



JETZT SCHON AN WEIHNACHTEN DENKEN!

Liebe Leserinnen und Leser dieser SüGa-Gruppe!

Das Jahr 2005 liegt hinter uns und damit wiederum ein sehr arbeitsreiches Jahr mit einem nun schon traditionellen furiosen Endspurt mit Abschlüssen bis zum letzten Tag des Jahres. Vielen Dank für das uns erwiesene Vertrauen.

Erlauben Sie mir trotzdem eine kleine Bitte ganz am Anfang: Hören Sie auf unsere Werbung, nutzen Sie unsere Angebote - aber warten Sie nicht, bis es erst wieder weihnachtet! ;-)))

Wir hoffen, Sie haben das alte Jahr erfolgreich abgeschlossen und Sie sind gut in 2006 gestartet. Was bringt uns das neue Jahr?

Zunächst mal wieder viel Arbeit mit unzähligen neuen Bestimmungen, neuen Kennziffern und vielen neuen Unbekannten. Letztere wird uns hauptsächlich die Politik diktieren. Hier können wir nur darauf bauen, dass die neue Regierung vor allem Kontinuität zeigt. In Bezug auf die Kürzung staatlicher Leistungen dürfte das locker klappen. Das heißt, die Eigenverantwortung nimmt immer mehr an Bedeutung zu. Sich auf den Staat zu verlassen, kann teuer werden.

Eins der am meisten angesprochenen Themen in den Beratungsgesprächen des vergangenen Jahres war daher wohl nicht unerwartet der Komplex Hartz IV / ALG2 / Insolvenzversicherung. Und das nicht nur bei Arbeitnehmern, sondern auch bei derzeit durchaus erfolgreichen Firmen. Es scheint, man muss heute alle Unwägbarkeiten ins Auge fassen. Manchmal könnte man allerdings zu dem Eindruck gelangen, als sei in Deutschland jeder arbeitslos oder von der Arbeitslosigkeit bedroht.

Ziemlich oft angesprochen wurde das fehlende Geld für eine ordentliche Absicherung. Hier wollen wir ansetzen und uns 2006 weiter auf solche Angebote spezialisieren, die unserem Grundprinzip entsprechen: "Nur die Risiken versichern, die man selbst nicht tragen kann - und dann nur bei den leistungsfähigsten Gesellschaften!" Näheres dazu auf den folgenden Seiten!

Besteuerungsgrundlagen ändern sich

Wieder einmal ändern sich die Besteuerungsgrundlagen im Bereich der Altersvorsorge. Nachdem Anfang des Jahres 2005 die Steuerfreiheit der Lebensversicherungserträge abgeschafft wurde, hatten wir Investmentfonds für die Altersvorsorge empfohlen, ggf. mit einer Risiko-Lebensversicherung gekoppelt. Diese waren nach einem Jahr Haltefrist fast vollständig steuerfrei, lediglich die Dividenden bzw. Zinserträge mussten versteuert werden. Ende 2005 wurden die ersten Pläne der neuen Regierung bekannt, wonach die bisher einjährige Spekulationsfrist ab 1.1.2007 komplett entfallen soll und dann jegliche Gewinne mit einer 20% Quellensteuer besteuert werden sollen.

Das heißt, 20% vom gesamten Gewinn (auch wenn dieser in den vergangenen Jahren erwirtschaftet wurde!) werden automatisch abgeführt, wenn der Vertrag nach dem 1.1.2007 aufgelöst wird.

Damit konnte die Lebensversicherung wieder einige Vorteile zurückholen, zumindest die fondsgebundenen Verträge. Dort ist der Gewinn nur zu 50% zu versteuern, vorausgesetzt, der Vertrag läuft mindestens bis zum 60. Lebensjahr des Versicherten. Hinzu kommt der im Vertrag enthaltene Todesfallschutz, so dass der Kunde weitere Vorteile genießt. Konventionelle Kapitallebensversicherungen empfehlen wir wegen der niedrigen Rendite nicht. In den meisten Fällen ist der Kunde mit einer Fondspolice, die zwar keine Garantieverzinsung beinhaltet, dafür aber höhere Renditen erwirtschaften kann, besser bedient, als mit der Kapital-LV.

Die neue steuerliche Regelung stellt nun beide Produkte (Fondsgebundene LV und Investmentfonds, gekoppelt mit Risiko-LV) etwa auf gleiche Ebene. Beide sind (mit Einschränkungen) auch kurzfristig verfügbar, und nicht erst bei Rentenbeginn!

Sehr geehrte Damen und Herren, liebe Kunden, Geschäftspartner und Freunde,

dies ist eine historische Ausgabe der "SüGa-Gruppe" - nämlich die letzte in der Printversion. Ab sofort bekommen Sie unsere News per eMail oder ausnahmsweise per FAX. Näheres in dieser Ausgabe. Weitere Themen:

WILLKOMMEN 2006

Wichtige Kennziffern 2006

RISIKO-VERSICHERUNGEN

Niedrige Preise und beste Absicherungen!

ALTERSVORSORGE 2006

Rechnen Sie mit der Inflation! Es ist schlimmer, als Sie denken!

NEU: FINANZIERUNGEN

Nutzen Sie unseren Finanzierungs-Pool mit über 25 Banken!

PFLEGE-ZUSATZVERSICHERUNG

Warum die Pflegepflicht-Versicherung nicht ausreicht und wie Sie sich schützen

**Viel Spaß beim Lesen
wünscht Ihr**

Frank Ulbricht

IMPRESSUM

Herausgeber: SüGa Versicherungsmakler GmbH, Affalter, Hauptstraße 43, 08294 Löbnitz, HRB Chemnitz 14834, GGF Frank Ulbricht, Telefon 03771 / 33 257 + 300 400, Fax 33 256, mobil (D1) 0171 / 89 43 900, eMail: Frank.Ulbricht@SueGa.de, Internet: www.SueGa.de, www.Premium-PKV.de, Ltr. Innendienst: Frau Jessica Preidel, 0172/9328608, eMail: Sekretariat@SueGa.de, Kundenberater im Außendienst: Klaus Buchheim, Tel. 0371/2737095, mobil 0174/1036078

Alle in diesem Newsletter veröffentlichten Empfehlungen, Berichte, Resultate und Kommentare werden aus der Sicht einer kundenorientierten Beratungstätigkeit gemacht und sind sorgfältig recherchiert. Eine Gewähr kann dennoch nicht übernommen werden.

Namentlich gekennzeichnete Kommentare widerspiegeln ausschließlich die Meinung des Verfassers!

MITARBEITER/INNEN GESUCHT:

Falls Sie Interesse an einer Mitarbeit in unserem Unternehmen haben, so zögern Sie nicht, uns anzusprechen. Wir suchen Mitarbeiter jeden Alters, die in der Lage sind, selbstständig und motiviert zu arbeiten sowie sich schnell in ein neues Aufgabengebiet einzuarbeiten.

Wir bieten Ihnen mit PREMIUM SELECT ein TOP-PRODUKT, das einzigartig in Deutschland ist und durch hohe Kundenakzeptanz für Ihren Erfolg steht. Wir freuen uns, Sie kennenzulernen!

NEU: Finanzierungspool mit 25 Partnern

Das Problem ist bekannt: Die Darlehensvergabe durch Banken wird immer restriktiver. Manche Berufsgruppen, vor allem Selbständige, haben nur geringe Chancen, überhaupt ein Darlehen bewilligt zu bekommen. Dabei sind die Zinsen im Keller!

Wir bieten Ihnen ab sofort wieder sämtliche Finanzierungsangebote an, nachdem wir in den letzten Jahren keine Anbindung an einen geeigneten Partner gefunden hatten. Das neue Angebot ist perfekt. Wir haben uns einem Finanzierungspool angeschlossen, dem über 25 Banken angehören. Ihre Anfrage wird online gestellt und die Bearbeitungszeit verkürzt sich somit.

Zudem konnten wir ein Hauptproblem ausmerzen, welches immer wieder unterschätzt wird: Jede Darlehensanfrage wird in die Schufa des Antragstellers aufgenommen. Kommt der innerhalb von wenigen Wochen schon zur vierten Bank, sieht diese, dass schon drei Anfragen zuvor bestanden, die dann wohl nicht zum Erfolg geführt haben. Die Folge ist, dass sich die nächste Bank gar nicht mehr ernsthaft mit der Anfrage beschäftigt.

