

# HEIRAT

Wenn aus Zweisamkeit eine Einheit wird



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: 11/2019

Weitere Informationen unter  
<https://landingpage.vema-eg.de/?m=fairsicherungsladen-versicherungsmakler&p=heirat>





## DAS SOLLTEN SIE WISSEN



### TRAUT EUCH!

Es ist immer schön, wenn sich zwei Menschen finden und ihr Leben zusammen verbringen möchten. Der Bund der Ehe bringt auch gegenseitige Verantwortung mit sich. Am Anfang wirken sicher noch die Eindrücke des Fests nach und Sie haben tausend andere Dinge im Kopf. Dennoch sollten Sie sich einen Moment Zeit nehmen und Ihre gemeinsame Vorsorgesituation, Ihren Versicherungsschutz und einige grundsätzliche Regelungen überdenken.

### GESETZLICHE VERSORGUNG

Der Gesetzgeber fördert die Institution der Ehe auf verschiedene Arten. Als Basis eines klassischen Familienbildes wurden Weichen gestellt, die beiden Ehepartnern eine gewisse Basisversorgung sichern sollen.

### KRANKENVERSICHERUNG

Als Mitglied einer gesetzlichen Krankenversicherung kann ein Ehepartner den anderen im Rahmen der Familienversicherung mit einschließen, sofern dieser - bedingt durch seinen Erwerbsstatus - nicht über eine eigene Krankheitsvorsorge verfügt. Auch Kinder können auf diesem Weg Krankenversicherungsschutz über die Eltern erhalten.

### WITWEN-/WITWERVERSORGUNG

Die gesetzliche Rentenversicherung zahlt eine Altersrente nur an den aus, für den Beiträge eingezahlt wurden und der seine Wartezeit erfüllt hat. Im Todesfall steht dem überlebenden Ehepartner eine Witwen- bzw. Witwerrente zu. Hierfür muss die versicherte Person allerdings mind. fünf Jahre lang Beiträge gezahlt haben. Man unterscheidet zwischen folgenden Rentenleistungen:

#### Kleine Witwen-/Witwerrente

Der/Die Hinterbliebene erhält für max. 24 Monate etwa 25 % der vollen Erwerbsminderungsrente des verstorbenen Partners. War der Verstorbene bereits Rentenempfänger, wird als Berechnungsbasis seine Rente herangezogen. Eigenes Einkommen wird nach Berücksichtigung eines Freibetrages mit angerechnet.

Beispiel: Ehemann verstirbt mit 40 Jahren. Das letzte Nettoeinkommen betrug 2.800 Euro. Er hinterlässt keine Kinder. Seine Witwe arbeitet als Bürokauffrau und verdient 1.500 Euro brutto. Sie erhält eine Witwenrente i. H. v. etwa 224 Euro.

#### Große Witwen-/Witwerrente

Auch hier ist die Basis der Hinterbliebenenversorgung die Erwerbsminderungsrente des Verstorbenen, sofern sich dieser noch aktiv im Berufsleben befand. Bezog er bereits Rente, ist deren Höhe Berechnungsbasis. Die Höhe der Witwenrente beträgt 55 % der Berechnungsbasis. Die Bezugsdauer ist nicht begrenzt. Für ihren Bezug muss mindestens eine dieser Voraussetzungen erfüllt sein:

- Hinterbliebener versorgt ein minderjähriges eigenes oder ein Kind des Verstorbenen in häuslicher Gemeinschaft
- Hinterbliebener ist erwerbsgemindert
- Hinterbliebener hat das 45. Lebensjahr vollendet

Auch bei der großen Witwenrente findet ggf. eine Anrechnung anderer Einkünfte statt.

Beispiel: Ehemann verstirbt mit 40 Jahren. Das letzte Nettoeinkommen betrug 1.625 Euro. Er hinterlässt eine Frau und zwei Kinder. Seine Witwe arbeitet als Bürokauffrau und verdient 1.500 Euro brutto. Sie erhält eine Witwenrente i. H. v. ca. 636 Euro.



## Wissenswert

Bestand die Ehe bei Tod des Ehepartners noch kein Jahr, besteht grundsätzlich kein Anspruch auf Hinterbliebenenversorgung. Lediglich wenn der Verdacht, dass es sich um eine reine Versorgungsehe gehandelt hat, ausgeräumt werden kann (z. B. bei Unfalltod, Unwissen des Ehepaars über tödlich verlaufende Krankheit, etc.), kann ggf. ein Anspruch begründet werden. Bei Wiederheirat entfällt der Anspruch auf Witwen-/Witwerrente. Der Anspruch kann bei Tod des Ehegatten oder Scheidung wieder aufleben.

## EIGENE VORSORGE

Um Ihre Vorsorge „rund“ zu machen, benötigen Sie Versicherungsschutz auf unterschiedlichen Ebenen:

### Privathaftpflicht / Rechtsschutzversicherung

Eine Privathaftpflichtversicherung ist ein absolutes Muss für jede Familie. Ist dieser existenzsichernde Schutz noch nicht vorhanden, sollten Sie schnellstmöglich handeln. Eine Rechtsschutzversicherung trägt die Kosten eines Rechtsstreits, die Ihnen entstehen. Wer möchte schon auf sein gutes Recht verzichten, nur weil er sich die Kosten nicht leisten kann?

Sowohl bei der Privathaftpflicht-, als auch bei der Rechtsschutzversicherung sind Ehegatten in den jeweiligen Familien-Tarifen automatisch mitversicherte Personen. Auf einen solchen Tarif müssen Sie Ihre ggf. bereits vorhandenen Verträge umstellen. Wenn beide Ehepartner über einen Versicherungsvertrag derselben Sparte verfügen, muss einer der beiden Verträge aufgehoben werden. Das Versicherungsvertragsgesetz regelt, dass es keine Doppelversicherung geben darf. Bei Vorlage einer Kopie Ihrer Heiratsurkunde wird der jüngere Vertrag aufgelöst.

### Unfallversicherung

Mit der Eheschließung übernehmen Sie in einem großen Umfang auch Verantwortung gegenüber Ihrem Partner. Mit einer körperlichen Behinderung ist es nach wie vor möglich, ein erfülltes Leben im gewohnten heimischen Umfeld zu führen. Meist braucht es dafür allerdings größere bauliche Veränderungen. Auch die gewohnte Mobilität mit dem eigenen Pkw ist meist möglich, kostet allerdings ebenfalls Geld. Über eine Unfallversicherung können Sie die nötigen Summen absichern – ein bereits vorhandener Vertrag ergibt also auch weiterhin großen Sinn. Falls für Sie beide separate Verträge bestehen, wäre zu prüfen, ob Sie sich durch eine Zusammenlegung nicht Beiträge sparen können. Viele Anbieter gewähren einen Nachlass, wenn mehr als eine Person in einem Vertrag abgesichert wird. Sollte noch keine private Unfallvorsorge bestehen, empfehlen wir dringlichst, dies noch nachzuholen.

### Berufsunfähigkeitsversicherung

Ihre Arbeitskraft ist die Basis für Ihren Lebensstandard. Kann man aufgrund gesundheitlicher Probleme seinen Beruf nicht mehr ausüben, geht dies oft mit einem sozialen Abstieg einher. In einer Ehe lebt man für gewöhnlich aus einer gemeinsamen Kasse – entsprechend belastend ist es, wenn ein Einkommen wegfällt. Eine Berufsunfähigkeitsversicherung stellt eine ideale Lösung dar, um im Fall der Fälle eine Lohnersatzleistung zu erhalten. Die abgesicherte Rente sollte ausreichend hoch gewählt sein, um finanzielle Einbußen ausreichend kompensieren zu können. Auch die Laufzeit eines solchen Vertrags sollte möglichst auf das reguläre Rentenalter abgestimmt sein. Beamte bzw. Beamtenanwärter sollten weiterhin darauf achten, einen Anbieter zu wählen, der eine geeignete Dienstunfähigkeitsklausel in seinem Bedingungswerk anbietet. Haben Sie oder Ihr Partner bereits eine Berufsunfähigkeitsversicherung abgeschlossen, sollte in jedem Fall die Höhe der Berufsunfähigkeitsrente überprüft werden. Steht diese noch in einem gesunden Verhältnis zu Ihrem Nettoeinkommen? Durch die Eheschließung bieten Ihnen die meisten Versicherungsunternehmen die Möglichkeit der Nachversicherung. Sie können die versicherte Rente dann in gewissem Rahmen erhöhen, ohne dass eine neue Gesundheitsprüfung durchgeführt werden muss.



### Hinterbliebenenversorgung

Die gesetzliche Absicherung hinterbliebener Ehegatten fällt nicht sehr üppig aus. Diese Basisversorgung ist nicht darauf ausgelegt, laufende Kosten einer gemeinsamen Zukunftsplanung zu decken. Gerade wenn Kinder vorhanden sind oder noch eine Immobilie finanziert wird, sind finanzielle Probleme bei Tod eines Ehepartners meist vorprogrammiert. Eine Risikolebensversicherung kann diese Probleme lösen. Bei der Wahl der Versicherungssumme sollte nicht nur auf die größte Position (z. B. offener Finanzierungsbetrag) geachtet werden. Zusätzlich zu solchen festen Größen empfehlen wir drei bis fünf Jahresnettogehälter abzusichern, über die bei Auszahlung frei verfügt werden kann. Bis sich nach Tod eines Ehegattens die Situation innerhalb einer Familie stabilisiert, vergeht erfahrungsgemäß ein längerer Zeitraum. Hat der hinterbliebene Partner finanziell den Rücken frei und kann laufende Kosten oder die Ausbildung der Kinder stemmen, setzt der Verarbeitungsprozess besser ein. Auch bei der Risikolebensversicherung bieten verschiedene Anbieter die Möglichkeit der Nachversicherung. Ein bestehender Vertrag kann dann in gewissen Grenzen an den neuen Bedarf angepasst werden.

### Altersvorsorge

Fest steht: die Gesetzliche Rente wird nicht ausreichend hoch ausfallen, um Ihren Lebensstandard zu sichern. Die anhaltend negative Bevölkerungsentwicklung sowie die immer größer werdende Zahl von Senioren werden das Rentenniveau noch weiter senken. Durch die immer weiter steigende Lebenserwartung, aber auch durch das immer aktiver werdende Rentnerleben, steigt der Kapitalbedarf im Alter zunehmend an. Man muss fürs Alter sparen, wenn man es genießen will. Je früher man damit anfängt, desto besser. Es gibt verschiedene Möglichkeiten, eine solide Altersvorsorge aufzubauen.

Welche die für Sie beiden passende Lösung ist, können wir nur im gemeinsamen Gespräch herausfinden.

Wichtig ist in diesem Zusammenhang, jedem Ehepartner eine eigene Altersvorsorge aufzubauen. Männer und Frauen haben sehr unterschiedliche Lebenserwartungen. Die Hinterbliebenenversorgung aus privaten Rentenverträgen wird meist über eine Rentengarantiezeit gelöst. Dadurch wird die Rente für eine bestimmte Mindestzeit gezahlt – auch nach dem Tod der versicherten Person.

**Beispiel 1:** Beginn der Rentenzahlung mit 67 Jahren. Es wurde eine Rentengarantiezeit von 15 Jahren vereinbart. Mit 75 Jahren erleidet die versicherte Person einen Herzinfarkt und verstirbt. Die Witwe erhält noch sieben Jahre eine Rentenzahlung aus dem Vertrag Ihres Mannes. Die Zahlungen hören mit Ende der Garantiezeit auf.

**Beispiel 2:** Der Ehemann geht mit 62 Jahren in Altersteilzeit. Zur Auffüllung seines Einkommens lässt er die Rentenzahlung aus seiner Altersvorsorge früher beginnen (vereinbart war ab 67). Mit 75 Jahren verstirbt er in Folge eines Herzinfarkts. Die überlebende Witwe erhält nur noch zwei Jahre lang Zahlungen aus diesem Vertrag.

Manche Versicherungsunternehmen bieten daher auch an, aus dem noch vorhandenen Vertragsguthaben des Verstorbenen eine separate, lebenslange Hinterbliebenenrente für Witwe oder Witwer zu erzeugen.

Wer über eine eigene, ausreichende Altersvorsorge verfügt, ist nicht mehr so sehr davon abhängig, dass der verstorbene Ehepartner bei Vertragsabschluss alles richtig gemacht hat.

### Und Riester?

Die „Riester-Rente“ kann durch die Zulagenzahlung sowie die steuerliche Absetzbarkeit eine lohnende Alternative der Altersvorsorge sein. Gehört ein Partner zum förderfähigen Personenkreis (Angestellte und Beamte), der andere aber nicht (Selbstständige, Rentner, etc.), erhält der nicht förderfähige Partner über den förderfähigen einen indirekten Förderanspruch. Voraussetzung hierfür ist allerdings, dass der förderfähige Partner selbst auch „riestert“.

Wer über eine eigene, ausreichende Altersvorsorge verfügt, ist nicht mehr so sehr davon abhängig, dass der verstorbene Ehepartner bei Vertragsabschluss alles richtig gemacht hat.



<p>5,00 von 5 ★★★★★ <b>SEHR GUT</b></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 ★★★★★ <b>SEHR GUT</b></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 ★★★★★ <b>SEHR GUT</b></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 &amp; Bewertung zu: <b>Wie hat Ihnen das Beratungsgespräch gefallen?</b></p> <p><a href="#">Details &amp; Optionen</a></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:**

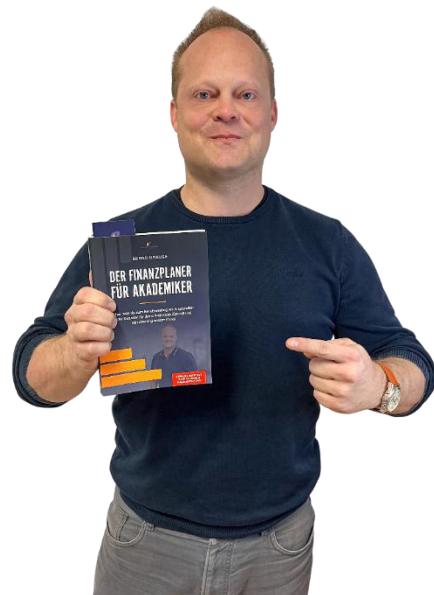
[Hier Termin buchen – ganz einfach & unverbindlich](#)

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

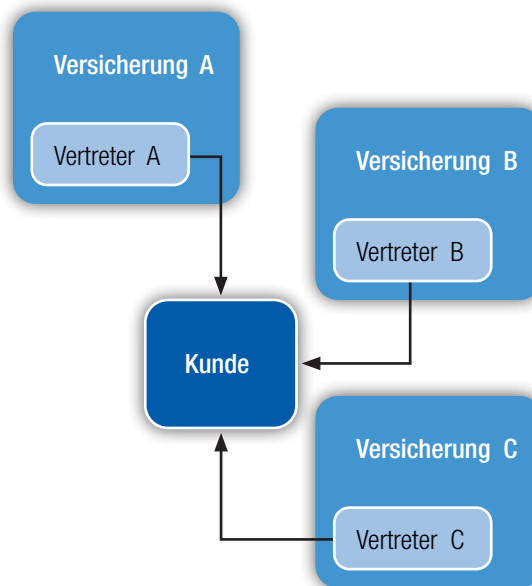
Die Versicherungsvertreter sind die häufigsten Vermittler in Deutschland. In der Regel sind sie für nur ein Unternehmen als selbstständige Einfirmenvertreter tätig. Allerdings bedeutet selbstständig nicht unabhängig. Denn fast immer stehen dem Vertreter ausschließlich die Produkte seines Hauses zur Verfügung.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



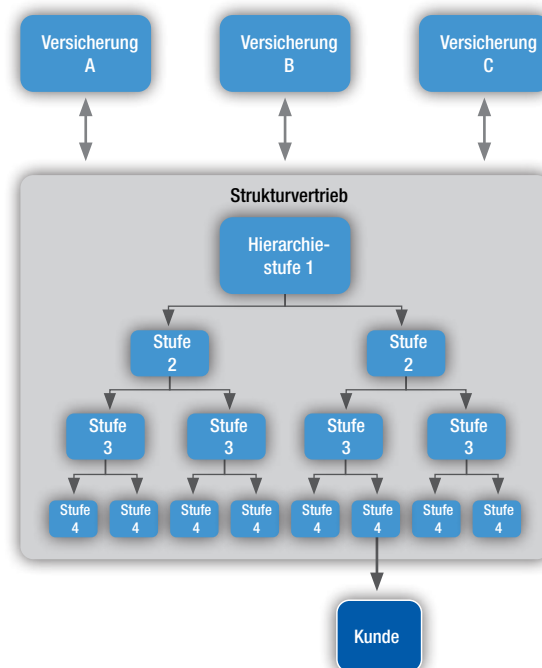
- berät Sie umfassend
- informiert Sie über seinen Vermittlerstatus
- weist seine Qualifikationen nach
- trennt zwischen Analyse und Eindeckung
- erfasst systematisch alle Daten und Fakten
- vergleicht unterschiedliche Produkte für Sie
- stellt Lösungen und Konzepte auf Ihre Ziele und Wünsche ab
- erstellt individuelle Angebote
- optimiert Ihre Verträge systematisch
- unterstützt in der Korrespondenz mit dem Anbieter
- führt ein Wiedervorlagensystem und erinnert Sie an wichtige Termine
- hilft bei der Schadenabwicklung





