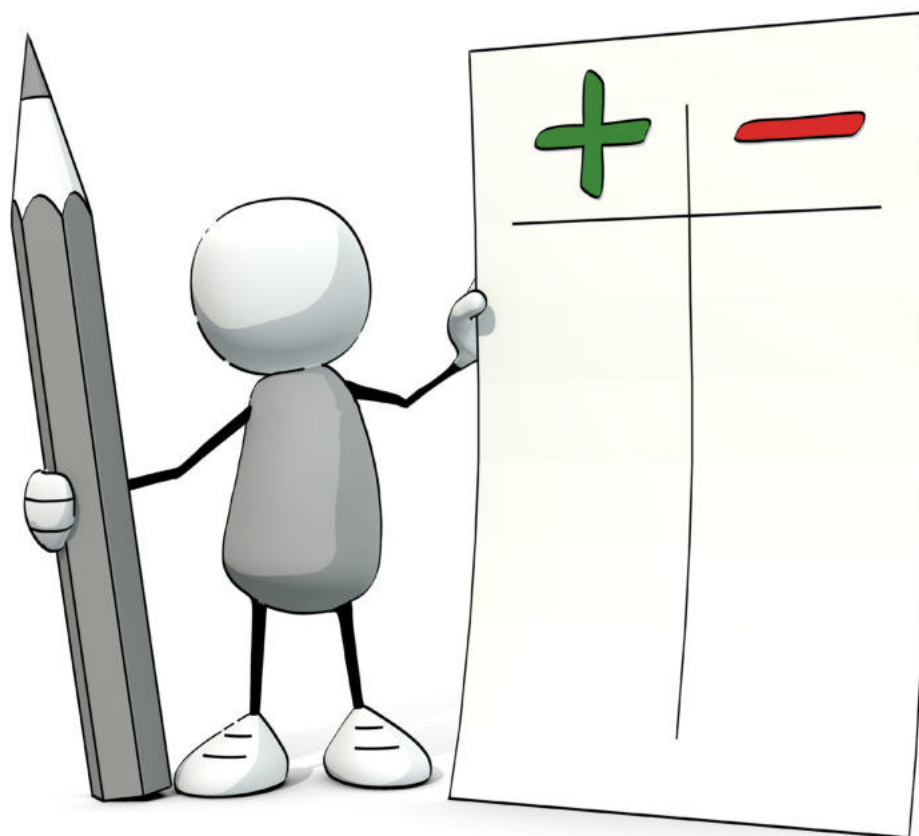


SOZIALVERSICHERUNG ODER PRIVATVERSICHERUNG?

Eine Entscheidungshilfe für Selbstständige



Der Fairsicherungsladen GmbH
Waldstr. 65 | 76133 Karlsruhe

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

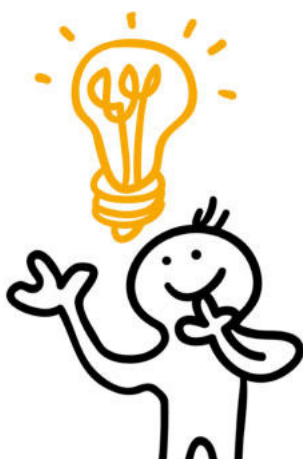


DAS SOLLTEN SIE WISSEN

SIE ENTSCHEIDEN SICH NICHT FÜR EINE VERSICHERUNG – SIE ENTSCHEIDEN SICH FÜR EIN SYSTEM!

Egal ob Existenzgründer oder langjähriger Gewerbetreibender: Als Selbstständiger können Sie sich entscheiden, welchem System Sie Ihre private Absicherung anvertrauen möchten. Wie jedem Angestellten steht es Ihnen frei, Teil des Sozialsystems zu sein und unter den Mantel der Sozialversicherungen zu schlüpfen. Sie haben allerdings auch die Möglichkeit, Ihren Schutz etwas individueller durch die Kombination privater Versicherungsverträge zusammenzustellen. Auch eine Kombination beider System ist bei der Realisierung Ihres persönlichen Versicherungsschutzes denkbar.