Wir haben eine bessere Lösung für Sie: Sie füllen (gern mit uns gemeinsam) eine recht ausführliche Selbstauskunft aus und erklären uns Ihr Vorhaben. Wir bereiten das Ganze mit Ihnen gemeinsam auf und reichen die Selbstauskunft beim Finanzierungspool ein und erhalten hoffentlich viele Zusagen und hoffentlich wenige Absagen. Aus den Zusagen filtern wir eine oder zwei günstige heraus, die wir dann mit Ihnen besprechen. Sie entscheiden sich dann und unterschreiben den Kreditantrag. Klarer Vorteil: erst zu diesem Zeitpunkt wird Ihre Schufa "gezogen". Klarer Nachteil: Die Selbstauskunft muss wirklich sorgfältig ausgefüllt sein, sonst war alles nur Spaß!

Wenn Sie unter diesen Bedingungen mit uns arbeiten wollen, erwarten wir Ihre aussagekräftigen Anfragen. Rufen Sie uns an oder schicken Sie eine eMail und Sie erfahren, welche Unterlagen wir benötigen. Die Selbstauskunft steht unter www.suega.de zum Download bereit. Insbesondere für die Aufnahme oder die Umschuldung von Eigenheimdarlehen ist dieser Weg sehr zu empfehlen.

Wie Sie sehen, können Sie von unserer Vorgehensweise nur profitieren. Der Weg zu Ihrer Hausbank oder Sparkasse bleibt Ihnen dann immer noch, wenn sich im schlimmsten Fall keine der 25 Banken für Ihr Vorhaben interessiert.

Im Erfolgsfall profitieren Sie von niedrigsten Zinsen, die derzeit ab 1,75% Nominalzins p.a. beginnen. Selbstverständlich vergessen wir auch die Tilgung, den Versicherungsschutz für die finanzierte Sache und den Inflationsausgleich nicht. Sie erhalten von uns ein Komplettangebot. Und das ohne jegliche Vorkosten!

Und noch ein Vorteil: Im gewerblichen Bereich benötigen Sie selbstverständlich immer aktuelle Bilanzen oder betriebswirtschaftliche Auswertungen. Wer diese als Neugründung nicht vorweisen kann, benötigt ein bestätigtes Geschäftskonzept und entsprechende Planungen. Auch dort können wir Ihnen helfen, allerdings nicht ganz kostenlos. Wir bringen Sie mit einer Unternehmensberatung zusammen, die sich Ihres Problems annimmt.

Das Erstgespräch zur beiderseitigen Sondierung ist kostenlos. Spätere Aufträge werden natürlich berechnet, können aber unter bestimmte Voraussetzungen gefördert werden!

Nutzen Sie diese Chance! Wie gesagt, der Weg zu Ihrer Hausbank oder Sparkasse bleibt Ihnen immer noch offen. Gehen Sie nicht unvorbereitet ins Bankengespräch! Meist werden Sie dort zum Abschluss von Versicherungen gedrängt, die Sie an anderer Stelle wirklich günstiger bekommen können!

Sie wollen ein persönliches Beratungsgespräch? Zumindest für die Interessenten aus unserer Gegend kein Problem! An jedem dritten Mittwoch im Monat steht die Unternehmensberatungsgesellschaft für Ihre Beratung zur Verfügung. Das Erstgespräch ist kostenlos und Sie können außerhalb der Finanzierung natürlich sämtliche Belange des Unternehmens ansprechen. Bitte vereinbaren Sie rechtzeitig (mindestens eine Woche zuvor!) Ihren Beratungstermin!

EINMAL IM JAHR WIRD ALLES TEURER!

Das nennt man dann INFLATION. Und diese ist besorgniserregender, als viele denken! Insbesondere bei der Altersvorsorge darf man die Inflationsrate nicht unberücksichtigt lassen. Gerade bei jüngeren Menschen, die ja wie bekannt ist aus der gesetzlichen Rentenversicherung keine nennenswerten Ansprüche erwarten können, wäre die Vernachlässigung der Inflationsrate ein schlimmer Fehler. **Hier ein Beispiel:**

Mike Mustermann ist 30 Jahre und spart monatlich 100 Euro in einen Investmentfonds, der beispielsweise eine durchschnittliche Rendite von 9% erbringt. Nach 35 Jahren hat sich die stolze Summe von **294.000 Euro** gebildet, von der er sich ab Rentenbeginn für die nächsten 25 Jahre eine monatliche Rente in Höhe von **2.467 Euro** zahlen kann. Ausreichend für ihn, denn ein paar Euro wird er ja auch aus der staatlichen Rentenkasse bekommen.

