

BERUFSHAFTPFLICHTVERSICHERUNG ÄRZTE, ZAHNÄRZTE, TIERÄRZTE



Der Fairsicherungsladen GmbH
Waldstr. 65 | 76133 Karlsruhe

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

Als Arzt setzt man ein hohes Maß an Vertrauen in Sie. Entsprechend hoch ist Ihre Verantwortung für das Wohl Ihrer Patienten. Selbst dem erfahrensten Mediziner kann im Laufe seiner Tätigkeit ein Missgeschick passieren. Ein Mal falsch gehandelt, ein Mal falsch entschieden und die Folgen für Sie können verheerend sein – finanziell und juristisch. Etwa jede zweite Klage gegen einen Mediziner hat Erfolg. Eine Berufshaftpflicht stärkt Ihnen den Rücken und lässt Sie nicht im Regen stehen, wenn Patienten zu Anspruchstellern oder Klägern werden.



SCHADENBEISPIELE AUS DER PRAXIS



ZAHNARZT



Bei der Extraktion eines Zahnes rutschte dem Zahnarzt die Zange aus. Dabei wurden zwei Zähne frakturiert (angebrochen). Eine prothetische Versorgung wurde notwendig.



CHIRURG



Infolge unterlassener Kontrollröntgenaufnahmen erkennt ein Chirurg das Abkippen einer Unterarmfraktur, die in erheblicher Fehlstellung verheilt. Der 40-jährige Fernfahrer wird berufsunfähig und muss umgeschult werden. Eine Thromboseprophylaxe nach einer Fraktur mit Ruhigstellung mittels Gips wird unterlassen. Die bleibende Gefäßschädigung zieht eine Zahlung von ca. 8.000 Euro nach sich.



GYNÄKOLOGE



Ein Gynäkologe muss Schadenersatz leisten, weil die zu späte Entscheidung zum Kaiserschnitt für den hypoxischen Hirnschaden eines Kindes verantwortlich ist. Neben einem Schmerzensgeld in Höhe von 150.000 Euro fielen monatliche Pflegekosten in Höhe von 2.500 Euro (kapitalisiert 560.000 Euro) und Heilbehandlungskosten an.



ORTHOPÄDE



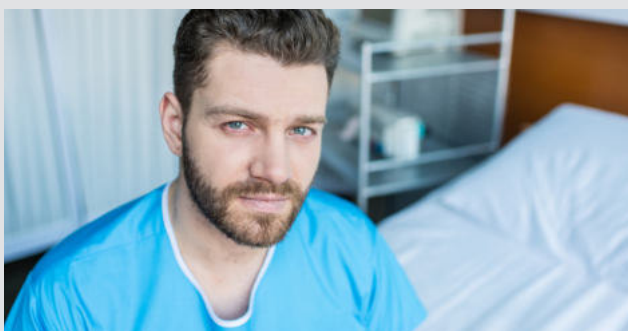
Ein 38-jähriger Gipser erleidet eine Gelenkversteifung nach einer Infektion im Anschluß an eine intraartikuläre Injektion und wird berufs unfähig. Da über dieses Risiko nicht nachweisbar aufgeklärt worden war, greift § 630h BGB, der ein Verschulden des Arztes in einem solchen Fall vermuten lässt (Beweislastumkehr). So haftet der Arzt für alle finanziellen Folgen einschl. des Verdienstschadens und der Regressansprüche der Sozialleistungsträger.



KINDERARZT



Ein Kinderarzt verschleiert die ohnehin nicht eindeutigen Symptome einer Appendizitis (Entzündung des Wurmfortsatzes des Blinddarms) durch krampflösende Medikamente. Die kleine Patientin verliert Gebärmutter und Eierstock.



UROLOGE



Der Samenleiter wurde bei einem Patienten, der keinen weiteren Nachwuchs wünschte, nicht ordnungsgemäß unterbunden, so dass die Zeugungsfähigkeit erhalten blieb. Der Patient verlangte die Unterhaltskosten für ein gezeugtes Kind.



WISSENSWERTES



FÜR WEN EIGNET SICH DIE VERSICHERUNG?

Diese Versicherung ist für Ärzte aller Fachrichtungen ein absolutes Muss. Sie ist im Heilberufe-Kammergesetz für alle Ärzte vorgeschrieben, die ihren Beruf ausüben. Auch für angestellte Ärzte und bei Aufgabe der ärztlichen Tätigkeit (Rente, Arbeitslosigkeit, Elternzeit etc.) ergibt sich in der Regel ein ärztliches Restrisiko im alltäglichen Leben, z. B. aus Erste-Hilfe-Leistungen bei Unglücksfällen oder Freundschaftsdiensten im Verwandten- und Bekanntenkreis. Da über die Privathaftpflichtversicherung kein Versicherungsschutz besteht, besteht hier grundsätzlich Versicherungsbedarf.

WAS IST VERSICHERT?

Versichert ist die gesetzliche Haftung, die aus den Tätigkeiten, Eigenschaften und Rechtsverhältnissen Ihrer versicherten Praxis/Tätigkeit entstehen kann.

Steht die Verpflichtung zum Schadenersatz fest, leistet die Berufshaftpflichtversicherung Entschädigungszahlungen stets bis zur Höhe des entstandenen Schadens, maximal jedoch bis zur Höhe der vertraglich vereinbarten Deckungssummen. Für einige Risiken gibt es separat im Vertrag festgelegte Deckungssummen und ggf. Selbstbeteiligungen.

Die Prüfung, ob es eine rechtliche Grundlage für die Forderungen eines Anspruchstellers gibt, ist eine weitere wesentliche Funktion der Berufshaftpflicht („Abwehrfunktion“ oder auch „passiver Rechtsschutz“). Unberechtigte Ansprüche werden hierüber abgewehrt – wenn nötig auch vor Gericht mit Übernahme der entstehenden Kosten.

Unter den Versicherungsschutz fallen alle Praxisinhaber sowie Mitarbeiter (auch angestellte Ärzte) und sonstige Erfüllungsgehilfen (Praktikanten, Ferienjobber usw.) eines niedergelassenen Arztes.

WELCHE GEFAHREN UND SCHÄDEN SIND U. A. VERSICHERBAR?

Der Leistungsumfang der Berufshaftpflichtversicherung erstreckt sich auf Personen-, Sach- und Vermögensschäden.

Der Leistungsumfang erstreckt sich auf die Absicherung von Ansprüchen Dritter.

WELCHE GEFAHREN UND SCHÄDEN SIND NICHT VERSICHERT?

Eine Haftpflichtversicherung deckt viele Schadensfälle ab, enthält aber auch Ausschlüsse. Nicht versichert sind z. B.:

- Schäden, die man selbst erleidet
- Schäden, die man vorsätzlich herbeiführt
- Schäden, die nicht dem berufsspezifischen Risiko unterliegen oder nicht dem versicherten Risiko zuzuordnen sind

Auch für spezielle Behandlungen muss der Versicherungsschutz geprüft werden.

WO GILT DIE VERSICHERUNG?

Die Berufshaftpflichtversicherung gilt innerhalb Deutschlands. Dies trifft sowohl für die Praxen zu, wie auch für die Tätigkeit auf fremden Grundstücken (z. B. bei Hausbesuchen). Für Auslandsschäden gelten je nach Anbieter und Tarif spezielle Regelungen. Hier sind die Auslandsregion, der Grund des Auslandsaufenthalts sowie auch die Dauer maßgeblich dafür, ob Versicherungsschutz besteht oder nicht.



WISSENSWERTES

WIE LÄSST SICH DIE VERSICHERUNGSSUMME ERMITTELN?