Die an dieser Stelle meist gestellte Frage „Was kostet es denn jeweils?“ lässt sich leider nicht pauschal beantworten. Wie oben bereits erwähnt, treffen Sie eine Entscheidung zwischen zwei grundsätzlich verschiedenen Systemen. Weder der Aufbau, noch der Leistungsumfang ist 1 zu 1 miteinander vergleichbar – obwohl beide Sparten zumindest dem Namen nach gleiche Aufgaben zu erfüllen scheinen. Wir möchten Ihnen daher auf den folgenden Seiten die wichtigsten Vor- und Nachteile präsentieren, damit Sie die für Sie richtige Entscheidung treffen können.



DIE VERSCHIEDENEN BEREICHE IHRER PERSÖNLICHEN ABSICHERUNG

ARBEITSLOSENVERSICHERUNG

Bei der Absicherung gegen Arbeitslosigkeit gibt es in Ermangelung privater Alternativen keine Entscheidungsmöglichkeit. Wir möchten sie daher nur kurz behandeln. Hier bietet ausschließlich die gesetzliche Arbeitslosenversicherung eine Möglichkeit, sich auch als Gewerbetreibender abzusichern. Diese Möglichkeit gibt es allerdings nur für Existenzgründer, da in den zwei Jahren vor Aufnahme der Selbstständigkeit mindestens 12 Monate lang Versicherungspflicht vorgelegen haben muss.

Der monatliche Beitrag ist eine Pauschale von ca. 97 Euro. Neugründer zahlen bis zum Ablauf des ersten Kalenderjahres nach Aufnahme der selbstständigen Tätigkeit generell nur den hälftigen Beitrag.

Der Leistungsbezug wird mit der Aufgabe des Geschäfts, sprich der Gewerbeabmeldung, begründet. Wie hoch das Arbeitslosengeld für freiwillig Versicherte ausfällt, lässt sich nicht pauschal sagen. Zur Berechnung der Ansprüche wird ein fiktives Arbeitsentgelt angenommen, das sich an der Art der Beschäftigung bemisst, auf die nun vermittelt werden soll, und die dafür notwendigen Qualifikationen. Daraus ergeben sich Richtwerte. Wer als Selbstständiger bereits zweimal Arbeitslosengeld bezogen hat, kann sich nicht wieder freiwillig versichern, ohne wieder mind. für zwölf Monate in einem versicherungspflichtigen Arbeitsverhältnis gewesen zu sein.



Der Schutz ist in jedem Fall empfehlenswert für die Anfangszeit der Selbstständigkeit, wenn noch nicht alles „rund“ läuft.

KRANKEN- UND PFLEGEVERSICHERUNG

Kaum ein anderer Absicherungsbereich war in den letzten Jahren so medienpräsent, wie die Krankenversicherung. Die Pflegeversicherung hatte sie als Pflichtversicherung dabei schon immer „huckepack“ mit dabei. Kaum eine Legislaturperiode einer Bundesregierung, in der nicht an der ein oder anderen Stelle in der gesetzlichen Krankenversicherung „reformiert“ wurde, was in der Regel eine Kürzung der Leistungen mit sich brachte. Inzwischen wurde es auch zur Pflicht, in Deutschland krankenversichert zu sein. Daher stellt die Entscheidung für eine Gesetzliche oder Private Krankenversicherung (GKV bzw. PKV) die erste Systementscheidung für die meisten Selbstständigen dar.



Bei der Krankenversicherung kann man den Unterschied der beiden Systeme sehr gut erkennen. Zählt bei der PKV Alter und Gesundheitszustand, ist es bei der GKV nur das Einkommen, an dem man sich hinsichtlich des Beitrags orientiert. Regelt den Leistungsumfang der PKV der Tarif als Vertragsbestandteil, regelt ihn bei der GKV zum allergrößten Teil das Sozialgesetzbuch. Machen Sie bei der Entscheidung keinesfalls den Fehler, sich am Preis zu orientieren, den ein System aufruft. Vielmehr sollten Sie sich selbst die Frage beantworten, wie Sie im Krankheitsfall behandelt werden möchten. Auch, was in Ihrem weiteren Leben noch auf Sie zukommen kann, verdient Beachtung.