FALSCH! Mike Mustermann wird nach dieser Rechnung im Alter ein Fall fürs Sozialamt, oder wie immer das auch dann heißen mag! Über die Ansparzeit von 35 Jahren wirkt die Inflationsrate. Wir nehmen hier mal an, diese betrage 3 Prozent jährlich, auch wenn die Statistik uns etwas anderes glaubhaft machen will. Bei Rentenbeginn erhält Mike Mustermann also eine Zusatzrente von **2.467 Euro**, die aber infolge des Geldverfalls nur noch eine Kaufkraft in Höhe von heute **850 Euro** haben. Und es kommt noch schlimmer: Im Alter 90, also nach 25 Jahren Rentenbezug, ist die Kaufkraft der Zusatzrente auf nur noch **396 Euro** gefallen. Und wer sagt uns, dass Mike Mustermann nicht noch älter wird? Fakt ist, dass die jetzigen 100 Euro Sparrate pro Monat nicht ausreichen! Für eine Rente mit einer Kaufkraft von 1.500 Euro bei Rentenbeginn muss unser Beispielkunde rund 180 Euro monatlich ansparen. Und das wohlgemerkt, wenn er schon mit Alter 30 die Situation erkannt hat und in der Lage ist, dieses Geld zu sparen. Wartet er noch 10 Jahre, muss er schon fast 350 Euro monatlich anlegen, um sein Sparziel zu erreichen. Und noch eine Unsicherheit gibt es: Wir sind hier von 9% Investmentrendite ausgegangen! Was ist, wenn man nur 3% oder 6% Rendite p.a. erwirtschaftet? Bei 6% Durchschnittsrendite muss die Sparrate im Vergleich zu 9% p.a. schon verdoppelt werden, um ein gleiches Ergebnis zu erzielen. Konventionelle Lebensversicherungen werden wohl auch 3% Rendite in Zukunft nicht mehr so schnell erreichen!!! Eine weitere Reduzierung des Garantiezinses ist im Gespräch.

Problem erkannt? SOFORT Beratungstermin vereinbaren, wir haben eine Lösung für SIE!

Kennzahlen 2006

Wie jedes Jahr ändern sich auch 2006 wichtige Kennziffern:

- Beitragsbemessungsgrenze in der ALV und Rentenversicherung: WEST 63.000 €
OST 52.800 €
- Beitragsbemessungsgrenze in der Pflege- und Krankenversicherung: 42.750 €
- Versicherungspflichtgrenze für Pflege- und Krankenversicherung: 47.250 €

Damit steigt der maximale Beitrag für einen gesetzlich Versicherten in der Rentenversicherung (Beitragsatz 19,5%) auf monatlich 1.023,75 € (WEST) bzw. 858,00 € (OST), in der Krankenversicherung (bei 14,6%) auf 520,13 € (WEST und OST) und in der Pflege-Versicherung (1,7%) auf 59,93 € (WEST und OST). Der Vollständigkeit halber die Höchstbeiträge in der Arbeitslosen-Versicherung (Beitragsatz 6,5%): WEST 341,25€, OST 286,00 €
Das sind in der Summe 1.945,06 € (WEST) bzw. 1.724,06 € im Osten.

INVESTMENTFONDS IHRE CHANCE 2006!

Nachdem sich viele Anleger nach dem Jahr 2000 bzw. 2001 von ihren Investmentfonds getrennt haben, nimmt das Vertrauen in die Börse langsam wieder zu. Der DAX hat sich von seinem Niedrigstand bei 2.500 Punkten erholt und pendelt um die 5.500 Punkte. Viele Investmentfonds konnten in den letzten zwei Jahren deutliche Gewinne erzielen und bewegen sich teilweise schon wieder in den Höhen um das Jahr 2000.

Trotzdem sind die Anleger unsicher und das kann man durchaus verstehen. In der Folge des Börsencrashes 2000-2003 gab es von vielen Seiten allerlei Anlageempfehlungen, denen "das" nicht passieren konnte. Manche dieser Anlageangebote gibt es sogar heute noch, wenn auch mit etwas kleinlauten Statements über die Wertentwicklung.

Unsere Erfahrung dazu lautet immer wieder STREUUNG der Anlagen. Nur so haben Sie eine Chance! Da wir Ihnen auf Grund der schlechten Erfahrungen der Vergangenheit keine Alternativen Investments mehr anbieten wollen, empfehlen wir Ihnen die Fürst Fugger Privatbank Augsburg. Der Name des Hauses Fugger ist bis heute Synonym für den klugen Umgang mit Geld. Jakob Fugger (1459 - 1525), Finanzgenie und Konzernchef, war einer der führenden Bankier seiner Zeit. Damals profitierten davon Könige und Kaiser. Heute Sie! „DIE WELT“ testierte in Ihrem Anleger-Spezialreport 2005 der Fürst Fugger Privatbank herausragende Leistungen in der „Elite der Vermögensverwalter“.

Der bisherige "Schwachpunkt" der Investmentfonds war deren ständige Verfügbarkeit. Nicht wenige Kunden wurden dadurch animiert, diese Verträge aus vermeintlich wichtigen Gründen wieder aufzulösen, wenn sie kurzfristig Geld brauchten. Auch hier haben wir eine Lösung für Sie: Entscheiden Sie sich für eine bestimmte Laufzeit des Sparplanes und Sie erhalten einen hohen Rabatt auf den Ausgabeaufschlag, ohne auf die tägliche Verfügbarkeit verzichten zu müssen. Der Rabatt beträgt 1,5% pro Jahr. Wenn Sie also 10 Jahre Laufzeit vereinbaren, erhalten Sie 15% (=10 x 1,5%) Rabatt auf den Ausgabeaufschlag. Wenn Sie diesen Sparplan einhalten, also über die geplante Zeit bedienen, erhalten Sie einen Schlussbonus in Höhe von 50% des verbliebenen Ausgabeaufschlages. Das ist Leistung zum Discountpreis!

Weitere Einzelheiten: Infos abfordern!

Hohe Risiken absolut preiswert absichern!

In den letzten Jahren hat sich (bis auf wenige Ausnahmen) die Schere zwischen dem Absicherungsbedarf auf der einen Seite und dem für Versicherungen verfügbaren Haushaltsbudget immer weiter geöffnet.

Wer alle Risiken absichern will, geht dann fast untragbar hohe finanzielle Verpflichtungen ein. Neue Konzepte sind also gefragt!

Nachdem wir uns mit unserem Angebot der Großschadentarife in der Privaten Krankenversicherung einen Namen gemacht haben, wollen wir uns immer weiter auf RISIKO-Absicherungen spezialisieren.

Auf dem Wort "Risiko" liegen dabei zwei Bedeutungen: Einmal geht es darum das Risiko abzusichern, andererseits verbleibt immer ein RestRISIKO, wenn man die Versicherungsprämien reduziert. Das muss der Kunde wissen und akzeptieren. Wenn er es weiß, kann er mit dem verbleibenden Risiko besser umgehen, z.B. indem er Rückstellungen bildet aus eingesparten Beitragsanteilen.

Ansatzpunkte für RISIKO-Absicherungen:

1. Private Sach- und Haftpflicht-Risiken:

Hier gibt es seit jeher die Möglichkeit einer Selbstbeteiligung. Meist geht es um 300 Euro je Schadenfall. Das Einsparpotential liegt demzufolge relativ niedrig bei 20-30 Euro im Jahr und die Akzeptanz ist verständlicherweise nur gering.

2. Private Unfallversicherungen

Hier lohnt ein Überlegen schon eher. Viele Versicherte können sich einfach nicht von ihrer "konventionellen" Unfallversicherung trennen. Meist sind nur geringe Invaliditätssummen versichert, etwa 25.000 oder 50.000 Euro, die dann mit einer Progression optisch aufgewertet werden. Bei geringen Invaliditätsgraden erhält der Versicherte dann auch nur geringe Beträge, die er aber meist als Schmerzensgeld ansieht und gar nicht unalbedingd einsetzen muss, da dafür auch kein Bedarf besteht. Anders sieht es bei schweren Unfällen aus: Wer 50 % Körperschaden hat, kann üblicherweise seiner bisherigen Tätigkeit nicht mehr nachgehen. Doch kann er von der Leistung seiner jetzigen Unfallversicherung auch leben? Meist nicht! Viele Versicherte wissen überhaupt nicht, welche Leistung sie bei angenommenen 50% Invalidität bekämen!!! Hier setzt unser Angebot an: Sie erhalten von uns beispielsweise für ca. 100 Euro Jahresbetrag eine Absicherung in Höhe von 250.000 Euro, die Ihnen ab 50% Invalidität ausbezahlt werden. Die maximal versicherbare Invaliditätssumme beträgt 500.000 Euro. Wichtig: Unter 50% Invaliditätsgrad erfolgt bei diesem Tarif keine Auszahlung. Dafür stimmt der Preis! Und selbst bei nur 250.000 Euro Versicherungssumme kann der Versicherte im Falle eines schlimmen Unfalles mit mindestens 50% Körperschaden sich gut versorgt fühlen. Bei Kapitalerhalt ergäbe sich daraus eine Rente in Höhe von ca. 1.667 Euro im Monat. Bei Kapitalverzehr über angenommenen 25 Jahre wäre die monatliche Rente rund 2.000 Euro (beide Beispiele mit 8% Rendite p.a. berechnet). Merken Sie was? Mit Invaliditätssummen unter 100.000 Euro kann man nicht leben, erst recht nicht, wenn man auch die (im obigen Beispiel vernachlässigte) Inflationsrate berücksichtigt.