Die Höhe der Deckungssumme einer Haftpflichtversicherung sollte sich immer nach dem speziellen Risiko richten.

Mindestversicherungssumme für Vertragsärzte (Kassenärzte):

Die gesetzlich vorgeschriebene Mindestversicherungssumme (§ 95e SGB V) beträgt drei Millionen Euro für Personen- und Sachschäden für jeden Versicherungsfall. Die Leistungen des Versicherers für alle innerhalb eines Jahres verursachten Schäden dürfen nicht weiter als auf den zweifachen Betrag der Mindestversicherungssumme begrenzt werden.

Mindestversicherungssumme für Vertragsärzte (Kassenärzte) mit angestellten Ärzten, Berufsausübungsgemeinschaften und Medizinische Versorgungszentren (MVZ):

Die gesetzlich vorgeschriebene Mindestversicherungssumme (§ 95e SGB V) beträgt fünf Millionen Euro für Personen- und Sachschäden für jeden Versicherungsfall. Die Leistungen des Versicherers für alle innerhalb eines Jahres verursachten Schäden dürfen nicht weiter als auf den dreifachen Betrag der Mindestversicherungssumme begrenzt werden.

WELCHE ZAHLUNGEN WERDEN IM SCHADENFALL GELEISTET?

- Kosten zum Ausgleich berechtigter Ansprüche
- Kosten zur Abwehr unberechtigter Ansprüche

WELCHE ZUSÄTZLICHEN VERSICHERUNGEN SIND ZU EMPFEHLEN?

Neben der Berufshaftpflicht sollte das passende Gegenstück bei keinem Arzt fehlen: Eine spezielle **Heilwesen-Rechtsschutzversicherung**. Dieser wertvolle Schutz rundet Ihre Absicherung bei Rechtsstreitigkeiten ab und stärkt Ihnen in nahezu allen Rechtsgebieten den Rücken. Hier sollte an alle wichtigen Bausteine gedacht werden. Bedingt durch die nahe Tätigkeit am Menschen, sehen sich Ärzte immer häu-

figer auch mit strafrechtlichen Vorwürfen konfrontiert (**Spezial-Straf-Rechtsschutz**). Der **Praxis-Vertrags-Rechtsschutz** hilft Ihnen, Ihre Ansprüche durchzusetzen, wenn es bei einem der vielen Verträge, die für den Betrieb einer eigenen Praxis nötig sind, zu Streitigkeiten kommt. Der **Regress-Rechtsschutz** ist eine sinnvolle Erweiterung des Sozialrechtsschutzes, der Ihnen Waffengleichheit beschert, wenn z. B. eine Krankenkasse der Ansicht ist, dass Sie ohne begründeten Anlass Ihr Arzneimittelbudget überschritten haben. Ein umfangreicher Rechtsschutz lässt Sie ruhiger schlafen.

Mit einer **Ärzte-Regressversicherung** können Sie sich gegen die Forderungen der Kassenärztlichen Vereinigung oder der Träger der gesetzlichen Krankenversicherung absichern. So eine Versicherung kommt im Wesentlichen für tatsächlich regresspflichtige Fälle auf (z. B. unwirtschaftliche Überweisung von Patienten zur Diagnostik, unwirtschaftliche Verordnung von Hilfs-, Heil- und Arzneimitteln u. ä.).

Ärzte sind in hohem Maße auf die Funktionalität ihrer Sinne angewiesen. Diese können bei einem Unfall aber schnell in Mitleidenschaft gezogen werden. **Unfallversicherungen mit spezieller Gliedertaxe für Ärzte** gehen auf diese besondere Situation ein und sorgen für die nötige Absicherung. Hier sind die Entschädigungssätze auch bei vergleichsweise geringen Schädigungen sehr hoch.

Sollten Sie aufgrund Krankheit oder Unfall nicht mehr im Stande sein Ihren Beruf in gewohnter Weise auszuüben, ist Ihre Existenz gefährdet. Eine **Berufsunfähigkeitsversicherung** stellt hier den Königsweg der Vorsorge dar. Damit können Sie eine bestimmte monatliche Rentenhöhe für einen bestimmten Zeitraum absichern. Die Rente sollte zu Ihrem bisherigen Einkommen passen, das Endalter möglichst einen nahtlosen Übergang in den Ruhestand ermöglichen. Für entsprechende Altersvorsorge sollten Sie ohnehin sorgen. Bei der Berufsunfähigkeitsversicherung ist es wichtig, dass die sogenannte **Infektionsklausel** im Bedingungswerk enthalten ist. Grundsätzlich erfolgt die Leistung aus solch einem Vertrag erst dann, wenn z. B. eine Krankheit die Arbeit nicht mehr möglich macht. Ihrem Berufsstand kann aber bereits dann ein berufliches Tätigkeitsverbot ausgesprochen werden, wenn lediglich die Infektion mit einer Krankheit festgestellt wird. Nur mit enthaltender Infektionsklausel leistet die Berufsunfähigkeitsversicherung auch bereits dann.

<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:

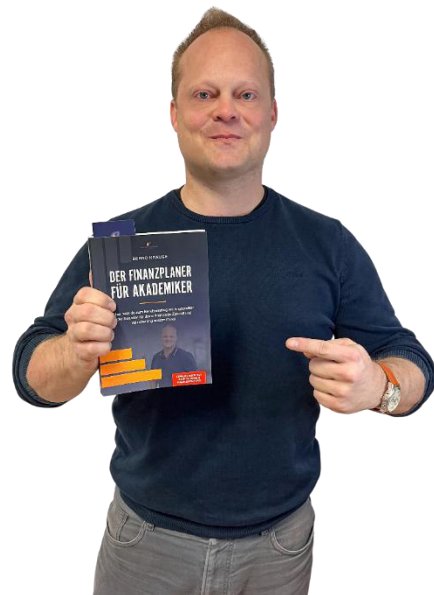
[Hier Termin buchen – ganz einfach & unverbindlich](#)

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

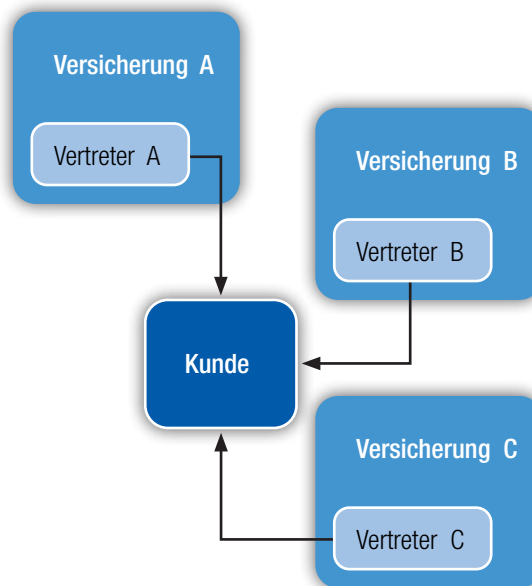
Die Versicherungsvertreter sind die häufigsten Vermittler in Deutschland. In der Regel sind sie für nur ein Unternehmen als selbstständige Einfirmenvertreter tätig. Allerdings bedeutet selbstständig nicht unabhängig. Denn fast immer stehen dem Vertreter ausschließlich die Produkte seines Hauses zur Verfügung.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

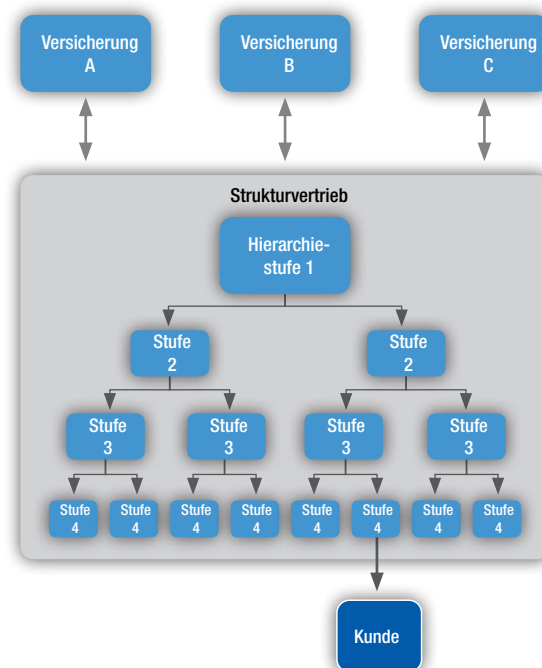


- berät Sie umfassend
- informiert Sie über seinen Vermittlerstatus
- weist seine Qualifikationen nach
- trennt zwischen Analyse und Eindeckung
- erfasst systematisch alle Daten und Fakten
- vergleicht unterschiedliche Produkte für Sie
- stellt Lösungen und Konzepte auf Ihre Ziele und Wünsche ab
- erstellt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



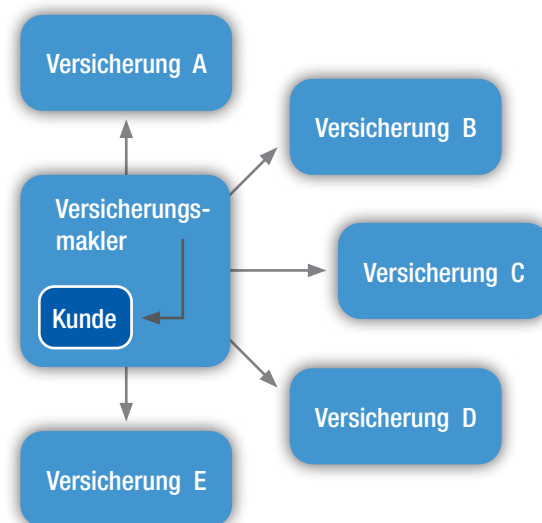
Strukturvertriebe

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 Maklerverband 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

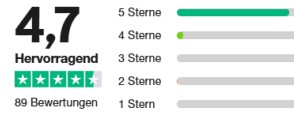
Bewertungen 89 •  4,7

Finanzberater

[Bewertung abgeben](#)

[Zur Website](#)

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



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

So nutzt dieses Unternehmen Trustpilot

Das sagen Bewerter

S Sara Siegmund
9. März 2025



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

LK Lara K.
18. Feb. 2025



Ich war sehr positiv von der Beratung überrascht. Frau Nagy hat sich viel Zeit genommen, war transparent und hat aufmerksam zugehört, um meine individuellen Umstände und Bedürfnisse zu verstehen. Viel... [Mehr ansehen](#)

 **Die wichtigsten Entscheidungen für Ihre Zukunft sollten nicht dem Zufall überlassen werden.**

Ob Berufsunfähigkeitsversicherung, private Krankenversicherung oder Ihre individuelle Vorsorgestrategie:

Mit der richtigen Beratung sichern Sie sich beste Leistungen, niedrige Beiträge und langfristige Sicherheit.

- ✓ Über 700 Top-Bewertungen von zufriedenen Kunden
- ✓ Echte Spezialisten für Akademiker, Beamte und Selbstständige
- ✓ 100 % unabhängig, individuell und auf Augenhöhe
- ✓ Kostenlose Onlineberatung – unkompliziert und persönlich

 **Jetzt Beratung anfragen und finanziell auf Nummer sicher gehen:**

[Hier kostenfreie Onlineberatung vereinbaren](#)

Nutzen Sie Ihre Chance auf eine Beratung, die wirklich den Unterschied macht. Wir freuen uns darauf, Sie kennenzulernen!

Herzliche Grüße