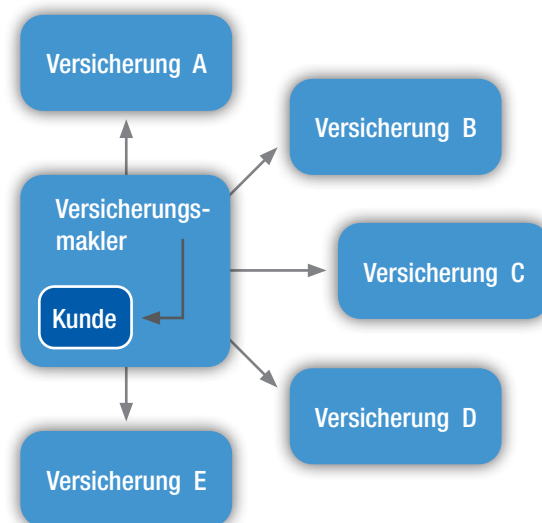
## Strukturvertriebe

Die Mitarbeiter eines Strukturvertriebes sind in ein streng hierarchisch organisiertes Netzwerk eingebunden. Gerne bezeichnen sich diese als „Allfinanzberatung“, „Finanzoptimierer“ etc. Die Provisionen werden anhand vorgegebener Schlüssel in der Struktur aufgeteilt. Die Vertreter sind oftmals an strenge Verkaufsvorgaben gebunden und müssen bestimmte Umsatzziele erreichen. Je niedriger der Mitarbeiter in der Hierarchie der Organisation steht, desto kleiner ist sein Anteil an der Provision. Daraus folgt ein hoher Verkaufsdruck für Produkte, die nicht unbedingt hundertprozentig auf die Bedürfnisse der Kunden ausgerichtet sind.



## Versicherungsmakler

Der Versicherungsmakler ist freier Unternehmer und hinsichtlich der Versicherungsgesellschaften ungebunden. Er ist kein Vertreter oder Beauftragter einer Gesellschaft, hat also keinen Dienst- oder Vermittlervertrag. Ein Versicherungsmakler hat Kooperationsverträge mit vielen verschiedenen Gesellschaften. Um die für Sie passende Versicherungslösung zu finden, steht dem Makler also nahezu der gesamte Versicherungsmarkt zur Verfügung. Für seine Beratungs- und Vermittlungstätigkeit erhält er eine Courtage von den Versicherungsunternehmen. Anders als alle anderen Vermittler steht der Makler auch rechtlich auf der Seite des Kunden. Nur so kann er dessen Interessen auch wirklich vertreten.



## WIE VERSICHERUNGSMAKLER ARBEITEN



### Unser Überblick – Ihr Nutzen

Um unserer Verantwortung gegenüber Gewerbe- und Privatkunden gerecht werden zu können, halten wir uns über das Marktgeschehen auf dem Laufenden. Dieser Marktüberblick ermöglicht es uns, aus dem breiten Angebot und der komplexen Produktlandschaft auf Ihre Bedürfnisse zugeschnittene Lösungen zu erarbeiten.

### Unsere Qualitätsphilosophie

Wir pflegen langjährige Geschäftspartnerschaften mit Kunden und Versicherern, die unsere Arbeit schätzen. Dabei setzen wir auf ausgereifte und schlüssige Konzepte, denn für uns stehen dauerhafter Nutzen und Kundenzufriedenheit im Vordergrund.

Als VEMA-Partner nutzen wir für unsere Arbeit das Dienstleistungsangebot der Versicherungsmakler Genossenschaft eG. Die VEMA eG ist ein Zusammenschluss von tausenden Qualitätsmaklern im gesamten Bundesgebiet. Nur Versicherungsmakler, die strenge Qualitätskriterien erfüllen, werden in diesen Maklerverbund aufgenommen. Diese Voraussetzungen garantieren hohe Qualifikation und Beratungsqualität.

Über die VEMA eG werden die Interessen der Makler gebündelt. So können über die Genossenschaft wesentlich bessere Produkte verhandelt werden, als es dem einzelnen Makler möglich ist.

### Auswahl des Versicherers

Wir berücksichtigen eine hinreichende Anzahl von Versicherungsunternehmen, um ein geeignetes Produkt empfehlen zu können.

#### Auswahlkriterien für Versicherer:



- ist in Deutschland zugelassen und unterliegt der nationalen Finanzaufsicht durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin)
- stellt auf den Bedarf von Versicherungsmaklern abgestimmte Informationen, Arbeitsmittel, Geschäftsabläufe und Ansprechpartner zur Verfügung
- vergütet die übliche Courtage für die Vermittlung von Versicherungsverträgen

### Guter Rat ist nie umsonst

Entscheidungen von großer Reichweite, wie z. B. die eigene Altersvorsorge oder die fachlich korrekte Absicherung Ihrer Sachwerte und Haftungsproblematiken, sollten auf einer verlässlichen Konzeption fußen und professionell begleitet werden. Deshalb leisten wir umfassende Vorarbeiten, noch bevor die erste Entscheidung fällt. Selbstverständlich entstehen dabei auch Kosten. Diese Kosten bezeichnet man im Fachjargon als Courtagen, die in der Regel bereits in den Versicherungsbeiträgen enthalten sind (so wie es auch bei Vertretern der Fall ist). Obwohl wir umfangreiche zusätzliche Arbeiten für Sie durchführen, entstehen Ihnen keine Mehrkosten, außer dies wird separat für bestimmte Dienstleistungen (Servicepauschale oder Honorarberatung) vereinbart.



## DIE BASIS UNSERER KOOPERATION

### Maklervollmacht, Datenschutz und Maklerauftrag

Da Versicherungsmakler nicht im Auftrag eines Versicherungsunternehmens tätig sind, erfolgt die Legitimation gegenüber den Versicherten regelmäßig durch eine Maklervollmacht. Hierin wird der Versicherungsmakler bevollmächtigt, den besprochenen Versicherungsschutz für seinen Kunden abzuschließen und die damit zusammenhängende Korrespondenz zu führen.

Viele Versicherer unterbreiten (insbesondere bei erhöhten oder Sonder Risiken) Offerten nur dann, wenn der Versicherungsmakler Name und Anschrift des Interessenten sowie alle risikorelevanten Informationen (Vorschäden und -erkrankungen, Geburtsdaten, Versicherungssummen, Umsatz) angibt. Informationen zu diesem Thema enthält unser Merkblatt zum Datenschutz.

Der Umfang unserer Dienstleistung ist im Versicherungsmaklervertrag beschrieben.

### Mitwirkungspflichten und Obliegenheiten


Damit wir den gewünschten Versicherungsschutz ordnungsgemäß vermitteln können und der Versicherer im Schadensfall die vertragliche Leistung erbringt, sind wir auf Ihre Mitwirkung angewiesen.




#### Ihre Mitwirkungspflichten und Obliegenheiten (Auszug):



- die korrekte Information über risikorelevante Umstände bei Abschluss des Vertrages (insbesondere Vorschäden und -erkrankungen, korrekte Versicherungssummen und die Mitteilung gefahrerhöhender Umstände)
- die Mitteilung von Risikoveränderungen oder geändertem Bedarf nach Vertragsabschluss (z. B. Änderungen des versicherten Risikos und der Versicherungssummen), damit wir die bestehenden Versicherungsverträge entsprechend anpassen können
- Schadensfälle unverzüglich anzuzeigen, den Weisungen des Versicherers Folge zu leisten und im vertretbaren Maße zur Schadensminderung beizutragen


Google


Trustpilot-Be...

4,8/5 125 Rezensionen...

4,7/5 89 Rezensionen



Profil beansprucht

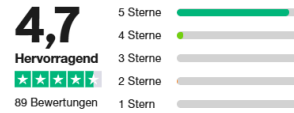
Bewertungen 89 •  4,7

Finanzberater

Bewertung abgeben

Zur Website

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



Hat 100 % seiner negativen Bewertungen beantwortet  
Antwortet meist innerhalb von 1 Woche

So nutzt dieses Unternehmen Trustpilot

### Das sagen Bewerter

Sara Siegmund  
9. März 2025




Die Beratung war sehr gut und ausführlich. Die Beraterin hat sich viel Zeit genommen, um alles genau zu erklären, und alle meine Fragen wurden kompetent beantwortet. Ich habe mich gut aufgehoben... [Mehr ansehen](#)

LK  
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