GKV

- Unter Umständen beitragsfreie Mitversicherung von Ehegatten und Kindern
- In der Regel direkte Abrechnung zw. Arzt und Krankenkasse ohne weiteres eigenes Zutun
- Beitragsbefreiung in Mutterschutz und Elternzeit
- Maximalbeitrag abhängig von Beitragsbemessungsgrenze
- Keine Gesundheitsprüfung nötig
- Wechsel zu anderem Anbieter problemlos möglich
- Auslandsschutz nur eingeschränkt vorhanden
- Einstieg mit Mindestbeitrag ungeachtet des tatsächlichen Einkommens
- Beitragszuschlag für Kinderlose (Pflegeversicherung)
- Beitragsentwicklung im Alter in erster Linie von dann gültiger Gesetzgebung abhängig
- Überwiegend gesetzlich eingeschränkter Leistungskatalog
- „Reformierbarkeit“ des Leistungskatalogs (normalerweise Kürzungen)
- Begrenzung der Leistung auf den Regelsatz der Gebührenordnung für Ärzte, dadurch keine Kostenübernahme durch Spezialisten
- Maximales Krankengeld abhängig von aktueller Beitragsbemessungsgrenze
- Keine Anpassungsmöglichkeit an persönlichen Absicherungswunsch (z. B. Ein-Bett-Zimmer, Heilpraktiker, Zahnimplantate etc.)
- Verschiedene „versteckte“ Zuzahlungen vorgeschrieben (z. B. ehemalige quartalsweise Praxisgebühr, bei Medikamenten, im Krankenhaus etc.)

PKV

- Versicherungsschutz auf persönliche Wünsche bzw. persönlichen Bedarf abstimmbar
- Vereinbarte Leistungen vertraglich bis ans Lebensende garantiert
- Optionstarife (Einstieg mit weniger leistungsstarken Tarifen, spätere Verbesserung ohne erneute Gesundheitsprüfung)
- Beitrag ist nicht vom Einkommen abhängig
- Beitragsentwicklung im Alter durch Beitragsentlastungsplan, Altersrückstellungen und Tarifwechsel beeinflussbar
- Zuzahlungen nur entsprechend vereinbarter Selbstbeteiligung oder der vereinbarten Erstattungsgrenzen eines Tarifs
- Erstattung je nach Tarif auch über Regel- und Höchstsatz der Gebührenordnung für Ärzte hinaus (Honorarvereinbarung für Spezialisten)
- Möglichkeit der teilweisen Beitragsrückerstattung bei Leistungsfreiheit
- Grundsätzlich weltweiter Versicherungsschutz, evtl. zeitliche Einschränkungen, sowie Begrenzung auf vereinbarten Vertragsumfang
- Familienmitglieder müssen mit separatem, zusätzlichem Beitrag abgesichert werden
- Späterer Wechsel zu anderem Anbieter nur bei entsprechend gutem Gesundheitszustand möglich
- In Mutterschutz und Elternzeit besteht i. d. Reg. weiterhin Prämienzahlungspflicht

SYSTEMVERGLEICH GESETZLICHE VS. PRIVATE KRANKENVERSICHERUNG (GKV VS. PKV)

	GKV	PKV
Kalkulation		
Finanzierung	Umlageverfahren ohne Bildung von Altersrückstellungen	Kapitaldeckungsverfahren mit Bildung von Altersrückstellungen
Beitrag abhängig von	Solidarprinzip, Einkommen	Individualprinzip, Gesundheit, Alter & Leistung
Äußere Einflüsse	Politisch definierte Inhalte, die jederzeit geändert werden können	Vertragsinhalte, die keiner Veränderung unterliegen
Gesundheit	Keine Berücksichtigung – Kontrahierungszwang	Prüfung des aktuellen Gesundheitszustands – Positivselektion
Familie	Beitragsfreie Mitversicherung möglich (Einkommengrenzen beachten)	Individualbeitrag je versicherter Person (Erleichterung während der Elternzeit möglich)
Leistungen		
Med.-techn. Fortschritt	Wirtschaftlichkeitsangebot (SGBV, § 12) ausreichend, zweckmäßig & wirtschaftlich	Medizinisch notwendige Heilbehandlung
Leistungsumfang	Nicht garantiert, kann jederzeit durch den Bundesausschuss geändert werden	Garantierte Leistungen durch die jeweiligen Tarifbedingungen

BEITRAGSENTWICKLUNG DER GKV UND PKV

Zwischen 2005 und 2025 sind die Beitragseinnahmen in der GKV je Versicherten um durchschnittlich 3,8 Prozent pro Jahr gestiegen. In der PKV liegt der Wert bei 3,1 Prozent.

Beitragsentwicklung der GKV und PKV

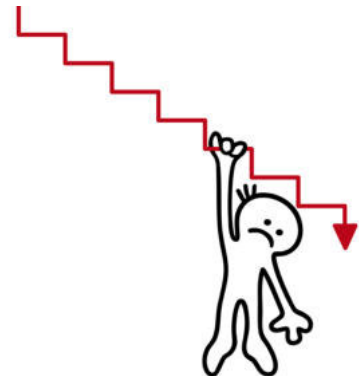


UNFALLVERSICHERUNG

Auch bei der Unfallversicherung ist der Vergleich beider Systeme ähnlich dem von Äpfeln mit Birnen. Irgendwie haben sie schon eine ähnliche Aufgabe – sind aber doch grundverschieden.

Die gesetzliche Unfallversicherung sieht sich in erster Linie als Mittel zum Zweck, Sie durch Behandlung, Reha usw. nach einem Arbeitsunfall wieder fit für den beruflichen Alltag zu machen. Den Großteil dieser Leistungen würde man spontan eher im Leistungsumfang einer Krankenversicherung vermuten.

Deckung besteht ausschließlich bei Arbeitsunfällen (das können auch Unfälle auf dem direkten Weg hin oder zurück von der Arbeit sein), in der Freizeit greift ihr Schutz nicht. Eine Kapitalleistung wird in überschaubarer Höhe erst ab einer Minderung der Erwerbsfähigkeit von 20 % und nur als Rente ausgezahlt.



Eine private Unfallversicherung dient viel mehr einer konkreten Eigenabsicherung gegen die finanziellen Folgen eines Unfalls. Der Kerngedanke dahinter ist der, ausreichende finanzielle Mittel zur Verfügung gestellt zu bekommen, um das eigene Lebensumfeld an die erlittene Behinderung anpassen zu können. Die Höhe der Absicherung ist dabei grundsätzlich frei wählbar. Einige Zusatzbausteine lassen eine sehr gute Individualisierung auf den eigenen Anspruch zu.

Gesetzliche Unfallversicherung

- Keine Gesundheitsprüfung
- Rente bereits ab 20 %iger Minderung der Erwerbsfähigkeit
- Berufskrankheiten sind mitversichert (z. B. Mehlstauballergie)
- ● Behandlungs- und Rehamaßnahmen
- Verletztengeld (ähnlich Krankengeld)
- Übergangsgeld (während z. B. Rehamaßnahme)
- (Kleines) Sterbegeld
- ● Versicherungsschutz besteht nur während der Arbeit und auf den Wegen hin und zurück nach Hause, nicht in der Freizeit
- Keine einmalige Geldleistung für invaliditätsbedingte Aufwendungen
- Viele der Nebenleistungen (z. B. Sterbegeld) orientieren sich nicht am Einkommen, sondern nur an der Bezugsgröße der Sozialversicherung
- Keine Möglichkeit, die Absicherung an den tatsächlichen eigenen Bedarf anzupassen

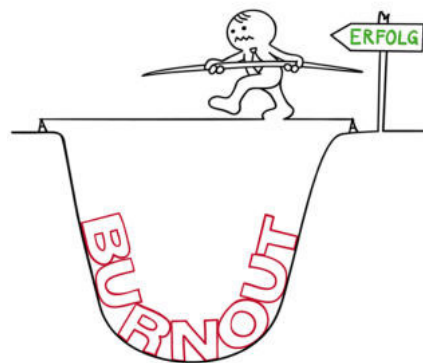
Private Unfallversicherung

- ● Versicherungsschutz besteht 24 Stunden am Tag bei jeder „normalen“ beruflichen oder privaten Tätigkeit (z. B. nicht als Motorrennsportler)
- Ausreichende Kapitalleistung für invaliditätsbedingte Aufwendungen absicherbar
- Schutz durch zusätzliche Bausteine (z. B. Krankenhaustagegeld, Übergangs-, Todesfallleistung etc.) sehr gut individualisierbar
- Unfallrente in Höhe frei wählbar (ggf. tarifliche Grenzen), unabhängig von Erwerbsfähigkeit ab 50 % Invalidität
- Zusätzliche Assistance-Leistungen,
- kosmetische OPs etc. möglich
- ● häufig einfache Gesundheitsprüfung nötig

ARBEITSKRAFTABSICHERUNG

Die Absicherung der Arbeitskraft ist eine der wichtigsten Vorsorgemaßnahmen, die Sie treffen können.

Im Sozialsystem findet man einen solchen Schutz nur unter dem Deckmantel der Gesetzlichen Rentenversicherung. Die dort enthaltene Erwerbsminderungsrente stellt allerdings bestenfalls eine Grundversorgung dar. Sie erhalten nur noch eine einheitliche, zweistufige Erwerbsminderungsrente mit stark reduzierten Leistungen. Dabei wird nicht berücksichtigt, welchen beruflichen Status der Betroffene zuvor besaß. Er oder sie muss nahezu jeden anderen Job annehmen, egal wie hoch die erreichte berufliche Qualifikation ist. Die volle Höhe der Erwerbsminderungsrente – das sind lediglich rund 34 % des letzten Bruttoeinkommens – gibt es nur, wenn der Erkrankte oder Verunglückte nur noch weniger als drei Stunden am Tag arbeiten kann. Die Erwerbsminderungsrente kann in Abhängigkeit vom Umfang der Einzahlungen in die gesetzliche Rentenversicherung höher, aber auch deutlich niedriger ausfallen.



Wer seine erworbenen Anwartschaften aus einem früheren Arbeitnehmersverhältnis erhalten will, muss einen Antrag auf Versicherungspflicht stellen. Selbstständige müssen, anders als Arbeitnehmer, den vollen Beitrag zahlen. Gewerbetreibende und Handwerker, die sich dies nicht leisten können, haben die Möglichkeit, auf Antrag nur den Regelbeitrag zu bezahlen. Der Regelbeitrag bemisst sich am Einkommen eines Durchschnittsverdieners. Eine zusätzliche Beitragsentlastung besteht für Existenzgründer. In den ersten drei Jahren wird nur der halbe Regelbeitrag erhoben. Da sich die Höhe der Beitragszahlung direkt auf die Höhe der Rentenleistung auswirkt, haben Sie auch das Recht, den vollen Regelbeitrag zu bezahlen bzw. eine Beitragseinstufung entsprechend Ihres tatsächlichen Einkommens zu verlangen. In 2025 beträgt der Regelbeitrag 696,57 Euro pro Monat. Bitte beachten Sie, dass Sie mit diesem Beitrag u. a. auch eine Anwartschaft zur Altersvorsorge erwerben.

Privater Schutz bedeutet bei der Arbeitskraftabsicherung auch sehr viel gezielterer Schutz. Den umfassendsten Schutz bietet hier die Berufsunfähigkeitsversicherung. Hier entscheiden Sie, welche Monatsrente abgesichert werden und bis zu welchem Alter der Schutz bestehen soll (z. B. Ihr 67. Lebensjahr). Die Rente wird in der Regel nur bis zum vereinbarten Endalter ausgezahlt. Bei der Prüfung der Berufsunfähigkeit wird geprüft, wie sehr Ihr Krankheitsbild Einfluss auf Ihre konkrete letzte Tätigkeit hatte. Sie und Ihr Beruf stehen also tatsächlich im Zentrum des Schutzes. Der Beitrag für diesen exquisiten Schutz bildet sich aus dem Risiko Ihres Berufsbildes, Ihrem Alter, der gewünschten Versicherungszeit sowie Ihrem Gesundheitszustand.

Grundsätzlich bietet die Versicherungsbranche auch „schwächere“ Möglichkeiten der Arbeitskraftabsicherung. Die Dread Disease beispielsweise zahlt Ihnen keine Rente aus, sondern eine einmalige Summe, die Sie vereinbart haben, wenn eine bestimmte Krankheit aus dem versicherten Krankheitskatalog eines Tarifs bei Ihnen diagnostiziert wird. Eine Grundfähigkeitenabsicherung zahlt wieder eine Rente – allerdings nur dann, wenn Sie bestimmte im Vertrag definierte Tätigkeiten des Alltags nicht mehr ausüben können (z. B. Sprechen, Sehen etc.). Der Markt bietet eine große Fülle an Lösungsansätzen, mit denen der Schutz dargestellt werden kann, den Sie wünschen.

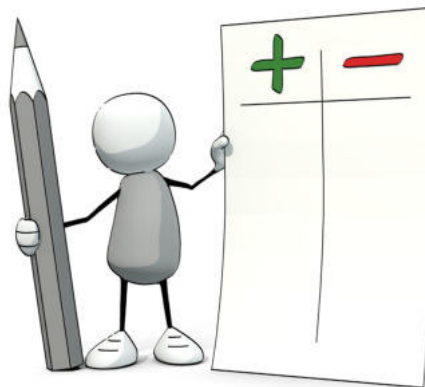
Eine Gegenüberstellung der Vor- und Nachteile der gesetzlichen Absicherung und der Berufsunfähigkeitsversicherung finden Sie auf der Folgeseite.