3. Private Krankenversicherungen

Hier verweisen wir auf die recht umfangreichen Veröffentlichungen in den letzten Ausgaben der SUGa-Gruppe. Außerdem haben Sie die Möglichkeit, unser diesbezügliches Internetangebot zu nutzen:

www.Premium-PKV.de

www.PKV.suega.de (mit blitzschnellem Berechnungsmodul und sofortiger Ergebnisausgabe)

www.PRIVATREPORT.de - sämtliche Einzelheiten

Selbstverständlich können Sie nach wie vor Ihr persönliches Angebot direkt bei uns abfordern!

Einfach Rückantwort oder eine eMail an uns senden!

4. Berufsunfähigkeitsversicherungen

Weit über 50 % Einsparpotential ergibt sich, wenn Sie Risikobereitschaft zeigen. Nach aktuellen Untersuchungen beträgt die durchschnittliche Leistungsdauer von BU-Renten nur rund zwei Jahre. Danach ist der Versicherte statistisch gesehen nicht mehr "BU" sondern a. gesundet, b. verstorben, c. erwerbsunfähig, d. im Rentenalter, e. verwiesen worden oder f. er hat sich selbst verwiesen. Unser Angebot: Versichern Sie sich mit einer temporären BUZ, die nur drei Jahre Leistungsdauer beinhaltet. Nach Ablauf dieser drei Jahre wird die "BU"-Rente nur im Falle der Erwerbsunfähigkeit weitergezahlt. Der Vorteil: Der Aufwand sinkt auf ein Bruchteil des bisherigen und Sie haben die Möglichkeit, eine Ihrem Bedarf entsprechend hohe BU-Rente zu versichern.

Ein Beispiel: Bankangestellte, 35 Jahre alt, 2.000 Euro monatl. BU-Rente, 25 J. Vers.-Dauer:

A: teuerste Gesellschaft: 170 € mtl., Einzahlbetrag 51.000 €

B: unser Angebot konventionelle BU: 97 € mtl., Einzahlbetrag 29.100 €

C: unser Angebot temporäre BU: 53 € mtl., Einzahlbetrag 15.900 €

Bitte beachten Sie, dass es sich um reine Risiko-Prämien handelt, also ohne jeglichen Sparanteil. Wer gleichzeitig sparen will, muss auf konventionelle Angebote zurückgreifen!

Würde die Versicherte neben dem Vertrag C. **monatlich 100 Euro** ansparen, stünden bei angenommenen 9% Nettorendite p.a. mit dem 65. Lebensjahr rund **183.000 Euro** als zusätzliche Altersvorsorge zur Verfügung. (Bitte beachten Sie dazu auch unsere Hinweise zur Inflationsrate!)

INTERESSIERT? Fordern Sie noch heute Ihr persönliches Angebot mit der Rückantwort ab. Sie erhalten dies auf dem Postweg und können es in aller Ruhe prüfen!

PFLEGE-ZUSATZ

Die Situation in der Pflegeversicherung wird immer dramatischer. Nachdem die Pflegepflicht-Versicherung am 1.1.1995 eingeführt wurde, glaubten die meisten Bundesbürger, dass damit die spätere Pflege abgesichert sei. Jetzt, nach über zehn Jahren wird immer deutlicher, dass die gesetzlichen Pflicht-Leistungen nur ein Bruchteil des Bedarfs abdecken können.

Was zahlt die gesetzliche Pflegekasse?

Für die tägliche Hilfe wird monatlich gezahlt:

Bei stationärer Pflege bis zu 1.432 Euro für reine Pflegekosten.

