

DIE PRIVATE KRANKENVERSICHERUNG IM ALTER

MÖGLICHKEITEN ZUR BEITRAGSSTABILISIERUNG



Der Fairsicherungsladen GmbH
Waldstr. 65 | 76133 Karlsruhe

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



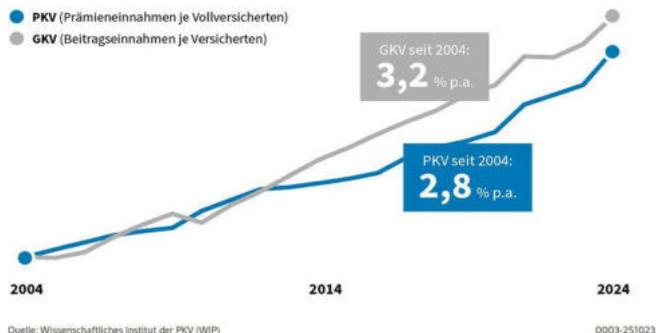
GRUNDLAGEN

Die Private Krankenversicherung musste in den vergangenen Jahren einige unangenehme politische Entscheidungen verkraften. So verbleiben Altersrückstellungen beim Versichererwechsel nicht mehr beim Altversicherer und können dort nicht mehr dem verbleibenden Versichertenkollektiv zugute kommen. Im Zuge der Versicherungspflicht darf Kunden, die keine Beiträge zahlen, nicht mehr gekündigt werden – Kosten für akute Behandlungen müssen dennoch getragen werden. Die Einführung der gemeinsamen Tarife für Männer und Frauen (Unisex) verbietet die geschlechterspezifische Berücksichtigung des Erkrankungsrisikos.



BEITRAGSERHÖHUNG HAT VIELE URSACHEN...

Beitragsentwicklung der GKV und PKV



All diese Sonderbelastungen wirken sich – je nach Versicherer und Tarif – natürlich entsprechend aus. Die steigende Lebenserwartung der Versicherten führt zu einer insgesamt höheren Kostenbelastung für den Versicherer als dies früher der Fall war. Die normale Kostensteigerung im Gesundheitssystem (Personal, Material, Energie...) und der allgemeine Fortschritt der Medizin (neue Behandlungsmethoden) müssen ebenso aufgefangen werden – die Privaten Krankenversicherungen haben sich ja vertraglich dazu verpflichtet, auch diese Behandlungen zu zahlen. All das kostet natürlich Geld, weshalb allein für den letztgenannten Punkt regelmäßige Beitragsanpassungen kaum vermeidbar sind. Da es hier letztlich um Menschenleben geht, muss bei einer Krankenversicherung natürlich auch viel vorsichtiger kalkuliert werden. Denn der Tarif muss immer funktionieren – steigende Beiträge sind die daraus folgende logische Konsequenz.

...AUCH HAUSGEMACHTE.

Eine häufige Ursache für steigende Beiträge im Alter ist auch die Überalterung in den Tarifbeständen. Wird ein Tarif geschlossen, kommen keine Beitragszahler mehr nach. Die bestehenden Kunden in diesen Tarifen werden älter und Ihr Bedarf an Vorsorgeaufwendungen wird größer. Das hat zur Folge, dass die tatsächlich anfallenden Aufwendungen höher sind als die kalkulierten Kosten und die Beiträge dementsprechend angepasst werden müssen. Für diesen Fall gibt es aber sowohl seitens der Versicherer als auch des Gesetzgebers diverse Instrumente, die dafür sorgen, dass die Beiträge auch im Alter bezahlbar bleiben:

- Ab Alter 65 stabilisieren die Mittel aus dem sog. „gesetzlichen Zuschlag“ und den Altersrückstellungen die Beiträge
- Ab Alter 60 entfallen 10 % Beitragsanteil für den „gesetzlichen Vorsorgezuschlag“
- Ab Rentenbeginn gewährt der Rentenversicherungsträger einen Zuschuss in Höhe von 7,3 % des Rentenanspruchs, maximal 50 % des PKV Beitrags
- Wenn ab Eintritt des 85. Lebensjahres noch Mittel aus den gebildeten Rückstellungen zur Verfügung stehen, werden diese zur Prämienreduzierung herangezogen

Diese Mechanismen greifen automatisch ohne gesondertes Zutun des Versicherten.

Darüber hinaus kann dieser ab Renteneintritt – sofern vorhanden – seine Krankentagegeldversicherung stilllegen, da diese im Rentenalter nicht notwendig ist. Für diejenigen, die weitere Maßnahmen treffen wollen um ihre Beiträge im Alter zu senken, bieten viele Versicherer sogenannte **Beitragsentlastungstarife** an. Hier bestimmt der Versicherte selbst, um welche Höhe die Prämie bei Renteneintritt reduziert werden soll.

Nichtsdestotrotz können einzelne Tarife einem starken Beitragsanstieg unterliegen. Dieser kann verschiedene Gründe haben. Doch auch hier gibt es Mittel und Wege dem entgegen zu wirken. Diese werden im Folgenden beschrieben:

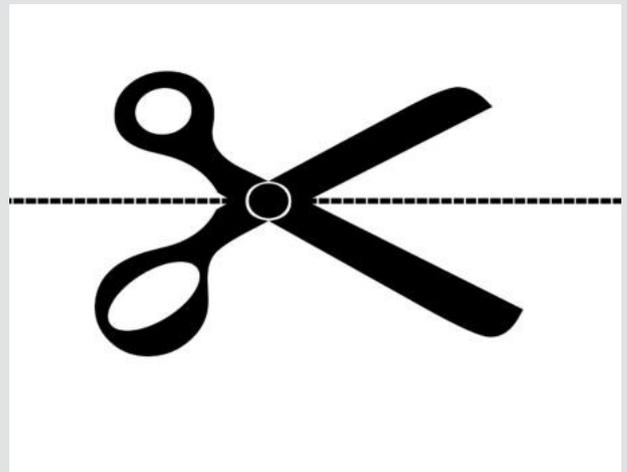
WELCHE VORTEILE ERGEBEN SICH FÜR DEN ARBEITNEHMER?

1. TARIFLEISTUNGEN REDUZIEREN

Ein Blick in den Versicherungsschein verschafft schnell Einblick in die versicherten Leistungen. Oftmals ist hier bereits erstes Optimierungspotenzial, ohne dass man die Tarifwelt verlassen muss.

Viele Tarife gibt es in verschiedenen Selbstbeteiligungsstufen, bei gleichem Leistungsumfang. Eine Erhöhung des Selbstbehaltes wirkt sich reduzierend auf die Prämie aus. Hier sollte allerdings die Verhältnismäßigkeit zwischen Beitragsersparnis und Selbstbehaltserhöhung geprüft werden. Übereilte Entscheidungen können sich bei erhöhtem Versorgungsbedarf im Alter negativ auswirken. Ein Wechsel zurück in eine Stufe mit niedrigerem Selbstbehalt ist in den meisten Fällen nur mit einer erneuten Gesundheitsprüfung möglich. Auch die steuerliche Betrachtung darf hier nicht außer Acht gelassen werden. Während Sie die Beiträge zur PKV steuerlich teilweise anrechnen können, ist dies beim Selbstbehalt nicht möglich. Es muss also in einem Verhältnis stehen, das sich für den Versicherten lohnt.

Ambulante, stationäre und dentale Tarifmerkmale sind bei einigen Versicherern in Bausteinen versicherbar. In solchen Tarifen ist es möglich einzelne Teilbereiche zu reduzieren. Doch auch hier sollte man sich auf eine erneute Gesundheitsprüfung einstellen, möchte man die Leistungen später wieder versichert wissen. In allen Fällen gilt: Ein niedrigerer Versicherungsschutz als der bereits bestehende kann vom Versicherer nicht abgelehnt werden.



Zusatztarife wie Krankenhaustagegelder, Kurtagegelder oder Assistenzpakete sollte man ebenfalls unter die Lupe nehmen. Was war der ausschlaggebende Grund für den Abschluss und werden diese Leistungen wirklich noch benötigt? Diese Frage sollte man sich stellen und gegebenenfalls nicht benötigte Zusatzleistungen kündigen.

Von der Kündigung eines Krankentagegeldes im Ganzen ist vor Renteneintritt grundsätzlich abzuraten. Die Höhe des Krankentagegeldes sollte aber in jedem Fall überprüft werden. Bei Selbstständigen sollte die Höhe des Tagegeldes max. 1/30 des durchschnittlichen Monatsgewinns nach Steuern betragen.