Gesetzl. Erwerbsminderungsrente

- Keine Gesundheitsprüfung nötig
- Zahlung der Rente max. bis zum Regeleintrittsalter der Altersrente
- kleine Rente – bestenfalls eine Grundversorgung
- Rentenhöhe abhängig vom Beitrag, nicht vom selbstbestimmten Bedarf
- Keine Betrachtung der tatsächlichen Tätigkeit bei der Bestimmung der Erwerbsminderung („Können Sie noch irgendetwas arbeiten?“)
- Volle Rente erst, wenn weniger als drei Stunden täglich arbeitsfähig
- Beitragshöhe abhängig von Gesetzgebung

Berufsunfähigkeitsversicherung

- Höhe der Absicherung nach eigenem Bedarf bestimmbar (ggf. versichererspezifische tarifliche Grenzen)
- Leistung bereits ab 50 %iger Berufsunfähigkeit
- Prüfung der Auswirkung der gesundheitlichen
- Einschränkung auf Ihre tatsächliche Tätigkeit
- Nachversicherung ohne erneute Gesundheitsprüfung zur Anpassung der Absicherung an neuen Bedarf bei bestimmten Ereignissen (z. B. Geburt eines Kindes)
- Ausgleich der Absicherung an inflationäre Geldentwertung durch Dynamik
- Zahlung der Rente max. bis zum versicherten Endalter
- Beitrag abhängig von Absicherungshöhe, Laufzeit, Berufsbild, Alter und Gesundheitszustand
- Prüfung des Gesundheitszustands kann zu Beitragszuschlägen, Einschränkungen oder gar Ablehnung führen



ALTERSVORSORGE

Wohl niemand kann und will bis zum Umfallen arbeiten. Irgendwann ist es genug und man möchte den wohlverdienten Ruhestand genießen. Wie schon im Arbeitsleben, spielt Geld auch im Alter eine große Rolle. Die Belastung mit Fixkosten bleibt recht vergleichbar – nur nimmt man eben nichts mehr durch Arbeit ein. Um im dritten Lebensabschnitt nicht noch Schiffbruch zu erleiden, sollte man möglichst frühzeitig damit beginnen, fürs Alter zu sparen. Auch hier besteht eine grundsätzliche Wahlmöglichkeit zwischen Sozialsystem und eigener Vorsorge.



Das System der gesetzlichen Rentenversicherung ist noch viel stärker vom Generationenprinzip geprägt als andere Sozialversicherungsbereiche. Die heute arbeitende (und beitragszahlende) Bevölkerung zahlt die Rente der heutigen Ruheständler mehr oder weniger direkt. Angesichts des stetig steigenden Durchschnittsalters unserer Bevölkerung und sinkenden Geburtenraten, kann dieses Prinzip nicht dauerhaft funktionieren. Wann auf jeden Rentner nur noch ein Arbeitnehmer käme, ist nur eine Frage der Zeit. Eine echte Lösung dieses Problems ist nicht in Sicht. Die Lösungsversuche kann man allerdings bereits sehen: Die prognostizierten Renten, die in den jährlichen Renteninformationen ausgewiesen werden, steigen immer langsamer – angesichts der Inflation schrumpfen sie real sogar. Fairerweise wird in eben diesen Renteninformationen inzwischen sogar ausdrücklich darauf hingewiesen, dass man selbst zusätzliche Vorsorge betreiben soll, um den heutigen Lebensstandard zu wahren.

Trotz aller Neutralität bei der Betrachtung dieses Teils des Sozialsystems können wir eigentlich nur raten: Rette sich, wer kann! Hier werden Sie hohe Beiträge für vergleichsweise wenig Rente ausgeben, deren Höhe Ihnen heute niemand garantieren kann. Eine dreistellige Mindestrente ist ebenso denkbar wie eine primär durch Steuergelder finanzierte Rente auf heutigem Niveau – wenn zu gegebener Zeit auch die entsprechende Wirtschaftslage mit entsprechenden Steuereinnahmen gegeben ist. Insgesamt sehen wir hier keinerlei Planbarkeit, keinerlei Sicherheit und keinerlei Tendenz zur Besserung. Nur mit eigener Vorsorge wissen Sie, womit Sie später rechnen können. Nur so schaffen Sie solide Altersvorsorge.

Anmerken möchten wir jedoch, dass bei manchen Selbstständigen Versicherungspflicht zur Gesetzlichen Rentenversicherung bestehen kann. Dies ist beispielsweise bei Pflegekräften, Künstlern und Publizisten so. Auch die meisten Handwerker müssen mind. 18 Jahre lang Pflichtbeiträge zur GRV abführen, bevor sie sich wirklich frei entscheiden können.

Gesetzl. Rentenversicherung

- Relativ umfangreiche Hinterbliebenenabsicherung (Witwen- und Waisenrente)
- Beiträge sind in sehr großer Höhe steuerlich absetzbar
- Erwerbsminderungsrente ohne gesonderten Beitrag
- Bei reiner Betrachtung von Beitrag und Altersrente relativ schlechte Rendite
- Umlagesystem ohne echte Ansparung bzw. Kapitalanlage (aktive Arbeitnehmer zahlen Rente der Ruheständler)

Private Rentenversicherung

- Absicherung entsprechend persönlicher Wünsche darstellbar
- Gutes Verhältnis zwischen Beiträgen und Altersrente
- Bei fondsgebundenen Tarifen Anlage selbst bestimmbar
- Je nach gewählter Schicht der Altersvorsorge hohe steuerliche Absetzbarkeit der Beiträge oder hohe Flexibilität (z. B. einmalige Kapitalabfindung statt Rente)
- Hinterbliebenenabsicherung frei wählbar
- Zusatzkosten für Zusatzbausteine (z. B. BU-Absicherung)

Tip: Arbeitnehmer – beispielsweise angestellte Gesellschafter-Geschäftsführer einer GmbH oder Vorstandsmitglieder einer AG – haben zudem die Möglichkeit die steuerlich begünstigte Altersvorsorge in Form der betrieblichen Altersversorgung (bAV) in Anspruch zu nehmen.

EINE GUTE ENTSCHEIDUNG TREFFEN

Wir hoffen, wir konnten Ihnen mit unseren Gegenüberstellungen ausreichende Informationen an die Hand geben, damit Sie die grundsätzliche Entscheidung für sich selbst treffen können, welchem System Sie sich anvertrauen möchten. Nur eine Entscheidung, die auch langfristig zu Ihnen passt, kann eine gute Entscheidung sein. Sehr gerne stehen wir Ihnen bei Fragen mit vertiefenden Informationen zur Seite.

Dieses Druckstück dient nur der vorläufigen Information und ist eine unverbindliche Orientierungshilfe. Weder die VEMA eG noch der genannte Versicherungsmakler übernehmen eine Gewähr für die Vollständigkeit, Richtigkeit und Aktualität der Informationen. Diese Sparteninformation dient ausschließlich der allgemeinen Information über eine Versicherung und mögliche Leistungs- und Schadensfälle. Bildquellen in Reihenfolge: ullrich | Fotolia | #62012420, GIZGROHICS | Fotolia | #27462048, GIZGROHICS | Fotolia | #26940636, GIZGROHICS | Fotolia | #37871410, GIZGROHICS | Fotolia | #36448665, GIZGROHICS | Fotolia | #27004824, GIZGROHICS | Fotolia | #32738334, ullrich | Fotolia | #62012420, GIZGROHICS | Fotolia | #31994484

<p>5,00 von 5 ★★★★★ SEHR GUT</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>Empfehlung</p>	<p>5,00 von 5 ★★★★★ SEHR GUT</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>Empfehlung</p>	<p>5,00 von 5 ★★★★★ SEHR GUT</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>Empfehlung</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:

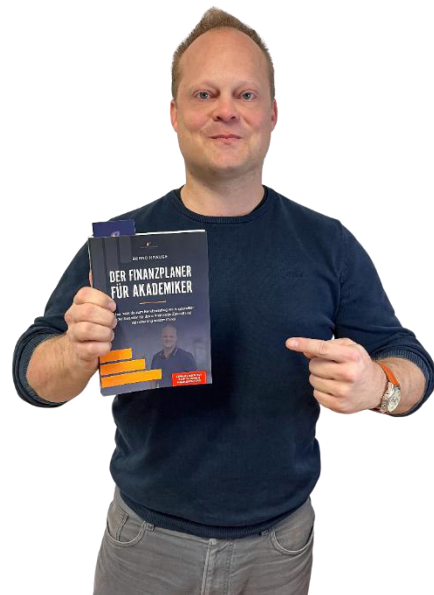
[Hier Termin buchen – ganz einfach & unverbindlich](#)

