



DANK E!

Liebe Empfänger dieser neuesten Ausgabe der SüGa-Gruppe! Ich möchte mich heute ganz herzlich bei Ihnen bedanken, dass Sie dieses Faltblatt in die Hand genommen haben und lesen. Es hätte auch anders kommen können, indem diese News ungelesen in die Mülltonne gewandert wären. Vielen Dank dass SIE sich die Zeit nehmen!

Eigentlich wollte ich diesen Newsletter in seiner Print-Version dieses Jahr einstellen. Doch es kam anders. Obwohl sich eMail und Internet in unserem Leben fest etabliert haben, ist wohl doch noch etwas Nostalgieempfinden erhalten geblieben, welches das Lesen gedruckter Informationen in der Sofaecke, am Frühstückstisch oder anderswo akzeptiert. Auf mein Angebot, die SüGa-News zukünftig online zu erhalten, haben gerade mal 47 Leser reagiert, das ist nicht mal jeder Fünfundzwanzigste der früheren und jetzigen Empfänger! Also respektiere ich Ihren Wunsch und es wird zukünftig mindestens einmal im Jahr eine gedruckte "SüGa-Gruppe" geben, sozusagen als Zusammenfassung eines ausgefüllten arbeits- und abwechslungsreichen Jahres.

Das Jahr 2006 war (wenn ich das trotz der ausstehenden vier Wochen schon sagen darf) ein historisches Jahr. Das letzte Jahr VOR Inkraftsetzung der EU-Vermittlerrichtlinie. Für Sie, liebe Mandanten, wird sich DANACH nicht viel ändern. Viele von Ihnen haben schon im vorigen Jahr gestöhnt über seitenlange Beratungsprotokolle beim Abschluss eines noch so kleinen Versicherungsvertrages. Und über die Mengen Papier, die notwendig waren, z.B. eine Haus- und Grundbesitzer-Haftpflichtversicherung einzudecken. Das wird zukünftig die Normalität darstellen!

Selbstverständlich dürfen Sie auch weiterhin ein Eigenheim für 300.000 Euro oder einen PKW für 60.000 Euro oder mehr kaufen - ohne irgendein Beratungsprotokoll! Eine Privathaftpflicht für 40 Euro kriegen Sie aber nur, wenn Sie ein mindestens zweiseitiges Protokoll unterschreiben, wo Sie sich outen, wofür Sie den Vertrag "brauchen" und welches Risiko Sie zukünftig absichern wollen. Wohl dem, der das alles vorhersehen kann!

Mein Anliegen ist es, Ihnen Versicherungsverträge mit wenig Stress zu verkaufen. Also ohne ständigen Wechsel der Gesellschaft und ohne den Anschein des Billigheimers, mit akzeptablem Versicherungsschutz.

Ich kann Ihnen versichern, dass Sie beim Abschluss JEDES Vertrages bei mir einen der preisgünstigsten Verträge bekommen, zumindest den besten, über den ich verfügen kann und der Ihren Bedürfnissen auch entspricht. Seien Sie gewiss, dass ich SIE als Kunde sehr schätze und nicht verlieren will. Ich möchte mich ganz herzlich bei all denen Versicherten bedanken, die sich bei einem noch so günstig erscheinendem fremden Angebot vorher bei uns erkundigt haben, ob sich die Annahme lohnen würde. Bei manchen Angeboten habe ich zugeraten, bei anderen zur Vorsicht gemahnt. Danke, wenn Sie meinen Rat als vernünftig angesehen haben. Manche Kunden haben anders entschieden, manchmal ohne ein Zeichen zu geben - vielen Dank auch!

So, jetzt habe ich mich so oft bei Ihnen bedankt, dass für den ursprünglich an dieser Stelle geplanten Weihnachtsgruß nur für einige Worte Platz bleibt:

**Ich wünsche Ihnen und Ihren Angehörigen
im Namen aller Mitarbeiter der
SüGa Versicherungsmakler GmbH
eine schöne Adventszeit, ein erholsames und
friedliches Weihnachtsfest und einen guten Rutsch
ins neue Jahr! Mögen sich alle Ihre Wünsche
erfüllen! