

GEBURT EINES KINDES

Vorsorge für Ihr Kind – für eine sorgenfreie Zukunft



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



HERZLICHEN GLÜCKWUNSCH

Ein Kind macht ein Haus glücklicher, den Alltag interessanter, die Liebe stärker, die Nächte kürzer und die Tage länger. Die Geburt des eigenen Kindes gehört zu den wohl schönsten Momenten im Leben. Wer denkt da schon sofort an eine optimale Absicherung? Doch besonders für die Kleinsten muss entsprechend vorgesorgt werden. Kinder bedenken mögliche Gefahren bei ihrem Handeln meist nicht. Da kann viel passieren. Wer kommt für die Kosten auf? Und wie steht es um die grundsätzliche finanzielle Zukunft eines Kindes? Bei der Absicherung von Kindern sind einige Punkte zu beachten. Auch die eigene Absicherung darf nicht zu kurz kommen, damit Sie Ihrem Kind jederzeit den Rücken stärken können. Sichern Sie Ihr Kind und sich selbst bestmöglich ab, denn auch Engel brauchen manchmal Schutzengel.

WICHTIGE ABSICHERUNGEN FÜR IHR KIND

KRANKEN- UND PFLEGESCHUTZ

In der gesetzlichen Krankenversicherung sind Kinder über ihre Eltern meistens in der beitragsfreien Familienversicherung mitversichert. Anfallende Behandlungskosten sind im Rahmen des Leistungskatalogs der Krankenkassen also gedeckt. Auch Leistungen der gesetzlichen Pflegeversicherung stehen einem Kind zu. In beiden Bereichen bestehen aber natürlich auch große Versorgungslücken, die man mit Ergänzungsschutz schließen kann.

Bei Krankheit möchten Sie Ihr Kind sicher bestens versorgt wissen – ohne kassenspezifische Einschränkungen, Selbstbehalte oder Finanzierungsängste bei fehlender Kostenübernahme. Damit auch gesetzlich versicherte Kinder die Vorzüge eines „Privatpatienten“ voll ausschöpfen können, empfiehlt sich der Abschluss von passenden Krankenzusatzversicherungen. Private Krankenzusatzversicherungen sind für Kinder besonders günstig, da sie noch jung und in der Regel gesund sind.

Einem Kind einen leistungsstarken Ergänzungsschutz zu den Leistungen der Gesetzlichen Krankenversicherung zu bieten, ist also nicht mit hohen Kosten verbunden. So kostet ein stationärer Tarif, der eine Unterbringung im Ein-Bett-Zimmer, die Unterbringung eines begleitenden Elternteils und auch die Honorarvereinbarung eines Spezialisten übernimmt, für ein Kind kaum 5 Euro im Monat.

Das Hauptaugenmerk bei der Ergänzung für den Krankheitsfall sollte auf den Bereichen liegen, in denen hohe Kosten schlummern und für Familien zu einer echten Belastung werden können. Neben dem bereits genannten stationären Bereich können auch Pflegekosten ein großes Problem werden. Auch hier fallen für die umfangreiche Absicherung eines Kindes nur geringe Beiträge an.

Hat man diese Problembereiche abgedeckt, kann man sich immer noch Gedanken über Brille, Heilpraktiker, Kieferorthopädie und ähnliches machen. Die Kosten, die hier anfallen, sind zwar unschön – aber immerhin nicht existenzbedrohlich.

Sind beide Eltern privat versichert, dann haben sie keinen Anspruch auf die gesetzliche Familienversicherung und müssen ihr Kind gegen einen zusätzlichen Kostenbeitrag entweder privat krankenversichern oder freiwillig gesetzlich pflichtversichern. Ist dagegen nur ein Elternteil privat krankenversichert, kommt es auf die Höhe des Einkommens des Hauptverdieners an, ob eine Aufnahme in die kostenlose gesetzliche Familienversicherung des anderen Elternteils erfolgen kann. Zudem gelten bestimmte Einkommensgrenzen für den Gesamthaushalt, die darüber entscheiden, ob die günstige Familienversicherung genutzt werden kann. Gerne beraten wir Sie hierzu ausführlicher. Privat Krankenversicherte können ihre Kinder per Meldung in dem Umfang versichern, den sie für sich selbst gewählt haben. Die Beiträge für Kinder und Jugendliche sind auch hier besonders günstig kalkuliert, weil noch keine Altersrückstellungen gebildet werden. Zudem sind die Beiträge für die private Kranken- und Pflegeversicherung Ihres Kindes im Rahmen des Bürgerentlastungsgesetzes steuerlich abzugsfähig.



UNFALLBEDINGTE INVALIDITÄT

Kinder stehen unter dem Schutz der Gesetzlichen Unfallversicherung. Allerdings nur im Kindergarten, der Schule und auf dem direkten Weg hin und zurück. In Kinderhorten, Krippen und Krabbelgruppen kann ebenfalls bereits Schutz geboten sein – allerdings nur, wenn diese Einrichtungen unter staatlicher Aufsicht stehen. Seit vielen Jahren liefert die Unfallstatistik das Ergebnis, dass der Großteil aller Unfälle daheim passiert. Über die Hälfte davon erleiden Kinder unter fünf Jahren. Die Leistung der gesetzlichen Unfallversicherung ist bescheiden. Erst ab einer Minderung der Erwerbsfähigkeit von 20 Prozent wird hier eine sehr kleine Rente geleistet. So erhielt ein Grundschüler nach einem schweren Unfall, der dazu führte, dass er wohl nie ein eigenes Einkommen erzielen kann, nur knapp 180 Euro Monatsrente. Um eine vernünftige Absicherung für ein Kind zu schaffen, können Eltern eine private Unfallversicherung abschließen. Solch ein Vertrag kann dann einen echten Einkommensersatz liefern. Auch für eine ausreichend hohe Kapitalleistung für die übers Leben anfallenden Umbaukosten und andere finanzielle Folgen eines Unfalls kann auf diesem Weg gesorgt werden.

Je nach Grad und Schwere einer unfallbedingten Invalidität fallen Kosten an. Behandlungskosten werden in der Regel von der Krankenversicherung übernommen, die in gewissem Rahmen auch für Dinge wie einen Rollstuhl, Prothesen etc. aufkommt. Möchte man seinem Kind hier allerdings bessere Qualität bieten, um dessen Leben angenehmer zu gestalten, muss man für diese Kosten selbst aufkommen. Beispielhaft sei hier eine moderne Handprothese genannt, die auf Restnervenimpulse reagiert, die seitens der Kasse bestenfalls bezuschusst werden würde.

Auch hier fallen die Beiträge für Kinder sehr niedrig aus. Schwerpunkt in den möglichen Leistungsbereichen muss in jedem Fall auf die Invaliditätsleistung gelegt werden, wobei die Grundsumme nicht

zu niedrig ausfallen sollte. Eine progressive Steigerung der Entschädigungsleistung ist ebenfalls empfehlenswert, da zu erwartende Kosten mit dem Grad der Invalidität steigen. Auch auf eine Erstattung kosmetischer Operationen kann geachtet werden, damit das Maximum getan werden kann, einem Kind z. B. nach einer starken Verbrennung im Gesicht das Leben leichter zu machen.

ARBEITS- BZW. ERWERBSUNFÄHIGKEIT

Für diesen Bereich bietet das Sozialsystem für Kinder keinerlei Schutz. Für den Leistungsanspruch z. B. auf Erwerbsminderungsrente wäre es nötig, Beiträge in die Gesetzliche Rentenversicherung einzubezahlen und die Anwartschaftszeiten erfüllt zu haben. Eine Mitversicherung von Familienmitgliedern über die Eltern, wie es bei den Krankenkassen der Fall ist, gibt es hier nicht. Kann ein Kind nach schwerer Krankheit also evtl. nie für sich selbst sorgen, wird es gezwungenermaßen irgendwann zum Sozialfall werden.

Eine Berufsunfähigkeitsversicherung ist in der Regel frühestens ab dem 15. Lebensjahr abschließbar. Schutz vor den finanziellen Folgen von Schulunfähigkeit ist dagegen bereits ab dem 10. Lebensjahr – vereinzelt sogar noch früher – zu haben. Bereits ab Geburt bzw. kurz danach kann ein Tarif mit Option auf den späteren Abschluss einer Berufsunfähigkeitsversicherung abgeschlossen werden. Empfehlenswert sind dabei insbesondere Produkte, die nur zu Vertragsbeginn eine Gesundheitsprüfung vorsehen, bei der späteren Ausübung der Option jedoch darauf verzichten. Dazu sollte man wissen, dass im Zuge der hohen Untersuchungsichte von Kindern heutzutage leider nicht selten schon recht früh gesundheitliche Auffälligkeiten festgestellt werden. Diese Tendenz erhöht zwar einerseits im Grundsatz die Chancen auf eine erfolgreiche Behandlung, andererseits wird dadurch aber auch häufig der spätere Zugang zu uneingeschränktem Berufsunfähigkeitsschutz verbaut. Daher gilt: Die Hürde der Gesundheitsprüfung sollte so früh wie möglich genommen werden – am besten so schnell wie möglich nach der Geburt!

Übrigens sind mit den sogenannten Multi-Renten auch alternative Absicherungslösungen verfügbar. Hierbei handelt es sich um eine Unfallrente, die nicht nur nach einem Unfall, sondern auch bei diesen weiteren Ereignissen zur Auszahlung kommen kann: krankheitsbedingte Invalidität, Verlust von Grundfähigkeiten (Sehen, Hören, Spreche etc.) und Pflegebedürftigkeit.



AUSBILDUNG, AUSSTEUER, ALTERSVORSORGE

Die Ausbildungsversicherung ist unter den Kindervorsorgeverträgen der Klassiker schlechthin und wird bereits seit vielen Jahrzehnten für die erste Kindervorsorge gewählt. Im Wesentlichen handelt es sich hierbei um eine Lebensversicherung, die auf einen bestimmten Ablauftermin hin abgeschlossen wird. In der Regel wird der Vertrag auf das 18. Lebensjahr des Kindes abgestimmt, damit pünktlich zur Volljährigkeit Geld für den Führerschein und das erste eigene Auto vorhanden ist.

Der Clou eines solchen Vertrags liegt darin, dass das Versicherungsunternehmen die Beiträge weiter in den Vertrag einzahlt, wenn der versicherte Versorger (z. B. ein Elternteil) vorzeitig verstirbt. Dem Kind steht so zu seinem Eintritt in die Erwachsenenwelt immer die versicherte Summe sowie die Kapitalerträge zur Verfügung. Wahlweise kann man einen solchen Vertrag klassisch-kapitalbildend (Anlage des Kapitals im Deckungsstock des Versicherers) oder fondsgebunden (Kapital wird in Investmentfondsanteilen angelegt) wählen.

Die steuerliche Begünstigung der Auszahlung aus solchen Verträgen greift allerdings erst dann, wenn die versicherte Person das 62. Lebensjahr vollendet hat. Als frisch volljährig Gewordener müssen die Kapitalerträge aus dem Vertrag voll besteuert werden. Wäre angesichts dessen nicht eine Vertragsform sinnvoller, die einen längeren zeitlichen Horizont hat und dabei auch die wichtigsten Risiken auf dem Lebensweg berücksichtigt? Es mag zunächst etwas befremdlich wirken, dass man sich bereits jetzt Gedanken über die Altersvorsorge eines Kindes machen soll, mit Blick auf die Inflation und den bevorstehenden Strukturwandel im Land kann man allerdings sagen: „Je früher man sich dieses Themas annimmt, desto besser.“

Sehr viele Rententariife lassen sich bereits für Kinder abschließen und bieten die Möglichkeit, zu einem gewünschten Alter eine Teilentnahme des angesammelten Kapitals vorzunehmen, um das Kind beschenken zu können. Steht das Kind dann voll im Berufsleben, kann der Vertrag von diesem übernommen und weiter bespart werden – ohne die anfängliche Belastung der Abschlusskosten.

Der Zinseszinsseffekt ist der beste Freund des Kindes. Gerade weil es noch so viele Jahre bis zum Ruhestand vor sich hat, mausern sich auch kleine Sparraten zu beachtlichen Auszahlungen. So würde ein Neugeborener mit 67 Jahren eine Altersrente i. H. v. 811 Euro erhalten – hierfür müssten lediglich 25 Euro monatlich gespart werden. Ein 40-jähriger Mann müsste für eine ähnliche Rentenabsicherung schon etwa 370 Euro im Monat zahlen. Das ist ein gewaltiger Unterschied. Die Beiträge müssen natürlich nicht von Ihnen bis zum Ende gezahlt werden. Ist das Kind im Berufsleben angekommen, kann einfach und unkompliziert die Versicherungsnehmereigenschaft übertragen werden. Künftige Beiträge kann es dann selbst zahlen. Sie legen den Grundstein – der erste Schritt ist immer der Wichtigste!

PRIVATHAFTPFLICHT

Leben Kinder bis zum vollendeten 7. Lebensjahr in Ihrem Haushalt, empfiehlt es sich zu überprüfen, ob Ihre Privathaftpflicht eine Deckung für deliktunfähige Kinder bietet. Kinder in diesem Alter sind für Schäden, die sie verursachen, nicht haftbar zu machen. Ihre Haftpflichtversicherung würde also nur dann leisten, wenn Sie Ihre Aufsichtspflicht verletzt haben. Die Ablehnung eines Schadens bei Nachbarn oder Familie kann schnell für böses Blut sorgen. Eine entsprechende Deckungserweiterung hilft, dies zu verhindern.



EIGENE ABSICHERUNGEN ZULIEBE IHRES KINDES

TODESFALLSCHUTZ

Wenn Ihnen etwas zustößt, verliert Ihre Familie nicht nur einen geliebten Menschen, möglicherweise kommen auch erhebliche finanzielle Probleme auf Ihre Hinterbliebenen zu. Zur finanziellen Unterstützung hinterbliebener Kinder leistet die Deutsche Rentenversicherung zwar die sogenannte Waisenrente regelmäßig mindestens bis zum 18. Geburtstag des Kindes, jedoch gleicht diese Rente nur einen Bruchteil eines notwendigen Unterhaltes aus. Die Halbwaisenrente (wenn noch ein Elternteil lebt) beträgt 10 Prozent, die Vollwaisenrente (wenn kein Elternteil mehr lebt) 20 Prozent der Versichertenrente, auf die der Verstorbene Anspruch gehabt hätte oder die er bereits bezogen hat. Die durchschnittliche Höhe bezogener Halbwaisenrenten in Deutschland liegt derzeit bei 204 Euro, die Vollwaisenrente liegt durchschnittlich bei 428 Euro – der sprichwörtliche Tropfen auf den heißen Stein.

Zum Glück bietet der Markt eine wertvolle Alternative: die Risikolebensversicherung. Eine abgeschlossene Risikolebensversicherung zahlt im Todesfall eine vereinbarte, in der Höhe frei wählbare Versicherungssumme an die Hinterbliebenen aus. Mit der Versicherungssumme können Sie dafür sorgen, dass Ihren Kindern auch nach Ihrem unerwarteten Tod alle Türen für Ausbildung oder Studium offenstehen. Gleichzeitig sorgen Sie dafür, dass Ihre Familie ihren bisherigen Lebensstandard trotz des Wegfalls Ihres Einkommens halten und Ihr Partner sich ausreichend Zeit für die Erziehung nehmen kann. Als Faustformel gilt: Zur Absicherung von Kindern sollte die Versicherungssumme einer Risikolebensversicherung das 5-fache Bruttojahreseinkommen eines jeden Partners betragen.

ARBEITSKRAFTABSICHERUNG

Nicht weniger wichtig ist die Absicherung der eigenen Arbeitskraft. Erkranken Sie und können nicht mehr wie bisher arbeiten, fällt Ihr monatliches Einkommen normalerweise deutlich niedriger aus. Reicht es dann noch, um Ihre Familie versorgen zu können? Überprüfen Sie ggf., ob Ihre bestehende Berufsunfähigkeitsrente für Ihre neue Situation noch ausreicht. Viele Anbieter bieten gute Nachversicherungsgarantien – unter welchen auch die Geburt eines Kindes fällt – ohne erneute Gesundheitsprüfung an. So können Sie Ihre vereinbarte BU-Rente unkompliziert auf einen Schlag erhöhen. Fehlt Ihnen dieser wichtige Schutz sogar gänzlich, sollten Sie diese wesentliche Versorgungslücke umgehend schließen!

PFLEGEERGÄNZUNG

Auch über das Thema Pflegebedürftigkeit sollte bereits nachgedacht werden. Das Risiko zum Pflegefall zu werden, betrifft auch junge Menschen. Krankheit und Unfall kennen kein Alter. Die gesetzliche Pflegeversicherung leistet vor allem bei notwendiger stationärer Pflege kaum die Hälfte der anfallenden Kosten. Der Rest bleibt am Pflegebedürftigen bzw. seiner Familie hängen. Um dem Risiko vorzubeugen, mit seinem privaten Vermögen oder den Ersparnissen für die Betreuung in einem Pflegeheim aufkommen zu müssen, bietet sich eine Pflegezusatzversicherung an.

ALTERSVORSORGE

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 höher werdende Lebenserwartung, aber auch durch das immer aktiver werdende Rentnerleben, steigt der Kapitalbedarf im Alter zunehmend an. Sie wollen sicher nicht auf die finanzielle Unterstützung Ihrer Kinder angewiesen sein. Sorgen sie vor – je früher, desto besser!

EINE SCHÖNE KENNENLERNZEIT

Da die Beiträge für Kinder in der Regel deutlich preiswerter kalkuliert sind als die für Erwachsene, ist es schon mit überschaubarem monatlichem Aufwand möglich, einem Kind den benötigten Versicherungsschutz aufzubauen. Neben neuer Babykleidung, Spielzeug und Co können Großeltern und Familienangehörige den Neunkömmling auch mit vorangenannten Verträgen beschenken. Und bedenken Sie: Auch die eigene Absicherung darf nicht zu kurz kommen, damit Sie Ihrem Kind jederzeit den Rücken stärken können. Wir wünschen eine schöne Kennenlernzeit!

<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:

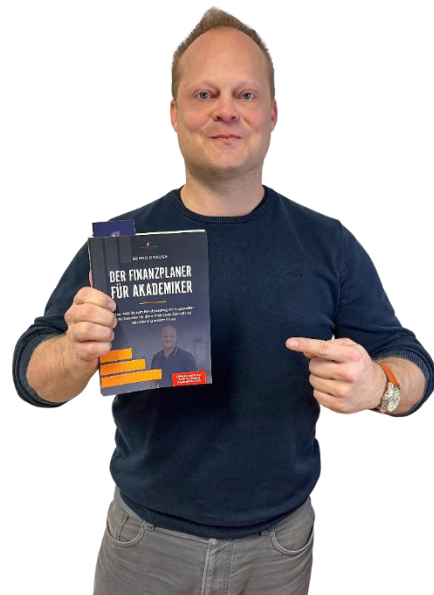
[Hier Termin buchen – ganz einfach & unverbindlich](#)

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

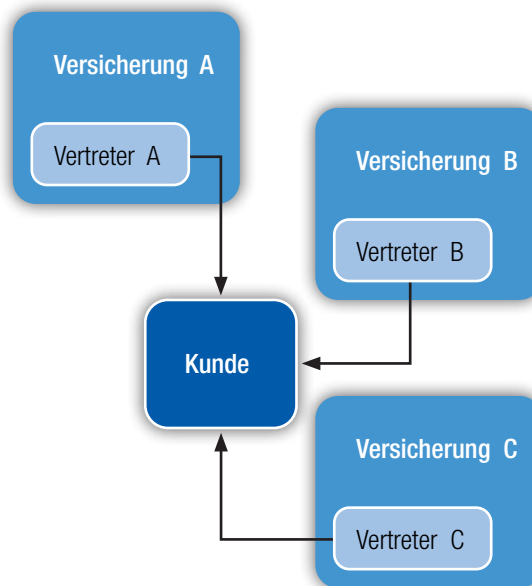
Die Versicherungsvertreter sind die häufigsten Vermittler in Deutschland. In der Regel sind sie für nur ein Unternehmen als selbstständige Einfirmenvertreter tätig. Allerdings bedeutet selbstständig nicht unabhängig. Denn fast immer stehen dem Vertreter ausschließlich die Produkte seines Hauses zur Verfügung.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

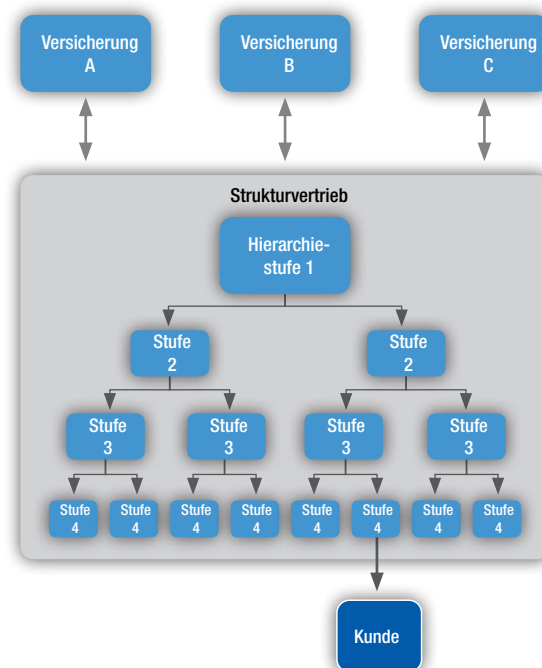


- berät Sie umfassend
- informiert Sie über seinen Vermittlerstatus
- weist seine Qualifikationen nach
- trennt zwischen Analyse und Eindeckung
- erfasst systematisch alle Daten und Fakten
- vergleicht unterschiedliche Produkte für Sie
- stellt Lösungen und Konzepte auf Ihre Ziele und Wünsche ab
- erstellt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



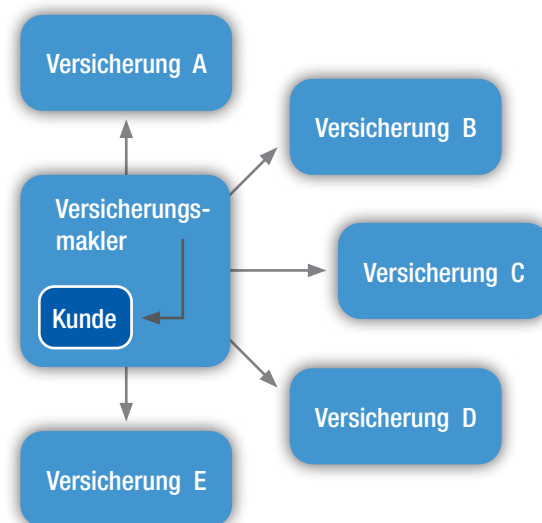
Strukturvertriebe

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

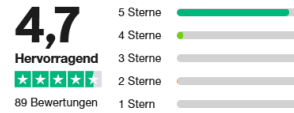
Bewertungen 89 •  4,7

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](#)

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