Bei ambulanter Pflege durch Fachpersonal:

Pflegestufe 1 - bis zu 384 Euro

Pflegestufe 2 - bis zu 921 Euro

Pflegestufe 3 - bis zu 1.432 Euro

Bei ambulanter Pflege durch andere, z. B. Angehörige:

Pflegestufe 1 - bis zu 205 Euro

Pflegestufe 2 - bis zu 410 Euro

Pflegestufe 3 - bis zu 665 Euro

Was ist von Ihnen oder Ihren Angehörigen zu finanzieren?

Die tatsächlich anfallenden Kosten liegen erheblich darüber. Für alle Kosten, die nicht durch die gesetzliche Pflegekasse gedeckt sind, müssen demzufolge Sie oder Ihre Angehörigen ersten Grades aufkommen.

Beispiel:

Ihr finanzieller Bedarf in der Pflegestufe III mit Unterbringung im Pflegeheim:

durchschnittl. Kosten für Pflegeheim 3.300 €

Gesetzliche Leistungen 1.432 €

Restkosten 1.868 €

Wir sagen Ihnen, wie Sie diese Restkosten absichern können. Fragen Sie uns, bevor es zu spät ist!

GESUNDHEITSTAG 2006

Die gute Resonanz auf den GESUNDHEITSTAG in SACHSEN 2005 am 7.10.2005 veranlaßt uns, in diesem Jahr zwei derartige Veranstaltungen zu planen. In Zusammenarbeit mit dem Verein Gesundheitsvorsorge e.V. führen wir die erste Veranstaltung am Freitag, den 24. März 2006 durch. Der Veranstaltungsort ist wie gehabt das Sportcenter am Stadtpark in Chemnitz. Beginn wird gegen 19.00 Uhr sein. Die genauen Einzelheiten können Sie unter www.Gesundheitstag-Sachsen.de nachlesen.

Geplant ist ein Vortrag eines Experten zu einem wirklich brisanten Thema, mit anschließender Diskussion. Anschließend haben die Besucher die Möglichkeit zum "come together" mit einer Weinverkostung und einer Gesundheitsmesse mit Angeboten verschiedener Partner. Den Abschluß bildet eine große Tombola mit Preisen unserer Sponsoren und der Aussteller der Gesundheitsmesse. Der Eintritt ist frei, und daher ist es gut, seine Eintrittskarte rechtzeitig zu reservieren. Sie können sich unter www.Gesundheitstag-Sachsen.de anmelden. Dort ist ebenfalls die Anmeldung als Aussteller unserer Gesundheitsmesse möglich und erbeten.

Einige Worte zum Verein Gesundheitsvorsorge e.V.: Dieser wendet sich mit seinem Unterstützungsangebot an Selbständige, die Privaten Krankenversicherung sind. Wer sich dafür interessiert, kann sich am 1.2.2006 in Flöha bei Chemnitz zu einem Tag der offenen Tür über die Aktivitäten des Vereins informieren. Der Tätigkeitsbereich des Vereins erstreckt sich allerdings nur auf den Raum Sachsen.

RATIONELLER & SCHNELLER

Sehr geehrte Leserinnen und Leser, nach fast zwölf Jahren stellen wir mit dieser Ausgabe die Print-Version unserer SüGa-Gruppe ein. Wir glauben, dass inzwischen fast jeder Leser über einen eMail-Account oder ein Faxgerät verfügt und wir werden den Versand entsprechend umstellen. Auf Grund von gesetzlichen Vorschriften müssen wir Sie um Einwilligung für diese Maßnahme bitten. Wir wollen keinesfalls unerwünschte Werbung versenden! Die deutschen Gesetze sind nun mal so und wie Sie im nebenstehenden Artikel lesen konnten, wollen manche Empfänger lieber Unmengen von Papier entsorgen, als mit einem kurzen Mausklick sich vermeintlich unwichtiger Werbung zu entledigen.

Wir möchten Sie daher bitten, uns die untenstehende Einwilligungserklärung innerhalb der nächsten vier Wochen zurückzusenden. Gern können Sie uns auch anrufen und Ihre Einwilligung telefonisch erklären. Wie Sie sehen, wollen wir Ihnen die Angelegenheit so einfach wie möglich gestalten. Sie können uns die Erklärung faxen oder per Brief zurück senden. Wenn Sie unsere Homepage www.suega.de besuchen, finden Sie auf der Startseite einen Button, wo Sie sich ebenfalls für den elektronischen Newsletter registrieren lassen können. Geben Sie uns keine Zustimmung, werden wir den Versand von Werbemails in Form von Rundschreiben unterlassen. Sie erhalten dann nur individuelle Mails, Faxe oder Briefe, die unsere konkrete Vertragsbeziehung betreffen.