Angestellte sollten hingegen 1/30 ihres Nettoeinkommens abgesichert haben. Eine Erhöhung der Karenzzeit wirkt sich beitragsmildernd aus.

2. TARIFWECHSEL NACH § 204 VVG

Ist durch Anpassung der Tarifleistungen – wie oben genannt – kein Optimierungspotenzial mehr gegeben, hat der Versicherte seit der Neuauflage des Versicherungsvertragsgesetzes (VVG) 2008 weitere Optionen.

Bei einem bestehenden Versicherungsverhältnis kann der Versicherte einen Antrag auf einen Wechsel in andere Tarife des Versicherers mit gleichartigem Versicherungsschutz beantragen. Dies passiert unter Anrechnung der aus dem Vertrag erworbenen Rechte und der Altersrückstellungen. Gleichartiger Versicherungsschutz ist nicht gleichwertiger Versicherungsschutz.

In § 12 der Kalkulationsverordnung (Kalk) ist dies geregelt:

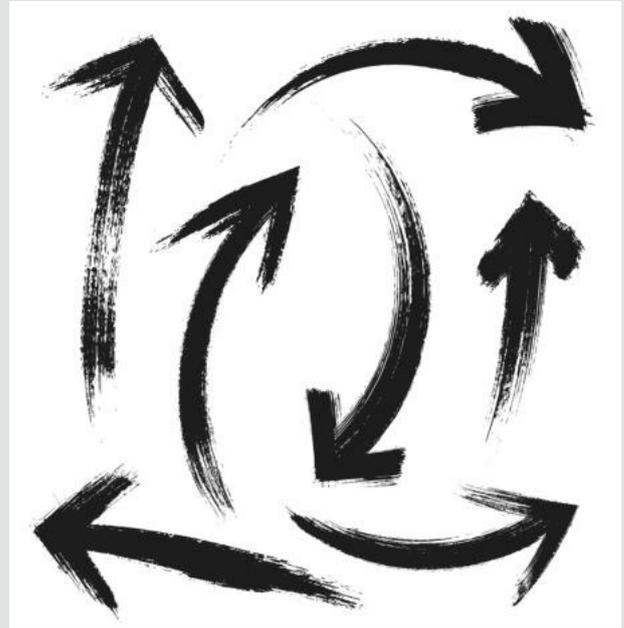
§ 12 KalV

(1) Als Krankenversicherungstarife mit gleichartigem Versicherungsschutz, in die der Versicherte zu wechseln berechtigt ist, sind Tarife anzusehen, die gleiche Leistungsbereiche wie der bisherige Tarif umfassen (...). Leistungsbereiche sind insbesondere:

1. Kostenerstattung für ambulante Heilbehandlung,
2. Kostenerstattung für stationäre Heilbehandlung sowie Krankenhaustagegeldversicherungen mit Kostenersatzfunktion,
3. Kostenerstattung für Zahnbehandlung und Zahnersatz,
4. Krankenhaustagegeld, soweit es nicht zu Nummer 2 gehört,
5. Krankentagegeld

Der Versicherte kann also in Tarife wechseln, die denselben Leistungsumfang haben wie sein aktueller. Für Leistungen, die im neuen Tarif höher oder umfassender wären als im bisherigen, kann der Versicherer Leistungsausschlüsse, Wartezeiten oder Risikozuschläge erheben. Risikozuschläge kann der Versicherte aber mit der Beantragung eines Leistungsausschlusses der Mehrleistung umgehen.

Bei Beitragserhöhungen ist der Versicherer verpflichtet seine Versicherten auf diese Wechselmöglichkeit hinzuweisen. Bei Kunden, die das 60. Lebensjahr vollendet haben, muss neben dem Hinweis zum möglichen Tarifwechsel ein Angebot für den Basistarif



und den Standardtarif beiliegen. Außerdem ein Angebot für einen oder mehrere gleichartige Tarife, bei denen eine Umstufung eine Prämienreduzierung zur Folge hätte.

Vorteil hierbei ist, dass über diesen Weg unter Mitnahme der anteiligen Altersrückstellungen in vielen Fällen in neuere und damit günstigere Tarife gewechselt werden kann. Zu beachten ist allerdings, dass in günstiger kalkulierten Tarifen in der Regel auch weniger Altersrückstellungen für die Zukunft aufgebaut werden.