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

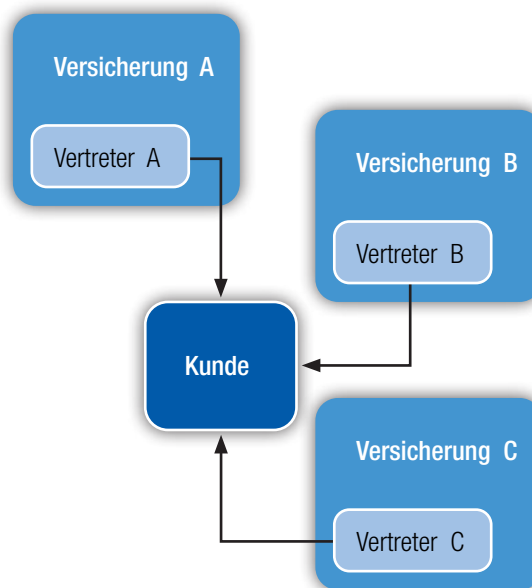
Die Versicherungsvertreter sind die häufigsten Vermittler in Deutschland. In der Regel sind sie für nur ein Unternehmen als selbstständige Einfirmenvertreter tätig. Allerdings bedeutet selbstständig nicht unabhängig. Denn fast immer stehen dem Vertreter ausschließlich die Produkte seines Hauses zur Verfügung.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

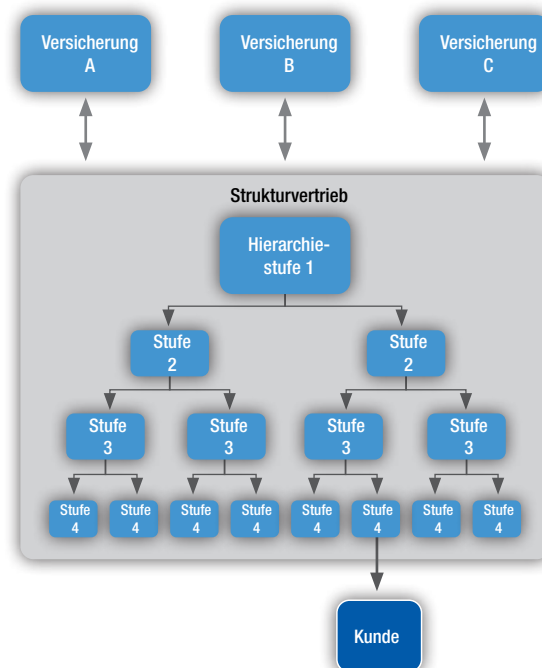


- berät Sie umfassend
- informiert Sie über seinen Vermittlerstatus
- weist seine Qualifikationen nach
- trennt zwischen Analyse und Eindeckung
- erfasst systematisch alle Daten und Fakten
- vergleicht unterschiedliche Produkte für Sie
- stellt Lösungen und Konzepte auf Ihre Ziele und Wünsche ab
- erstellt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



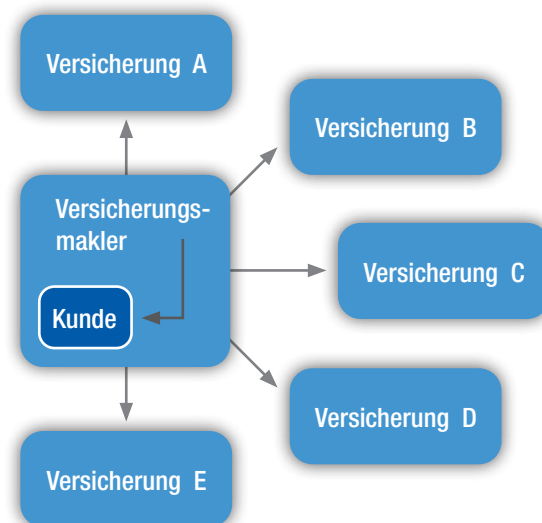
Strukturvertriebe

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 

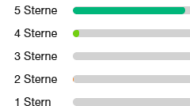
 Unternehmen auf Trustpilot können keine Belohnungen anbieten oder Geld bezahlen, um Bewertungen zu verbergen.

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