



## PHOENIX: EIN "STAR" STÜRZT AB!

Am 10.3.2005 hat die PHOENIX Kapitaldienst GmbH Insolvenz angemeldet. Angeblich seien 600 von 800 Millionen Euro Kundengelder "verschwunden". Die Ursachen und die Schuldigen stehen noch nicht fest, das ist in diesem Moment aber auch nebensächlich.

Die Pleite von PHOENIX war in keiner Weise vorhersehbar, nachdem das Unternehmen über zwölf Jahre und vier Monate auf eine, wie sich jetzt herausstellt nur vermeintlich, erfolgreiche Geschäftstätigkeit verweisen konnte. Die Anleger waren sämtlich sehr zufrieden mit den ausgewiesenen Renditen und das Konto wurde quasi als "Geheimtipp" gehandelt.

Förderlich dabei waren der vorhandene Einlagensicherungsfonds (EdW) mit einer Absicherung von bis zu 90% der Einlagen, maximal aber 20.000 Euro je Kontoinhaber und die außerordentlich intensive staatliche Kontrolle des Angebotes. Sämtliche, auch unangemeldete Kontrollen durch die Finanzaufsicht verliefen ohne irgendwelche Anzeichen auf Unregelmäßigkeiten. Auch wir haben das Managed Account empfohlen und wir sind damit erstmals in unserer fast 15-jährigen Firmengeschichte einer Pleite-Firma aufgesessen. Das ist mir peinlich und ich weiß, dass bei einigen Kunden das Vertrauensverhältnis dadurch gestört ist. Dabei haben wir immer auf eine ausführliche Beratung großen Wert gelegt und insbesondere auf die Höchstgrenzen der Einlagensicherung geachtet. Daher gibt es in unserem Bestand nur sehr sehr wenige Anleger, die über die Haftungshöchstgrenzen der EdW investiert waren, und dies immer im Wissen der Anleger.

Alle Euro-Anleger können nach dem derzeitigen Stand der Dinge mit einer Erstattung von 90% des Guthabens vom 28.2.2005, zumindest aber der eingezahlten Beträge, maximal jedoch 20.000 Euro je Kontoinhaber, rechnen. Da aber aus der Presse zu entnehmen war, dass Konten in Höhe von ca. 300 Mio Euro gefunden wurden, können wir ggf. auf Anteile aus der Konkursmasse rechnen. Einzelheiten über den zeitlichen Verlauf liegen noch nicht vor. Geschädigte müssen sich auf Grund des Umfangs des Verfahrens leider auf eine ca. einjährige Dauer des EdW-Verfahrens einstellen, das Insolvenzverfahren wird mehrere Jahre dauern.

Sollten Sie irgendwelche Fragen oder Probleme in diesem Zusammenhang haben, wenden Sie sich bitte vertrauensvoll an uns.

## FINANZTIPPS FÜR SENIOREN

Die Deutschen werden immer älter. Was liegt näher als spezielle Seniorenprodukte aufzulegen? Die ältere Generation hat ein gesichertes Einkommen, braucht vor Arbeitslosigkeit keine Angst zu haben und hat viel Zeit. Kein Wunder, dass der Seniorenmarkt boomt. Leider (noch) nicht auf dem Versicherungssektor. Dort ist es nach wie vor gang und gäbe, dass die Gesellschaften dem Kunden mitteilen, dass sie jetzt zu alt beispielsweise für die Unfallversicherung seien und der Vertrag daher jetzt gekündigt werden muss. Ein Anachronismus angesichts der Tatsache, dass man mit 70 durchaus noch 20 Jahre Lebens- und somit Beitragszeit vor sich haben kann und auch bereit gewesen wäre, den Vertrag fortzusetzen.

Wir haben uns die Tarife für Senioren angeschaut und haben eine Broschüre mit "FINANZTIPPS FÜR SENIOREN" zusammengestellt. Diese umfasst Spezialangebote, die erst ab Alter 60 verfügbar sind, von der Privathaftpflichtversicherung für nur 40 Euro Jahresbeitrag über Pflegerenten- und Sterbegeldversicherungen bis hin zur Hausratversicherung mit speziellen Seniorenkomponenten. Neben den obligatorischen Versicherungstipps kann man sich u.a. über so wichtige Sachen wie Patientenverfügung, Betreuungsvollmacht und das Notfallprogramm informieren, welches älteren Leuten finanzielle und praktische Unterstützung nach einem Unfall oder bei Krankheit bietet.

**Interessenten vereinbaren bitte einen Beratungstermin. Ein Vorab-Versand der Broschüre ist nicht vorgesehen.**

## Vormerken: GESUNDHEITSTAG 2005

Nachdem wir im vergangenen Jahr mit dem GESUNDHEITSTAG in Sachsen 2004 eine relativ große Veranstaltung organisiert haben, müssen wir in diesem Jahr terminbedingt etwas kürzer treten. Uns fehlt einfach die Zeit für eine umfassende Organisation der Veranstaltung mit Partnern und Sponsoren.

Daher wird es 2005 nur eine Minimalvariante des GESUNDHEITSTAGES geben. Geplant ist dieser für den Freitag, den 19. August 2005 als Abendveranstaltung im Raum Chemnitz. Sobald der genaue Veranstaltungsort und das konkrete Programm feststeht, werden wir Sie auf unserer Homepage [www.suega.de](http://www.suega.de) und unter [www.gesundheitstag-sachsen.de](http://www.gesundheitstag-sachsen.de) informieren.

Wir planen am 19. August ein etwa einstündiges Rahmenprogramm mit den Vortrag eines Gesundheitsexperten, weiteren Gesundheitstipps und Informationen zur Privaten Krankenversicherung. Im Anschluss daran und quasi als come-together und Basis für weitere Gespräche ist eine große Rotweinprobe geplant. Dies schon mal als Hinweis für die (hoffentlich nicht) motorisierten Gäste. Lassen Sie sich überraschen! Wir freuen uns auf Ihren Besuch! Anmeldungen sind ab sofort mit der Rückantwortkarte oder einfach per eMail an [info@suega.de](mailto:info@suega.de) möglich.

## EKS - MODERNES TAGEGELD

EKS heißt Einkommenssicherung und ist eine Alternative zum üblichen Krankentagegeld. Es leistet nicht nur bei Krankheit, sondern auch, wenn durch versicherte Sachschäden der Betrieb ruht. Im Gegensatz zum Krankentagegeld, welches maximal entsprechend des tatsächlichen Einkommens abgesichert werden kann, kann man bei der EKS den möglichen Ausfallschaden versichern. Damit ist es dem Kunden möglich, z.B. teures Ersatzpersonal oder laufende Fixkosten zu bezahlen. Ein weiterer großer Vorteil: Die Prämie für die EKS fällt in die Betriebsausgaben, mindert also die Steuerlast, während die Beiträge für das Krankentagegeld aus dem persönlichen Einkommen zu finanzieren sind. Nachteil: Die EKS steht nicht allen Branchen offen, sondern meist nur Ingenieurbüros, Architekten, Praxen u.s.w.

## FMK IN INSOLVENZ

Als Folge der PHOENIX-Pleite hat die FMK Finanzdienstleistung GmbH, unser langjähriger Partner für Kapitalanlagen, am 17. Mai 2005 Insolvenz angemeldet. Die FMK war mit 20 Fonds-Centern hauptsächlich in Sachsen, Thüringen, Berlin und Brandenburg tätig. Als Ursache gab Geschäftsführer Heinz Klötzner langfristige Mietverbindlichkeiten und die aus der PHOENIX-Pleite resultierende Verunsicherung der Kunden und den daraus resultierenden Geschäftsrückgang an. Bereits Anfang Mai hatte FMK die Erlaubnis der Aufsichtsbehörde Bafin, Bank- und Finanzdienstleistungsgeschäfte zu betreiben, freiwillig zurückgegeben, um eine Kostenreduzierung zu erreichen. Damit hat uns die FMK die Entscheidung vorweggenommen, von uns aus zukünftig keine nach KWG erlaubnispflichtigen Kapitalanlagen mehr anzubieten. Zukünftig werden wir unseren Kunden lediglich Produkte von Versicherungsgesellschaften und/oder Bausparkassen, darunter auch Investmentfonds, anbieten. Bitterer Beigeschmack der FMK-Pleite: Die Vermittler "stehen im Regen", es fehlen die Ansprechpartner und Informationen aus erster Hand.

## ZUR ERINNERUNG: VFHI

Wir möchten hier noch einmal das Angebot des Vereins zur Förderung des Handels, Handwerks, und der Industrie - VFHI e.V. - in Erinnerung bringen.

Die wichtigsten Leistungen:

- Kostenloses außergerichtliches Inkassomahnwesen, im gerichtlichen Bereich zu Pauschalkonditionen
- Rechtshilfe zu Sonderkonditionen, kostenfreie Rechtsauskünfte
- Kostenlose bzw. kostenreduzierte Wirtschaftsauskünfte
- Vertragsmusterservice
- Übersetzerdienste und Sprachkurse
- Geschäftsreise-Service
- KFZ-Notfallbeihilfen

Der Jahresmitgliedsbeitrag beträgt nur 125 Euro, als nur rund 10 Euro je Monat! Zugang haben nur Selbständige, Unternehmer und Firmen! Infos und Beitrittserklärungen über uns!

# ALTERSVORSORGE IM JAHR 2005 - EINE ERSTE BILANZ

Als ich im Januar 2005 die ersten konkreten Informationen der Versicherungsgesellschaften zur neuen Produktwelt der Lebensversicherung im Jahr 2005 erhielt, hatte ich ein kleines bisschen ein schlechtes Gewissen. So vollmundig waren die Prognosen der Versicherer zu den neuen Produkten, die auf Grund der gesetzlichen Änderungen notwendig geworden waren. Von „Gewinnern der Reform“, „fantastischen Sparmöglichkeiten mit höchster Sicherheit“ und den „größten Steuersparmöglichkeiten aller Zeiten“ war da die Rede. Das hat mich in dieser Form doch überrascht! Noch wenige Wochen zuvor, im IV. Quartal 2004, hatten wir andere Töne gehört und in vollster Überzeugung an unsere Kunden weitergegeben. Vom Ende der steuerfreien Lebensversicherung war da die Rede und davon, dass man nichts besseres tun könnte, als möglichst viel und umfassend unter Zugrundelegung der „alten“ Regelungen vorzusorgen. Viele Kunden haben das getan und der Termindruck war wohl auch dafür ausschlaggebend, dass sich auch einige Zweifler haben durchringen können, endlich mal die Altersvorsorge anzugehen. Die Folge: Hohe Umsätze bei allen Versicherungsverkäufern, egal ob Versicherungsmakler oder Vermögensberater.

## Und nun das!

Da werden die Selbständigen zum „Gewinner der Reform“ erklärt, weil sie jetzt ihre Beiträge zur neuen Rürup-Rente steuerlich absetzen können. Da wird der Wegfall des Kapitalwahlrechtes als Vorteil einer lebenslangen Rentenzahlung dargestellt. Da wird das neue System als Riesenchance für den Vertrieb gepriesen, weil die neuen Produkte steuerlich absetzbar seien.

Dabei ist es noch nicht lange her, dass die Werbung der selben Leute ganz anders klang.

## Wem können Sie überhaupt noch vertrauen?

Zunächst: Auf keinem Fall der Bundesregierung oder irgendwelchen Politikern, gleich welcher Partei. Das Alterseinkünftegesetz ist die größte Rentenkürzung aller Zeiten in Deutschland! Wer Ihnen das als Vorteil verkaufen will, muss schon ziemlich hartgesotten sein.

Auch nicht den Versicherungsgesellschaften und deren abhängigen Vermittlern, die natürlich nur „Ihr Bestes“ wollen, nämlich Ihr Geld.

## Unser Tipp!

Bilden Sie sich selbst Ihre Meinung, indem Sie sich objektiv informieren lassen! Vereinbaren Sie einen Beratungstermin und Sie erhalten von uns eine umfassende Beratung mit schriftlicher Dokumentation, die Sie jederzeit nachlesen können.

Hier an dieser Stelle ist es nur möglich, grundsätzliche Dinge zu erklären, eine individuelle Beratung ist natürlich nicht möglich.

Um die Grundzüge der Reform verstehen zu können, hier eine Gegenüberstellung von alten und neuen Regelungen:

## Die „alten“ Regelungen

Bis zum Jahr 2004 sprachen wir vom „Drei-Säulen-Modell“, nämlich der gesetzlichen, der privaten und der betrieblichen Altersvorsorge.

Es galt das Lebensversicherungsprivileg, wonach die Ablaufleistung von Lebens- und Rentenversicherungen mit mindestens zwölfjähriger Dauer und fünfjähriger Beitragszahlung in der Auszahlung steuerfrei waren.

Hatte man sich bei der Rentenversicherung für die lebenslange Rente entschieden, so musste diese nicht voll, sondern nur mit dem sog. Ertragswert versteuert werden.

Die Beiträge von Kapitallebens- und Rentenversicherungen konnten im Rahmen der begrenzt abzugsfähigen Sonderausgaben steuerlich geltend gemacht werden.

In der betrieblichen Altersvorsorge gab es fünf Durchführungswege, wovon sich einzig die Direktversicherung als massenwirksam und leicht umsetzbar hervorhob. Deren Hauptpluspunkte waren die Steuerfreiheit der Ablaufleistung und die flexible Handhabung, auch bei Wechsel des Arbeitgebers. Die 20%ige Pauschalsteuer sorgte für Lohnsteuer- und Sozialabgabenfreiheit.

Insbesondere Vertragsarten mit Ansparung im Investmentbereich waren (und sind es noch?) sehr beliebt, da diese Verträge (langfristig gesehen) eine höhere Rendite aufweisen konnten. Daran konnte auch die in den Jahren 2000 bis 2003 herrschende Börsenflaute nicht viel ändern, denn schließlich handelt es sich fast ausnahmslos um langfristige Verträge mit der Gewissheit, dass das Jahr 2003 nicht das Ende der Börsenkultur darstellt.

Und nach jetziger Einschätzung entdecken die Anleger die Investmentfonds derzeit neu - vielleicht auch aus Mangel an anderen renditeträchtigen Alternativen.

## Die NEUEN Regelungen:

Jetzt spricht man vom Drei-Schichten-Modell, das wie folgt funktioniert:

1. Schicht: **Basisversorgung**, bestehend aus
  - gesetzlicher Rentenversicherung und Pensionsversorgung
  - Basisrente (Rüruprente)
  - berufsständischen Versorgungswerken
2. Schicht: **Zusatzversorgung**, bestehend aus
  - Riesterrente
  - betrieblicher Altersvorsorge
3. Schicht: **Kapitalanlagen**, bestehend aus
  - Lebensversicherungen
  - Rentenversicherungen
  - Fondspolizen
  - Investmentfonds und sonst. Anlagen bis hin zu Aktien u.s.w.

Die gute alte Lebens- und Rentenversicherung ist also in die dritte Schicht gerutscht und das bedeutet nichts Gutes. Schon das Wort Kapitalanlagen klingt so, als ob diese Schicht mit der Altersvorsorge gemeinhin nichts zu tun hat, und nur für kapitalkräftige Anleger in Frage kommt. Ob das berechtigt ist, wollen wir im Folgenden untersuchen.

## Die wesentlichsten Veränderungen

1. Umstellung auf nachgelagerte Besteuerung
2. Umstellung auf lebenslange Rentenzahlungen für geförderte Verträge
3. Steuerliche Absetzbarkeit geförderter Verträge in der Ansparphase

Die nachgelagerte Besteuerung sieht vor, dass jegliche Altersvorsorge, die unter den neuen Regelungen abgeschlossen wurde, im Ablauf besteuert wird.

Ablaufleistungen in Form von Kapitalabfindungen von Lebens- und Rentenversicherungen (aus Schicht 3) werden im Gewinn besteuert. Gewinn ist in diesem Fall die Differenz zwischen Ein- und Auszahlung, wobei der Beitrag von Zusatzversicherungen nicht bei der Einzahlung berücksichtigt werden. Wird der Vertrag nicht vor dem 60. Lebensjahr aufgelöst, muss nur 50% des Gewinns versteuert, sonst der gesamte Gewinn.

Laufende Renten wurden schon in der Vergangenheit besteuert und zwar nach dem sog. Ertragsanteil. Dies bleibt prinzipiell erhalten, wobei sogar eine Verbesserung eintritt: Die Ertragsanteile sinken. So wird bei Rentenbeginnalter 65 zukünftig nicht mehr ein Ertragsanteil von 27 % angesetzt, sondern nur noch von 18%.

Beispiel: Eine Leistung aus einer Rentenversicherung in Höhe von 1.000 Euro monatlich wird zukünftig nur in Höhe von 180 Euro steuerlich bewertet. Hat der Versicherte einen Steuersatz von 25%, beträgt die Steuerlast daraus lediglich 45 Euro.

Die Senkung des Ertragsanteiles soll wohl dem Versicherten verständlich stimmen und von tiefergehenden Recherchen, was für ihn günstiger ist, abhalten.

## Das Hauptproblem: Umstellung auf lebenslange Rentenzahlung

Viele Menschen sehen die künftige Besteuerung der Ablaufleistungen von Lebens- und Rentenversicherungen als den Hauptnachteil der neuen Regelungen an. Dabei stellt sich immer mehr heraus, dass die Umstellung auf die lebenslangen Rentenzahlungen das eigentliche Problem darstellen wird. Der Wegfall der einmaligen Kapitalabfindung hätte fatale Folgen: Es gäbe keine Vererbung mehr! Jeder Versicherte bekäme sein über viele Jahre aufgebautes Kapital nur „scheibchenweise“, in Form einer lebenslangen Rente, ausgezahlt.

Der unbestrittene Vorteil: Die Zahlung dieser Rente ist lebenslang gewährleistet. Das gibt dem Versicherten höchste Sicherheit, auch in einem sehr hohen Lebensalter noch (hoffentlich) ausreichend versorgt zu sein. Ein Abgleiten der Rentenempfänger in staatliche Auffangsysteme, wie z.B. die HARTZ-Regelungen, soll so vermieden werden.

## Die Akzeptanz der Kunden ist gesunken!

Nach dem Steuerschlussverkauf 2004 ist es kein Wunder, wenn man das derzeit sehr zurückhaltende Kaufverhalten der Kunden betrachtet.

Auch neutrale Beobachter, z.B. Steuerberater, sind von den Neuregelungen nicht erbaut. Und die müssen es wissen: Die hochgelobten steuerlichen Absetzungsmöglichkeiten sind in vielen Fällen eher mager. Die Kunden suchen deshalb nach Alternativen. Es scheint so, als ob die über fünf Jahre verschmähten Investmentfonds derzeit zu neuer Blüte auferstehen. Die Nachfrage nach Fonds großer Gesellschaften ist seit Jahresanfang merklich gestiegen. Unser Angebot hier ist die Fürst-Fugger-Privatbank, ein Name der seit dem Mittelalter für klugen Umgang mit Geld steht. Sie entscheiden sich für eine Anlagerichtung entsprechend Ihrer Risikobereitschaft, alles andere übernehmen die Augsburger Experten für Sie!

## UNSERE INTERNET-AKTIVITÄTEN

Wir sind derzeit mit einigen Homepages im Internet vertreten:

**www.suega.de**

Hauptseite mit Verlinkung auf alle anderen Angebote. Hier erfahren Sie stets das neueste zu unserem Angebot.

**www.premium-pkv.de**

Angebotsseite zu PREMIUM SELECT, dem wahrscheinlich BESTEN, mit Sicherheit aber INNOVATIVSTEN PKV-Tarif Deutschlands. Die Seite enthält ein Abfrageformular für potentielle Interessenten.

**www.maklervotum.de**

Zur Unterstützung: **www.gesundheitstag-sachsen.de**  
Sie interessieren sich für die Tätigkeit als Versicherungs-Makler? Nehmen Sie mit uns Kontakt auf!

**www.@llinone.de**

Die Verlinkung zu unserem Online-Vergleichsrechner; hier können Sie die meisten Angebote direkt ermitteln; Achtung! Keine Beratung, nur Online-Abschluss möglich!

**www.affalter24.de**

Hier treten wir nur als Sponsor der Domain auf! Ab sofort wird für **www.Affalter24.de** ein neuer Webmaster gesucht!

Seit Start der **www.suega.de** etwa im Jahr 1998 wurde bereits mehr als 20.000 mal diese Seite aufgerufen. Uns erreichen wöchentlich Anfragen per eMail, die sich auf das Online-Angebot beziehen. Das zeigt uns, dass wir auf dem richtigen Weg sind.

Begünstigt wird der Zugriff auf die Online-Angebote durch gezielte Printwerbung, wie gerade hier lesbar oder beispielsweise durch Flyer und Werbekarten, die das betreffende Online-Angebot bewerben. Ist die Werbung "bissig", erhöhen sich die Zugriffe auf die Webseiten erheblich. Falls auch Sie eine aktive und kostengünstige Internet-Vermarktung anstreben, können wir Ihnen eventuell wertvolle Tips in Form von Ansprechpartnern aus dem IT-Bereich geben. Sprechen Sie uns einfach an.

## GESUNDHEIT ERHALTEN

Die Probleme im Gesundheitswesen sind hausgemacht. Kein Wunder, dass der Markt der Alternativheilkunde und der Wellnessbereich boomt. Auch Anbieter von Nahrungsergänzungsmitteln stehen voll im Trend. Deren Angebot wird unüberschaubar und jeder Interessent ist gut beraten, sich umfassend zu informieren, was in "seinem" Mittel für Wirk- und Inhaltsstoffe vorhanden sind. Wir bemühen uns darum, auf unserem Gesundheitstag am 19.8. entsprechende Referenten vorzustellen. Wer bis dahin nicht warten will, kann sich gerne an uns wenden. Einige unserer Kunden sind auf diesem Gebiet tätig und freuen sich über Ihre Anfragen, Bestellungen oder Weiterempfehlungen. Bei Interesse bitte eine kurze Rückinfo an uns. Sie erhalten dann Direktkontakt zu den betreffenden Anbietern.

## SPORT-SPONSORING DURCH SÜGA

Im Rahmen von Sportsponsoring unterstützen wir derzeit folgende Vereine bzw. Sportler:

**Fußballverein SV 1990 Affalter**  
**Reitsportverein Lößnitz**  
**Philipp Held, Moto-Cross-Sportler, Lugau**

Wir wünschen unseren Partnern große sportliche Erfolge und freuen uns auf eine weiterhin auf beiderseitigen Vorteil ausgerichtete Zusammenarbeit.

## VEREIN GVI: TAG DER OFFENEN TÜR

Der nächste Tag der offenen Tür des Vereins Gesundheitsvorsorge e.V. findet am Mittwoch, den 3. August, 19.00 Uhr in der Weinschänke Lindner in Hohenstein-Ernstthal, Immanuel-Kant-Str. 24, statt.

Die reguläre Vorstandssitzung des Vereins wird traditionell dazu genutzt, Interessenten die Vereinsarbeit näher zu bringen und aktuelle Fragen zu beantworten. Der Verein wendet sich hauptsächlich an Selbständige und bietet diesen Rat und Hilfe zur Gesundheitsvorsorge an und unterstützt die Mitglieder im Krankheitsfall auch finanziell.

## EXISTENZGRÜNDER GESUCHT!

In Zusammenarbeit mit dem Beratungsdienst für den Mittelstand führen wir regelmäßig in unseren Geschäftsräumen Existenzgründungs-Beratungen durch. Die Erstberatung zum gegenseitigen Kennenlernen ist kostenlos, aber nicht umsonst! Lutz Hirsch beantwortet sachkundig alle Fragen und gibt wertvolle Tipps zu allen Problemen in Zusammenhang mit Existenzgründung und -Festigung. Anmeldungen unter [info@suega.de](mailto:info@suega.de)! Wir haben aktuelle und sofort umsetzbare Gründungskonzepte im Angebot!

Absender, bitte unbedingt mit Adresse, Telefon und eMail:

### Ich interessiere mich für folgende Angebote aus der SüGa-Gruppe Nr. 2/2005:

- Hiermit bitte ich um Zusendung von \_\_\_ Stück Vorteils-Coupons für das Jens-Weißflog Appartement-Hotel  
 Ich möchte an der Empfehlungsaktion teilnehmen und bitte um entsprechende Formulare
- Ich interessiere mich für eine Private Krankenversicherung  
 Krankenvollversicherung PREMIUM SELECT  "Normal"-Tarif  Krankenzusatzvers.  
 Bitte senden Sie mir Ihren 60-seitigen PRIVAT-Report
- Ich melde mich hiermit zum "Tag der offenen Tür" des Vereins Gesundheitsvorsorge e.V. an
- Ich melde mich hiermit zum GESUNDHEITSTAG IN SACHSEN 2005 an. Bitte übersenden Sie mir eine Einladung.
- Ich wünsche eine kostenlose Existenzgründungs-Erstberatung. Erbitte Kontaktaufnahme.
- Bitte vereinbaren Sie mit mir einen Beratungstermin für private/betriebliche Altersvorsorge bzw. BU-Absicherung.  
 Bitte senden Sie mir Ihre Fachinformation zum Alterseinkünftegesetz zu
- Mich interessieren die Finanztips für Senioren. Bitte vereinbaren Sie einen Beratungstermin
- Mich interessieren die Leistungen des Vereins zur Förderung des Handels, Handwerks und der Industrie e.V. (VFHI e.V.) (u.a. kostenloses außergerichtliches Inkassomahnwesen, Wirtschaftsauskünfte u.s.w.)
- Ich interessiere mich für eine Mitarbeit bei der SüGa-Gruppe  Fachkenntnisse vorhanden
- Sonstige Wünsche, Anregungen und Anfragen:



**SüGa Versicherungs-  
makler GmbH**  
**Affalter**  
**Hauptstraße 43**  
**08294 Lößnitz**