Bei einem Wechsel in einen Tarif einer anderen Gesellschaft ist mehr Vorsicht geboten. Während gesellschaftsintern die Altersrückstellungen voll umfänglich mitgenommen werden, ist die Regelung bei einem Wechsel zu einem anderen Versicherer für langjährig Versicherte mit Nachteilen verbunden. Denn bei der Bildung der Altersrückstellungen wird ein Teil für das im Tarif versicherte Kollektiv gebildet und nur ein kleiner Teil, der den Leistungen des Basistarifs entspricht, dem Kunden selbst zugeordnet. Bei einem Wechsel des Versicherungsunternehmens kann nur der kleinere Teil an den neuen Versicherer übertragen werden.

Bei Kunden, deren Vertrag bereits vor dem 01.09.2009 bestand, ist hingegen keine Übertragung von Rückstellungen einkalkuliert, was erheblich negative Einflüsse auf die Beitragsentwicklung bei einem Wechsel hätte.

3. WECHSEL IN DIE GESETZLICHE KRANKENVERSICHERUNG

Auch diesen Wunsch hegen viele PKV Versicherte. In Ausnahmefällen könnte auch das Abhilfe verschaffen. Wer diese Option ernsthaft verfolgt, sollte aber frühzeitig und sorgfältig planen, denn ist das 55. Lebensjahr erst einmal erreicht, gehen bei den Kassen die Türen zu.

Aber im Vorfeld sollte man sich im Klaren sein, warum man diesen Schritt gehen möchte. Hat man im Rentenalter keinen Anspruch auf die gesetzliche Krankenversicherung der Rentner, wird der Beitragssatz für die Kassenbeiträge nicht nur auf gesetzliche und betriebliche Renten erhoben, sondern auch auf Mieteinnahmen und Zinserträge aus Kapitalanlagen. Das kann erhebliche Unterschiede im Beitrag ergeben. Ist dies geklärt stellt sich die Frage nach der grundsätzlichen Möglichkeit eines Wechsels.

UNTER 55 JAHRE

Haben Sie das 55. Lebensjahr noch nicht vollendet, haben Sie mehrere Möglichkeiten in die GKV zurück zu kehren:

1. Rückfall in die Familienversicherung (z. B. durch Aufgabe einer selbstständigen Tätigkeit)
2. Aufnahme eines versicherungspflichtigen Arbeitsverhältnisses für mind. 1 Monat (Selbstständige)
3. Minderung des Einkommens unter die Versicherungspflichtgrenze für mind. 12 Monat (Angestellte) wenn in der Vergangenheit kein Antrag auf Befreiung von der Versicherungspflicht gestellt wurde
4. Bezug von Arbeitslosengeld I für 12 Monate



ÜBER 55 JAHRE

Sollten Sie das 55. Lebensjahr bereits vollendet haben, bieten sich Ihnen nur wenige Optionen. Denn auch bei Aufnahme einer sozialversicherungspflichtigen Tätigkeit bleiben Sie versicherungsfrei. Es sei denn, es bestand innerhalb der letzten fünf Jahre für 30 Monate die Mitgliedschaft in einer gesetzlichen Krankenkasse (§6 Abs. 3a SGB V). Ist dies der Fall, gelten dieselben Voraussetzungen wie für Versicherte unter 55 Jahren.

In allen Fällen gilt, dass der Wechsel wohl überlegt sein sollte und es viele Aspekte zu beachten gibt. Schließlich hat man sich wegen der besseren Leistungen für das PKV-System entschieden, dessen Vorzüge man im Falle eines Wechsels nicht mehr genießen wird. Die entstandenen Lücken durch Zusatztarife zu füllen ist meist nur mit einem erheblichen Mehraufwand realisierbar.

PRÜFAUFTRAG ZUR ANPASSUNG IHRES PKV-BEITRAGS

Name, Vorname	Geburtsdatum
Adresse	<input type="checkbox"/> Selbständig <input type="checkbox"/> Angestellt <input type="checkbox"/> Beamter
Aktuelle Gesellschaft und Tarif (legen Sie bitte eine Policenkopie bei)	Aktueller PKV-Beitrag in €

1. TARIFLEISTUNGEN REDUZIEREN

- > Kann die Selbstbeteiligung geändert werden? JA NEIN
- > Können ambulante Leistungen eingeschränkt werden? JA NEIN
- > Können stationäre Leistungen eingeschränkt werden? JA NEIN
- > Können Zahnleistungen eingeschränkt werden? JA NEIN
- > Können Zusatzleistungen gekündigt werden? JA NEIN
- > Ist die Höhe des Krankentagegeldes angemessen? JA NEIN

Monatliches Einkommen:	Tagegeldsatz
_____ € : 30 Tage	= _____ €/Tag

2. TARIFWECHSEL

- > Wünschen Sie die Prüfung eines mgl. Tarifwechsels innerhalb Ihrer Gesellschaft? JA NEIN
- > Wäre ein Wechsel in den Basistarif/Standardtarif für Sie akzeptabel? JA NEIN
- > Wünschen Sie die Prüfung eines mgl. Tarifwechsels zu einem anderen Versicherer? JA NEIN

3. RÜCKKEHR IN DIE GKV

- > Angestellte: Können Sie Ihr Einkommen senken?
(z. B. durch Teilzeitarbeit, Reduzierung der Arbeitszeit für mind. 12 Monate) JA NEIN
- > Selbstständige: Haben Sie die Möglichkeit ein sozialversicherungspflichtiges Arbeitsverhältnis einzugehen? JA NEIN
- > Ist Ihr Ehepartner gesetzlich pflichtversichert? JA NEIN

Ort, Datum	Unterschrift
------------	--------------

<p>5,00 von 5 ★★★★★ SEHR GUT</p> <p>Empfehlung</p>	<p>Frau Nagy hat mich auf sehr freundliche und offene Art und Weise zum Thema private Krankenversicherung beraten. Ich hatte überhaupt nicht das Gefühl, dass sie mir etwas verkaufen möchte, sondern dass sie mir ehrlich die Vor- und Nachteile der Versicherungen zeigt, damit ich eine informierte Entscheidung treffen kann. Vielen Dank!</p>
<p>5,00 von 5 ★★★★★ SEHR GUT</p> <p>Empfehlung</p>	<p>Herr Krause hat uns im Erstgespräch sehr kompetent beraten, ist auf unsere persönliche Situation eingegangen und hat uns verschiedene Möglichkeiten aufgezeigt, wie wir mit den bestehenden Verträgen umgehen können.</p> <p>Christina Sz.</p>
<p>5,00 von 5 ★★★★★ SEHR GUT</p> <p>Empfehlung</p>	<p>Dennis hat sich richtig viel Zeit genommen für die BU-Beratung, ist auf meine Situation eingegangen und hat alles super verständlich erklärt. Man merkt, dass er viel Erfahrung hat und genau weiß, wie man komplexe Themen greifbar macht. Die perfekte Mischung aus Fachwissen und persönlicher Beratung – so sollte Versicherungsberatung sein! R</p> <p>Erfahrungsbericht & Bewertung zu: Wie hat Ihnen das Beratungsgespräch gefallen?</p> <p style="text-align: right;">Details & Optionen </p> <p>09.04.2025 Anonym</p>

 **Sichere Entscheidungen brauchen gute Beratung.**

Du hast jetzt die Infos – aber was zählt, ist das, was du draus machst. Und genau da kommen wir ins Spiel.

Unabhängig. Persönlich. Von echten Spezialisten.

Über 700 ★★★★★-Bewertungen zeigen: Unsere Beratung wirkt.

 **Jetzt kostenlose Onlineberatung sichern:**

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

Mach den nächsten Schritt – **für deine finanzielle Klarheit und Sicherheit.**

Wir freuen uns darauf, Dich auf deinem Weg zu einer sicheren und erfolgreichen finanziellen Zukunft zu begleiten.

Herzliche Grüße




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>





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 Schiefelage 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

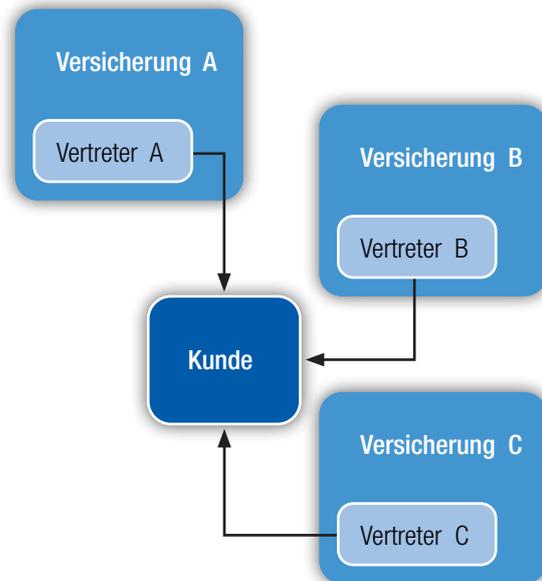
Die Versicherungsvertreter sind die häufigsten Vermittler in Deutschland. In der Regel sind sie für nur ein Unternehmen als selbstständige Einfirmenvertreter tätig. Allerdings bedeutet selbstständig nicht unabhängig. Denn fast immer stehen dem Vertreter ausschließlich die Produkte seines Hauses zur Verfügung.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

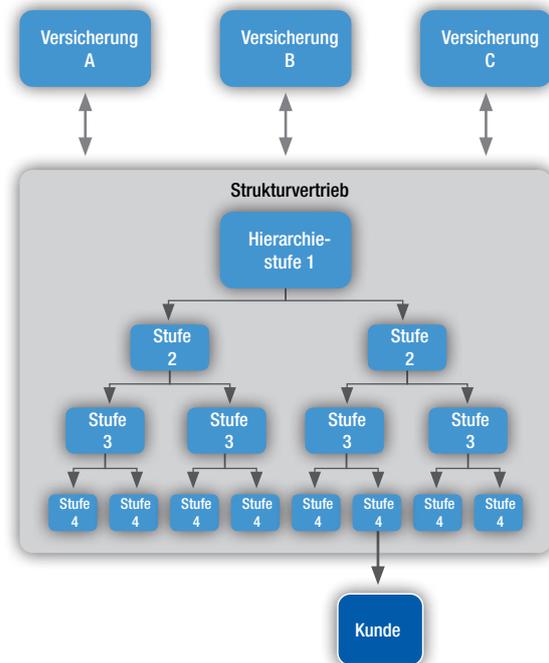


- berät Sie umfassend
- informiert Sie über seinen Vermittlerstatus
- weist seine Qualifikationen nach
- trennt zwischen Analyse und Eindeckung
- erfasst systematisch alle Daten und Fakten
- vergleicht unterschiedliche Produkte für Sie
- stellt Lösungen und Konzepte auf Ihre Ziele und Wünsche ab
- erstellt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



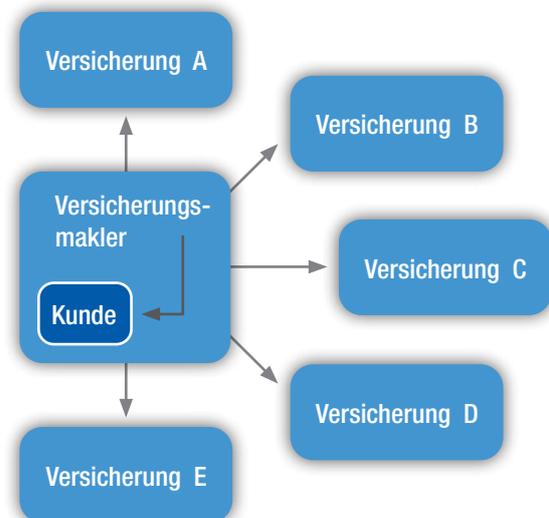
Strukturvertriebe

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 ↗

4,8/5

125 Rezensionen

Trustpilot-Be... ↗

4,7/5

89 Rezensionen



Profil beansprucht

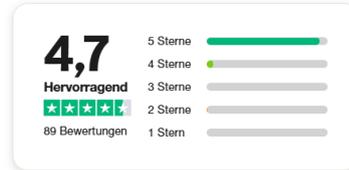
Der Fairsicherungsladen GmbH Finanzberatung

Bewertungen 89 • 4,7

Finanzberater

[Bewertung abgeben](#)

[Zur Website](#)



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

[So nutzt dieses Unternehmen Trustpilot](#)

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

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