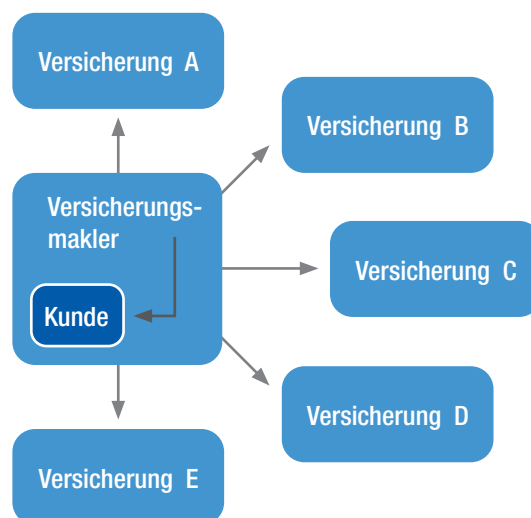
Strukturvertriebe

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


Trustpilot-Be...

4,8/5 125 Rezensionen...

4,7/5 89 Rezensionen



Profil beansprucht

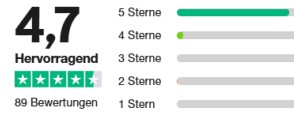
Bewertungen 89 •  4,7

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

S 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

Bernd Krause