Selbstverständlich können Sie auch jederzeit später Ihr Newsletter-Abo erneuern.

Wir versichern Ihnen, dass wir Ihre Zustimmung nicht ausnutzen werden und Sie nur in größeren Zeitabständen (ca. 4 bis 5 mal im Jahr) mit Neuigkeiten aus der Branche behelligen werden. Wie Sie wissen, ist die gedruckte Version auch nur maximal vier Mal im Jahr erschienen. Hinzu kommt, dass wir uns zukünftig die grafische Gestaltung weitestgehend ersparen wollen und Ihnen reine Texte senden werden. Selbstverständlich können Sie die neuesten Informationen auch auf unserer Homepage www.suega.de finden, erfahrungsgemäß sind aber viele User dankbar für die "Erinnerung" per eMail. Wer kommt schon auf die Idee, mal einige Webseiten im Internet nach Neuigkeiten zu durchforsten, wenn kein konkreter Anlass vorliegt? Wir hoffen, Sie machen die Umstellung mit und bleiben uns als Leser der SüGa-Gruppe erhalten. Vielen Dank für Ihr Vertrauen!

ABMAHNUNG

Ein Finanz- und Versicherungsmakler wurde Anfang Dezember von einer Rechtsanwaltskanzlei wegen unerwünschter Werbung abgemahnt. Der Finanzdienstleister musste eine Unterlassungserklärung unterschreiben, die bei Zuwiderhandlung eine Strafe von 5.000 Euro je bekannt gewordenen Verstoß nach sich zog. Hinzu kamen die Kosten des Verfahrens in Höhe von über 750 Euro. Das Bemerkenswerte an dieser Sache ist, dass der Makler lediglich eine Pressemitteilung zu seinem Angebot an einschlägige Finanzzeitschriften versandt hatte. Es ging hier also nicht um Spamming, sondern um eine sachliche Information mit der Bitte, darüber im redaktionellen Teil zu berichten. Die betreffende Zeitschrift (keine Namen, keine Ortschaften, wir wollen nicht auch noch abgemahnt werden!) hat dieses eMail sofort an ihren Anwalt gegeben, der die entsprechenden Schritte einleitete. Die Folge ist oben zu lesen. Ein durchaus bemerkenswerter Vorfall, wenn man bedenkt, dass hier nicht irgendein unbekannter Empfänger angemahnt wurde, sondern eine deutschlandweit bekannte Zeitschrift zu einem sachlichen Thema!!!

Ich interessiere mich für folgende Angebote aus der SüGa-Gruppe Nr.1/2006:

- 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 PREMIUM SELECT "Normal"-Tarif Krankenzusatzvers. Pflege-Zusatz
- Ich melde mich hiermit an zum "GESUNDHEITSTAG 2006" am 24.3.2006 im Sportcenter am Stadtpark Chemnitz. Bitte übersenden Sie mir eine Eintrittskarte.
- Ich melde mich hiermit zum "Tag der offenen Tür" des Verein "Gesundheitsvorsorge" e.V. an (1.2.2006 in Flöha bei Chemnitz)
- Ich wünsche eine kostenlose Existenzgründungs-Erstberatung. Erbitte Kontaktaufnahme.
- Ich möchte mich über die Möglichkeiten der Beitragsreduzierung durch RISIKO-Verträge informieren. Bitte vereinbaren Sie mit mir einen Beratungstermin.
- Ich interessiere mich für Ihr Finanzierungsangebot. Bitte vereinbaren Sie einen Beratungstermin Ich sende Ihnen meine Selbstauskunft zu
- Bitte senden Sie mir Ihre Fachinformation zur Altersvorsorge nach neuem Recht zu. Bitte vereinbaren Sie einen Beratungstermin
- Mich interessieren die Finanztipps 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:

Rücksendung bitte per Brief, eMail oder Fax an 03771/33256 oder 33253

JA, ich möchte die SüGa-Gruppe-News künftig erhalten per

Telefax an _____

eMail an _____

NEIN, ich habe kein Interesse mehr am Bezug der SüGa-Gruppe-News. Bitte löschen Sie mich aus dem Verteiler.

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

08294 Lößnitz

Absender:

Name, Vorname:

Firma:

Straße, Haus-Nr. oder Postfach:

PLZ, Ort:

Telefon:

Handy:

Webseite: