

ROHMANN VERSICHERUNGSMAKLERBÜRO - SAALBAUSTRASSE 9 - 64283 DARMSTADT

An die
Lehrer im Vorbereitungsdienst (LiV)
des Studienseminars

HEIKO ROHMANN

VERSICHERUNGSFACHWIRT IHK
VERSICHERUNGSMAKLER
EXPERTE KRANKENVERSICHERUNG
(DMA)
FINANZDIENSTLEISTUNGSBERATER
ÖFFENTLICHER DIENST IHK

BÜRO
SAALBAUSTRASSE 9
64283 DARMSTADT

TEL.: 06 1 5 1 - 9 1 8 1 5 1 1
FAX: 06 1 5 1 - 9 1 8 1 5 1 3
E-MAIL: INFO@HEIKOROHMANN.DE

WWW.HEIKOROHMANN.DE

Ihre Einstellung als Lehrer im Vorbereitungsdienst im öffentlichen Dienst

Zunächst möchte ich Ihnen für Ihren weiteren Ausbildungsweg die besten Wünsche aussprechen.

Mit der Aufnahme Ihrer Tätigkeit als Lehrer im Vorbereitungsdienst beginnt für Sie ein neuer Abschnitt. Ab diesem Zeitpunkt sind für Sie als Beamtenanwärter/in einige wichtige Dinge besonders geregelt. Zurzeit beginnt ihre Ausbildung außerdem unter anderen Vorzeichen, die zusätzliche Änderungen bedeuten und die eine Herausforderung für alle Beteiligten ist.

Ein/e Beamtenanwärter/in zum Beispiel erhält **keinen Beitragszuschuss** zu seiner Krankenversicherung, sondern eine Kostenbeteiligung zu seinen Krankheitskosten, die so genannte „Beihilfe“. Aufgrund dieser Beihilfe ist eine Private Krankenversicherung in den meisten Fällen deutlich günstiger als eine gesetzliche Krankenversicherung.

Da es auf dem Versicherungsmarkt eine Vielzahl von Privaten und Gesetzlichen Krankenversicherungen gibt, ist die Auswahl für Kunden groß und dadurch zugleich sehr unübersichtlich. Abhängig vom Alter, dem Versicherer und dem Leistungsumfang bekommt ein **28-jährige/-r Beamtenanwärter/-in** zum Beispiel eine Private Krankenversicherung **inklusive Pflegepflichtversicherung** bereits **ab 56 €** im Monat. **Die gesetzliche Krankenversicherung** inklusive Pflegeversicherung erhält man hingegen, abhängig vom Einkommen, bei einem monatlichen Bruttoverdienst ab 1510 € (A12) bzw. 1546 € (A13) zum Beispiel erst **ab 253 € bzw. 259 €** im Monat.

Als Versicherungsmakler sind wir im Gegensatz zu Vertretern, nicht an einen Versicherer und dessen Vorgaben gebunden, sondern wir sind frei in der Auswahl. Wir sind ausschließlich den Interessen unserer Kunden verpflichtet, die uns hierzu beauftragen. Wir

können dadurch unabhängig und situationsbedingt die jeweils geeigneten Angebote von unterschiedlichen Versicherern für Sie als Kunden aussuchen und Ihnen beratend zur Seite stehen.

Kosten entstehen hierdurch für Sie **keine**. Wir wissen dies klingt merkwürdig, ist aber wahr. Natürlich wird unsere Tätigkeit bezahlt, aber eben nicht durch Sie, sondern von dem Versicherer, für den Sie sich letztendlich entscheiden. Was Sie investieren müssen, ist Zeit. Zeit, die sich für Sie bezahlt machen wird.

Es gibt darüber hinaus etliche weitere Aspekte, die Sie überzeugen könnten, uns zu beauftragen:

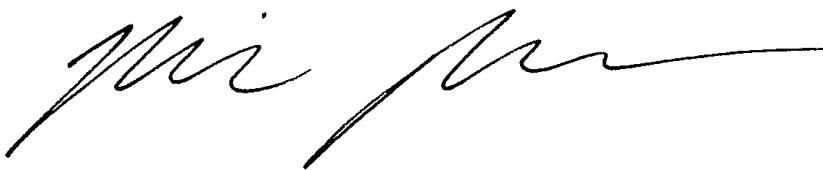
- **die berufliche Erfahrung** – über 25 Jahre im Versicherungsbereich
- **die beruflichen Qualifikationen** – Versicherungsfachwirt, Experte Krankenversicherung
- **die langjährige Erfahrung und Expertise speziell im öffentlichen Dienst** – seit 1998
- **die Arbeitsweise und nicht zuletzt der gute Ruf, den wir uns über die Jahre hierdurch erarbeitet haben**

Dies alles könnte Sie überzeugen, muss es aber natürlich nicht. Machen Sie sich am besten selbst ein Bild von uns, von mir und unserer Arbeitsweise.

Ich würde mich freuen, wenn Sie sich hierzu bei uns melden, um einen Beratungstermin zu vereinbaren ob digital oder persönlich.

Wenn Sie unabhängig und kompetent beraten werden möchten, sind wir auf jeden Fall der richtige Ansprechpartner.

Mit freundlichen Grüßen

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Mi' followed by a stylized flourish.

Aktuell versuchen wir Termine und Beratungen Großteils digital und telefonisch durchzuführen, um unsere Kunden heute und zukünftig gut erreichen und beraten zu können – auch wenn wir den persönlichen Kontakt für sehr wichtig halten. Selbstverständlich können wir mittlerweile, wie zuvor üblich, auch einen Termin bei Ihnen zuhause oder bei uns im Büro vereinbaren.

Als Anlage habe ich Ihnen eine Informationsbroschüre beigelegt.

Beiträge

Private Krankenversicherung

Beitragsbeispiele für eine Private Krankenversicherung **mit Anspruch auf 2-Bett-Zimmer und Chefarztbehandlung im stationären Bereich und inklusiv Beihilfeergänzungstarif**. Je nach Alter und Wahl des Krankenversicherers mit Monatsbeiträgen in Euro für eine(n) Beamtenanwärter(in) mit Hessenbeihilfe und einen Beihilfeanspruch von 70 Prozent. Bei der Wahl von geringeren Leistungen reduziert sich der Beitrag. Die **Pflegepflichtversicherung** ist hingegen Pflicht und inklusiv des befristeten einheitlicher Corona-Beitragszuschlag von 7,30 €.

Krankenversicherung

23 Jahre ab 20,61 Euro

24 Jahre ab 20,61 Euro

25 Jahre ab 20,61 Euro

26 Jahre ab 23,79 Euro

27 Jahre ab 23,79 Euro

28 Jahre ab 23,79 Euro

29 Jahre ab 23,79 Euro

30 Jahre ab 23,79 Euro

31 Jahre ab 31,38 Euro

32 Jahre ab 31,38 Euro

33 Jahre ab 31,38 Euro

34 Jahre ab 31,38 Euro

Pflegepflichtversicherung

ab 32,11 Euro mit Zuschlag

ab 32,11 Euro mit Zuschlag

ab 32,11 Euro mit Zuschlag

ab 32,98 Euro mit Zuschlag

ab 32,98 Euro mit Zuschlag

ab 32,98 Euro mit Zuschlag

ab 32,98 Euro mit Zuschlag

ab 32,98 Euro mit Zuschlag

ab 35,37 Euro mit Zuschlag

ab 35,37 Euro mit Zuschlag

ab 35,37 Euro mit Zuschlag

ab 35,37 Euro mit Zuschlag

Der Beitrag in der **gesetzlichen Kranken- und Pflegeversicherung** ist abhängig vom Bruttoeinkommen und beträgt bei 1300,- € Brutto mindestens **215,- € monatlich**. Zu Fragen und näheren Auskünften bei einer für Sie **kostenfreien Beratung** stehe ich ihnen gerne zu Verfügung.

Heiko Rohmann
Versicherungsmaklerbüro
Saalbaustraße 9, 64283 Darmstadt
Telefon: 06151-9181511

E-Mail: info@HeikoRohmann.de

*Alle Angaben sollen als erste Orientierung dienen und keine individuelle Beratung ersetzen.

Bezügenachweis am Beispiel A13 ledig Lohnst. Kl. I

Gesetzlich Krankenversichert

Bezüge	1593,04€
Brutto	1593,04 €
Lohnsteuer	- 79,50 €
Kirchensteuer 9%	- 7,15 €
Netto	1506,39 €
gesetzl. Kranken- Pflegepflichtversicherung	- 267,23 €

damit nur krankenversichert

verfügbar 1239,16 €

Privat Krankenversichert

Bezüge	1593,04 €
Brutto	1593,04 €
Lohnsteuer	- 79,50 €
Kirchensteuer 9%	- 7,15 €
Netto	1506,39 €
private Kranken- und Pflegepflichtversicherung	- 60,00 €
Privat-/Diensthaftpflichtvers.	- 4,80 €
Dienstunfähigkeitsrente	- 40,00 €

damit kranken- haftpflicht- und
dienstunfähigkeitsversichert

verfügbar 1401,59 €



Kontaktformular

für die Beratung

Heiko Rohmann
Versicherungsmakler
Saalbaustraße 9, 64283 Darmstadt
Telefon: 06151-9181511
E-Mail: info@HeikoRohmann.de

Name, Vorname :

Strasse und Hausnummer :

PLZ, Wohnort :

Email :

Telefon :

Mobil :

Am besten telefonisch erreichbar ab :

Geburtsdatum :

ledig / verheiratet :

Kinder (ja/nein) / Anzahl :

**Krankenversicherung derzeit bei
gesetzlich :**

oder Privat :

Hiermit lade ich Sie zu einer kostenfreien und unverbindlichen Beratung ein. Sie können entscheiden ob ich lieber zu Ihnen nach Hause kommen soll oder Sie zu mir ins Büro nach Darmstadt kommen möchten.

Ihre Angaben werden selbstverständlich vertraulich behandelt und ausschließlich von mir für die Beratung verwendet. Mit der telefonischen Kontaktaufnahme durch mich sind Sie einverstanden. Eine Weitergabe der Daten an Dritte erfolgt nicht.



VERSICHERUNGEN & FINANZDIENSTLEISTUNGEN



HEIKO ROHMANN

VERSICHERUNGSFACHWIRT IHK
VERSICHERUNGSMAKLER

BÜRO
SAALBAUSTRASSE 9
64283 DARMSTADT

TEL.: 06151-9181511
FAX: 06151-9181513
E-MAIL: INFO@HEIKOROHMANN.DE

WWW.HEIKOROHMANN.DE

Wichtige Informationen

für angehende

Lehrerinnen und Lehrer
im Vorbereitungsdienst

Persönlich. Unabhängig. Kompetent. Leistungsstark.

Warum zum Versicherungsmakler ?

Wieso uns nicht jeder kennt ...

Ob Sie Angestellter, Beamter oder Selbständiger sind - bestimmt haben auch Sie Ihren persönlichen Ansprechpartner in Versicherungsfragen. Bei ihm haben Sie wichtige Versicherungen abgeschlossen und sich dadurch möglicherweise über Jahre oder Jahrzehnte gebunden.

Ein Generalagent oder Versicherungsvermittler, wie Sie ihn im allgemeinen kennen, verfügt jedoch nur über eine begrenzte Angebotspalette nämlich die seiner Gesellschaft. Angebote anderer Versicherer darf er Ihnen nicht anbieten, auch wenn diese für Sie günstiger oder besser wären. Deshalb kann er Sie zwangsläufig nicht unabhängig und objektiv beraten.

Die Leidtragenden sind meistens diejenigen, die erst im Schadensfall feststellen, dass sie unzureichend versichert sind. Oder jene, die erst nach Jahren bei einem Prämienvergleich die deutlichen Preisunterschiede wahrnehmen. Schon vermeintlich geringe Unterschiede machen auf die Dauer Hunderte oder Tausende von Euro aus. Geld, für das sich bestimmt eine bessere Verwendung finden würde.

Warum wir anders sind ...

Im Gegensatz zum allgemein bekannten Versicherungsvermittler werden wir nicht von einer Gesellschaft beauftragt, Verträge zu vermitteln. Wir sind völlig unabhängig tätig.

Ich arbeite mit über 50 Gesellschaften zusammen - dadurch bin ich in der Lage, eine kostengünstige und leistungsstarke Versicherungsgesellschaft auszusuchen. Da bei der Vielzahl der Versicherungsgesellschaften, die es heutzutage gibt, enorme Preisunterschiede bestehen, lohnt es sich ganz sicher, nicht auf die erstbeste Versicherung zurückzugreifen - dies kann auf lange Sicht unter Umständen sehr teuer werden.

Deshalb sehe ich meine Aufgabe darin, meinen gegenwärtigen und zukünftigen Kunden genau den Versicherungsschutz zu besorgen, den sie für Ihren spezifischen Bedarf benötigen. Wenn nötig, forsche ich nach, bis ich auch schwierigere Risiken untergebracht habe.

Sie als Versicherter mit Ihrem individuellen Versicherungsbedarf stehen für mich im Mittelpunkt! Nicht der Verkauf eines Produktes einer Gesellschaft. Stellen Sie mich also auf die Probe. Auch wenn es Ihnen um die Überprüfung vorhandener Verträge auf ihre Preis- und Leistungsfähigkeit geht. Gerne stehe ich Rede und Antwort.

Wer uns beauftragt ...

Uns beauftragen preis- und leistungsbewusste Kunden, die gut und günstig versichert sein möchten und trotz verschiedener Versicherer auf den Service eines einzigen kompetenten Ansprechpartners in allen Versicherungsfragen nicht verzichten möchten.

Wie wir unsere Arbeit sehen ...

Mit meinem Unternehmenskonzept als Versicherungsmakler möchte ich Ihnen zeigen, dass Sie weder auf Vertrauen noch auf Kundendienst verzichten müssen, um passend versichert zu sein. Ganz im Gegenteil!

Mit dem Vermitteln einer Versicherung endet meine Tätigkeit noch lange nicht. Ich bin für meine Kunden

da, solange der von mir vermittelte Vertrag besteht. Insbesondere im Schadensfall. Hier bin ich nicht an die Weisungen einer Gesellschaft gebunden. Im Gegensatz zum Generalagenten oder Versicherungsvermittler kann ich mich voll und ganz für die Interessen meiner Kunden einsetzen.

In welchem Rahmen Sie meine Leistungen jedoch in Anspruch nehmen wollen, bestimmen Sie. Eine wertvolle Hilfe ist dabei die so genannte Makler-Vereinbarung. Sie regelt grundsätzlich, was ich für Sie tun soll; insbesondere, wenn ich Ihre Interessen gegenüber einem Versicherer vertreten soll, z. B. im Schadensfall. Dabei stimme ich mich selbstverständlich immer mit Ihnen ab.

... und was es Sie (nicht) kostet

Trotz dieser umfangreichen Leistungen kostet Sie diese Arbeit nichts extra. Die Entlohnung erfolgt durch die Versicherungsgesellschaften in Form einer üblichen Courtage. Der Beitrag für den Kunden verändert sich dadurch nicht. **Eine Courtage erhält im übrigen jeder Vermittler**, egal ob er angestellt oder selbständig ist. Es spielt auch keine Rolle, ob er für ein Unternehmen oder mehrere tätig ist. Alle anders lautenden Aussagen gehören ins Reich der Märchen und Legenden.

Sie sehen, dass es sich lohnen kann, etwas Zeit zu investieren. Zeit, die sich vielfach bezahlt macht, wenn Sie meine Dienstleistung in Anspruch nehmen.

Also fragen Sie mich, bevor Sie sich festlegen - wahrscheinlich habe ich das bessere Angebot für Sie!

Ich berate Sie gerne bei mir im Büro oder bei Ihnen zuhause. Vereinbaren Sie einfach einen Termin mit mir.

Versicherungsrelevante Hinweise für Beamte

Sie beginnen Ihre Ausbildung als Lehrer/in im Vorbereitungsdienst beim Studienseminar, nachdem Sie Ihr Studium erfolgreich abgeschlossen haben.

Diese Information soll Ihnen helfen, bestimmte, für Sie erstmals ab diesem Datum gültige Regelungen besser zu verstehen. Natürlich kann dieser Inhalt hierzu nur einen groben Einblick gewähren und soll nicht etwa eine persönliche Beratung ersetzen.

1. Krankheitskosten und Krankenversicherung

Ihr Dienstherr beteiligt sich fortan an den Krankheitskosten, die Ihnen von nun an entstehen. Diese Beteiligung erfolgt in Form der sogenannten Beihilfe. An den Beiträgen zur Krankenversicherung beteiligt sich der Dienstherr dagegen nicht.

Die **Beihilfe** beträgt für einen ledigen Beamten ohne Kinder **50 %** für Arzt-, Medikamentenkosten und Zahnbehandlungen. An den Kosten für den Krankenhausaufenthalt beteiligt sich der Dienstherr ebenfalls mit **50 % in Hessen sogar mit 65 %**.

Die verbleibenden Kosten können von Ihnen mit Hilfe einer Privaten Krankenversicherung abgesichert werden. Die gesetzliche Krankenversicherung kennt eine Absicherung nur der Restkosten nicht. Deshalb ist eine Weiterversicherung in der gesetzlichen Krankenversicherung deutlich teurer als eine entsprechende private Absicherung und dies trotz der Leistungsunterschiede.

Bei den Privaten Krankenversicherern, die einen Versicherungsschutz für Beamte anbieten, liegen die Unterschiede untereinander im Beitrag und der Qualität der versicherten Leistungen. Im Regelfall sind die Leistungen der Privaten Krankenversicherungen umfangreicher und besser als die der gesetzlichen Krankenkassen.

2. Versorgung bei Dienstunfähigkeit

Ihr Dienstherr gewährt Ihnen in diesem Bereich leider nur einen geringen Versorgungsanspruch, nämlich nur bei einem Dienstunfall und einer daraus resultierenden Dienstunfähigkeit.

Private Unfallrisiken und vor allem Erkrankungen jeglicher Art, die zur Dienstunfähigkeit führen, sind in Ihrer jetzigen Situation überhaupt nicht abgesichert.

Als Beamter auf Widerruf werden Sie in einem solchen Fall aus dem Dienstverhältnis ohne Dienstbezüge entlassen, sobald die Dienstunfähigkeit festgestellt ist. Erst als Beamter auf Lebenszeit verfügen Sie über nennenswerte Ansprüche aus der Beamtenversorgung.

Eine eigenständige Absicherung in diesem Bereich ist aus diesem Grund sehr wichtig, um die dauerhaften finanziellen Folgen zumindest abzufedern. Sie soll in Form einer monatlichen Rente ihr weggefallenen Bezüge ersetzen, damit Sie auch weiter Ihre Ausgaben bestreiten können.

3. Bezug und Anlage Ihrer Vermögenswirksamen Leistungen

Sie erhalten für bestimmte Anlageformen einen Zuschuss von Ihrem Dienstherrn, die sogenannten vermögenswirksamen Leistungen. Hinzu kommen noch staatliche Zulagen auf die gezahlten Beiträge, da Sie mit Ihren derzeitigen Bezügen im Regelfall die relevanten Einkommensgrenzen nicht überschreiten.

4. Haftpflichtrisiken

Sie haften nach **§ 823 BGB** für alle Schäden, die Sie einem andern zufügen. Dies gilt sowohl für Personen- als auch für Sach- und Vermögensschäden. Um das finanzielle Risiko einer solchen Zahlungsverpflichtung nicht eingehen zu müssen, kann man hierfür eine Privathaftpflichtversicherung abschließen. Diese bezahlt den entstandenen Schaden, egal ob es sich hierbei um eine einmalige Zahlung oder um etwaige dauerhafte Zahlungsverpflichtungen, wie z.B. eine monatliche Rente oder regelmäßige Krankenkosten bei einem Personenschaden handelt.

Eine Absicherung über die Eltern ist im Regelfall nicht mehr gegeben, da der Vorbereitungsdienst nicht mehr als Ausbildung betrachtet wird, sondern bereits als berufliche Tätigkeit.

Im Hinblick auf **Mietsachschäden**, Verlustrisiko von **Dienstschlüsseln** (Schule) und **Amtshaftpflichtrisiko** für Lehrer sollten Sie ohnehin lieber einen eigenen Vertrag haben.

5. Altersvorsorge mit staatlicher Förderung

Im Bereich der Altersvorsorge gibt es verschiedene Möglichkeiten der Anlage. Da der Staat ein frühzeitiges Sparen für das Alter zum Teil finanziell hoch fördert, kann eine solche Anlage bereits in der Ausbildung sehr interessant und lukrativ sein. Zumindest sollten Sie sich darüber ernsthaft Gedanken machen, da bereits geringe Beträge auf Dauer eine stattliche Summe ausmachen können.

Private Krankenversicherer

Übersicht über die Privaten Krankenversicherer in Deutschland in alphabetischer Reihenfolge.
Diese Versicherer haben zusammen einen **Marktanteil von über 98 %** in Deutschland.

1. **Allianz** Krankenversicherung AG
2. **Alte Oldenburger** Krankenversicherung AG
3. **ARAG** Krankenversicherung AG
4. **AXA** Krankenversicherung AG
5. **Barmenia** Krankenversicherung VVaG
6. **BBKK** - Bayerische Beamten Krankenkasse AG
7. **BBV** Krankenversicherung AG (geschlossen für Neukunden)
8. **Central** Krankenversicherung AG
9. **Concordia** Krankenversicherung AG
10. **Continental** Krankenversicherung VVaG
11. **DBV** - Deutsche Beamten Krankenversicherung AG
12. **Debeka** Krankenversicherung VVaG
13. **Deutscher Ring** Krankenversicherung VVaG
14. **DEVK** Krankenversicherung AG
15. **DKV** Krankenversicherung AG
16. **Envivas** Krankenversicherung AG
17. **Ergo** Direkt Versicherung AG
18. **Gothaer** Krankenversicherung AG
19. **Hallesche** Krankenversicherung VVaG
20. **HanseMerkur** Krankenversicherung AG
21. **HUK-Coburg** Krankenversicherung AG
22. **Inter** Krankenversicherung VVaG
23. **Janitos** Versicherung AG
24. **LKH** Landeskrankenhilfe VVaG
24. **Mannheimer** Krankenversicherung AG
25. **Mecklenburgische** Krankenversicherung AG
26. **Münchener Verein** Krankenversicherung VVaG
27. **Nürnberger** Krankenversicherung AG
28. **Postbeamtenkrankenkasse** (geschlossen für Neukunden)
29. **Provinzial** Krankenversicherung AG
30. **R+V** Krankenversicherung AG
31. **SDK** Süddeutsche Krankenversicherung VVaG
32. **Signal** Krankenversicherung VVaG
33. **UKV** Union Krankenversicherung AG
34. **Universa** Krankenversicherung VVaG
35. **Württembergische** Krankenversicherung AG

AG = Aktiengesellschaft

VVaG = Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit

Alle Angaben ohne Gewähr

Qualifikation

Die Berufsbezeichnung des Versicherungsvermittlers oder Finanzberaters ist leider nicht geschützt und sagt daher nichts über die beruflichen Kenntnisse und Fähigkeiten des Beraters aus. Um die Tätigkeit, die fachliche Qualifikation und die Unabhängigkeit des Beraters beurteilen zu können, empfiehlt es sich daher immer nach diesen Informationen im Gespräch konkret zu fragen.

Mittlerweile sind viele Versicherungsvermittler bei der IHK registriert (überprüfbar unter www.vermittlerregister.info / Suche). **Unabhängig davon, müssen alle Vermittler dem Kunden ihre eigenen Angaben beim Erstkontakt schriftlich aushändigen. Hieraus muss man deutlich erkennen können, ob derjenige als Versicherungsmakler im Kundeninteresse tätig ist oder als gebundener Vermittler für ein Unternehmen. Bitte achten Sie in Ihrem eigenen Interesse auf diesen erheblichen Unterschied, da sich dies in der Art der Beratung bemerkbar macht.**

Von einem Vermittler mit geringer Qualifikation oder wenig Berufserfahrung (siehe nachfolgende Auflistung) sollten Sie sich nicht beraten lassen.

Meine IHK-Registrierungsnummer lautet D-I9RL-FMRX0-87. Nachfolgend finden Sie meine eigenen Angaben zu meiner beruflichen Qualifikation und den Umfang meiner Tätigkeit:

Umfang der Tätigkeit :	Nebenberuflich	Hauptberuflich
Arbeitsverhältnis :	Angestellt	Selbständig
Status :	Einfirmenvertreter	abhängig, weisungsgebunden, tätig im Auftrag des Versicherers
	Mehrfachagent	abhängig, teilweise weisungsgebunden, tätig im Auftrag der Versicherer
	Makler	unabhängig, frei in der Entscheidung, tätig im Auftrag des Kunden
Berufliche Qualifikation :	Keine	
	Versicherungsfachmann (brancheninterne Prüfung für Quereinsteiger aus anderen Berufen)	
	Versicherungskaufmann (mehrjährige Berufsausbildung mit IHK-Prüfung)	
	Versicherungsfachwirt (weiterführendes mehrjähriges Studium mit IHK-Prüfung)	
Zusatzqualifikation:	Experte Krankenversicherung (DMA)	
Berufserfahrung :	Im Versicherungsbereich	
	1-5 Jahre hauptberuflich	
	5-10 Jahre hauptberuflich	
	über 15 Jahre hauptberuflich	

IHK= Industrie- und Handelskammer

Darüber hinaus besuche ich regelmäßig Fachvorträge, Tagungen und Workshops, um meine Kenntnisse zu vertiefen und meinen Kunden auf Dauer eine kompetente Beratung gewährleisten zu können.