

LEBENSVERSICHERUNG KÜNDIGEN?

ANPASSEN IST BESSER!



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

Wer mit dem Gedanken spielt, seine Lebens- oder Rentenversicherung zu kündigen, hat dafür im Regelfall eine von zwei Motivationen: Man möchte/kann die Beiträge nicht mehr aufbringen oder man benötigt Geld aus dem Vertrag. Beide Ziele können erreicht werden, ohne gleich den ganzen Vertrag auflösen zu müssen. Denn die Kündigung eines Vertrages geht normalerweise immer mit einem Verlust einher, den Sie einfach vermeiden können. Wir möchten Ihnen hier gerne die Möglichkeiten vorstellen, wie Sie Ihren Vertrag auf Ihre aktuelle Situation anpassen können. So erhalten Sie sich die Chance, zu einem späteren Zeitpunkt wieder in die Altersvorsorge einsteigen zu können.

BEITRAGSBELASTUNG SENKEN

ZAHLWEISE ÄNDERN

Da mehrere kleine Raten häufig leichter aufzubringen sind als ein Jahres- oder Halbjahresbeitrag, kann es sinnvoll sein, die Zahlungsweise umzustellen. Das ist jederzeit problemlos möglich, aber teurer, da die meisten Versicherungsunternehmen für eine unterjährige Zahlungsweise Zuschläge fordern.

ZUSATZVERSICHERUNGEN KÜNDIGEN/REDUZIEREN

Evtl. vorhandene Zusatzversicherungen Ihres Vertrags können Sie in der Regel jederzeit kündigen oder im Versicherungsschutz reduzieren. Das macht den Beitrag entsprechend günstiger. Prüfen Sie jedoch vorher unbedingt, ob Sie auf die Zusatzversicherungen tatsächlich verzichten möchten, da ein späterer Wiedereinschluss häufig eine erneute Gesundheitsprüfung nötig macht.

DYNAMIK AUSSETZEN/EINFRIEREN

Durch eine vereinbarte Dynamik steigt Ihr Beitrag und die Versicherungssumme im vereinbarten Turnus (i. d. R. jährlich). Sinn und Zweck liegt in der Anpassung des Geldwerts an die inflationäre Entwicklung. Sie können die Dynamik zweimal in Folge aussetzen. Dadurch bleibt Ihr Beitrag auch im Folgejahr gleich. Nach dreimaligem Aussetzen der Dynamisierung geht i. d. R. Ihr Recht verloren, erneut daran teilzunehmen. Eine Erhöhung der Versicherungssumme ist dann normalerweise nicht ohne erneute Gesundheitsprüfung möglich, wenn Ihr Vertrag Risiken wie Berufsunfähigkeit oder Todesfallabsicherung enthält. Bei neueren Tarifen ist ein Widerspruch allerdings oft unbegrenzt möglich.



VERRECHNUNG DER ÜBERSCHÜSSE

Anstatt für Sie angespart zu werden, können die Überschussanteile auch mit den laufenden Beiträgen verrechnet werden, was die Kosten ebenfalls senken kann. Sie können den Einsatz der Überschüsse zu einem späteren Zeitpunkt wieder korrigieren lassen. Diese Möglichkeit besteht allerdings nur bei „klassischen“ Produkten.

RISIKO-ZWISCHENFINANZIERUNG

Eine Kapitallebensversicherung kann bis zu zwei Jahre ruhen. In dieser Zeit zahlt der Versicherte nur den Teil des Beitrages, der der Hinterbliebenenvorsorge dient. Das verringert die Kosten erheblich. Die Beitragsteile für den Erlebensfall muss der Versicherte nach Ablauf der Frist verzinst nachzahlen. Alternativ kann er den Beginn des Vertrages nachträglich um bis zu zwei Jahre nach hinten verlegen.

SPARBEITRAG REDUZIEREN

Wenn Sie die laufende Beitragsbelastung für einen längeren Zeitraum herunterfahren möchten, besteht auch die Möglichkeit, den Sparbeitrag zu reduzieren. Hier müssen je nach Versicherer und Tarif evtl. bestimmte Mindestwerte bei Beitrag und Versicherungsschutz eingehalten werden. Ein Wiederaufleben des ursprünglichen Beitrags ist wegen geänderter Rechnungszinssätze und steuerlicher Änderungen sowie erneuter Abschlusskosten nicht unbedingt möglich oder empfehlenswert.



BEITRAGSBELASTUNG AUSSETZEN

BEITRÄGE STUNDEN

Viele Versicherungsunternehmen sind bereit, die Beiträge für einen Lebensversicherungsvertrag zu stunden. Das heißt, der Kunde kann seine Zahlungen aufschieben. Üblich ist die Stundung der Beiträge für ein halbes Jahr. Wenn der Versicherte arbeitslos wird, räumen Versicherer ihm jedoch häufig auch ein ganzes Jahr Aufschub ein. Nach Ablauf der Stundung muss der Versicherte die Beiträge verzinst nachzahlen. Nur in einigen Ausnahmefällen verrechnet das Versicherungsunternehmen sie mit späteren Leistungen. Dies ist beispielsweise beim Policendarlehen der Fall.

BEITRAGSFREISTELLUNG

Eine Versicherung beitragsfrei zu stellen bedeutet, dass die Beitragszahlung entfällt, der Versicherer aber den Rückkaufswert nicht auszahlt und die Versicherung grundsätzlich bestehen bleibt. Allerdings verringern sich Risikoschutz und Versicherungssumme erheblich. Möglich ist eine Beitragsfreistellung frühestens nach zwei bis drei Jahren Laufzeit der Versicherung. Eine Wiederaufnahme der Beitragszahlung ist aus steuerlichen Gründen nur innerhalb der Reaktivierungsfrist (i. d. R. drei Jahre) möglich.

BEITRAGSUNTERBRECHUNG

Ruhen darf ein Lebensversicherungsvertrag nur, wenn der Versicherte mindestens ein oder zwei Jahre lang Beiträge gezahlt hat – und auch dann darf die Ruhezeit oft ein Jahr nicht überschreiten. Bei neueren Verträgen sind allerdings häufig längere Zeiträumen möglich, meist zwischen 3 und 36 Monaten – sofern der Vertrag ein ausreichendes Guthaben enthält.



GELD AUS DEM VERTRAG ENTNEHMEN

POLICENDARLEHEN AUFNEHMEN

Wer Geld benötigt, kann auf seine Lebensversicherung ein sogenanntes Policendarlehen aufnehmen. Das ist eine Art Vorschuss auf die zu erwartende Versicherungsleistung. Das Darlehen kann maximal so hoch sein wie der Rückkaufswert der Versicherung. Ein Rechtsanspruch darauf besteht nicht. Ein Policendarlehen muss der Darlehensnehmer verzinsen, aber nicht unbedingt vor Vertragsablauf tilgen. Denn es wird später mit der fälligen Versicherungsleistung verrechnet. Wer den ursprünglichen Versicherungsschutz wiederherstellen möchte, kann das Darlehen natürlich auch zurückzahlen.

ENTNAHME/TEILKÜNDIGUNG

Auch ein direkter Zugriff auf einen Teil des vorhandenen Vertragsguthabens ist oft möglich. Meist reicht eine bestimmte Summe des Geldes aus, um ein aktuelles Finanzproblem zu lösen. Weshalb also den ganzen Vertrag pulverisieren? Mit der Teilkündigung geht auch eine Reduzierung der Hinterbliebenenabsicherung einher.

VIELE MÖGLICHKEITEN – LASSEN SIE UNS REDEN

Wie Sie sehen können, gibt es gleich eine ganze Reihe von möglichen Ansätzen, um Ihnen zu helfen, ohne gleich ein Stück Ihrer Altersvorsorge aufgeben zu müssen. Lassen Sie uns doch im gemeinsamen Gespräch eine Lösung finden, die dauerhaft für Sie funktionieren kann. Wir sehen es auch in „Stromschnellenzeiten“ als unsere Aufgabe an, unseren Kunden mit helfender Hand zur Seite zu stehen. Lassen Sie uns Ihnen helfen.



<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>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:

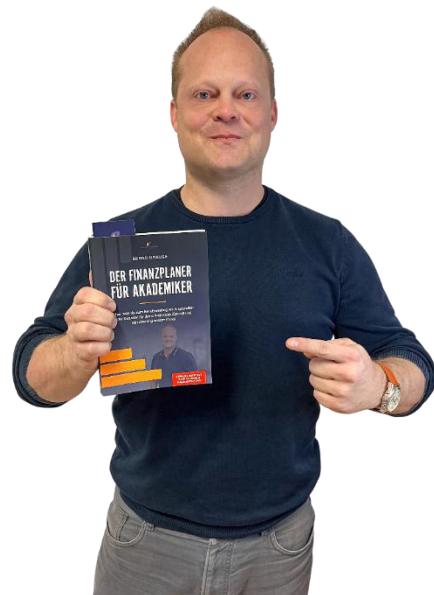
[Hier Termin buchen – ganz einfach & unverbindlich](#)

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

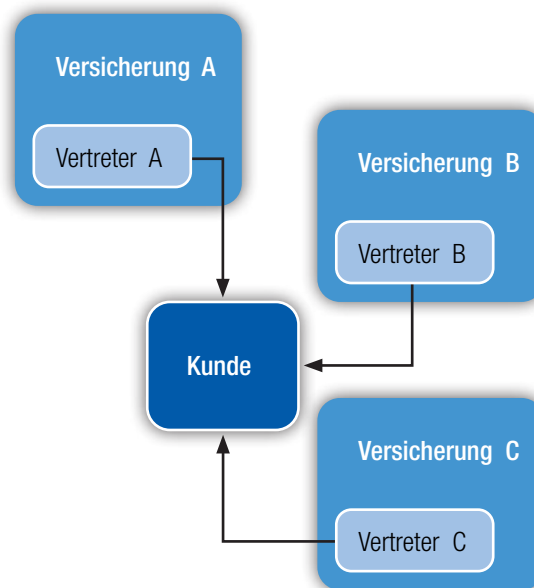
Die Versicherungsvertreter sind die häufigsten Vermittler in Deutschland. In der Regel sind sie für nur ein Unternehmen als selbstständige Einfirmenvertreter tätig. Allerdings bedeutet selbstständig nicht unabhängig. Denn fast immer stehen dem Vertreter ausschließlich die Produkte seines Hauses zur Verfügung.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

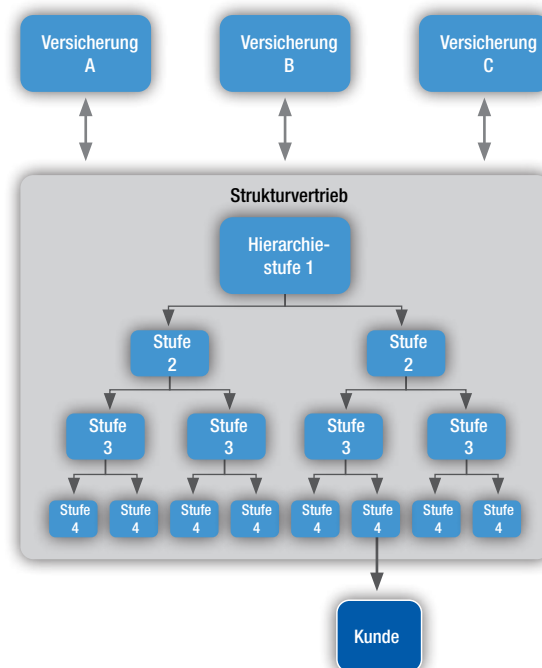


- berät Sie umfassend
- informiert Sie über seinen Vermittlerstatus
- weist seine Qualifikationen nach
- trennt zwischen Analyse und Eindeckung
- erfasst systematisch alle Daten und Fakten
- vergleicht unterschiedliche Produkte für Sie
- stellt Lösungen und Konzepte auf Ihre Ziele und Wünsche ab
- erstellt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



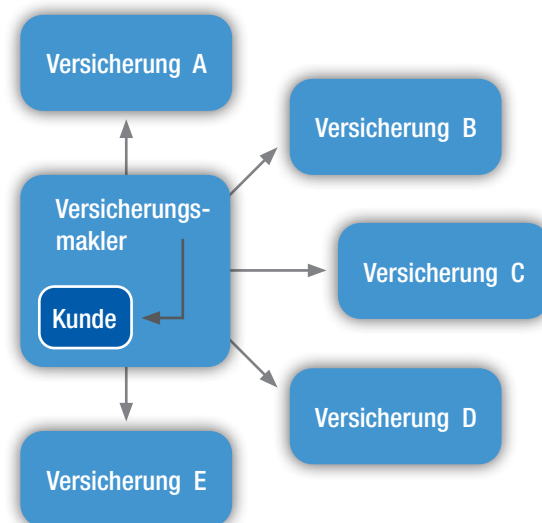
Strukturvertriebe

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

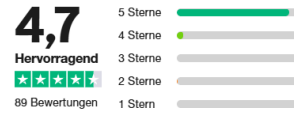
Bewertungen 89 •  4,7

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 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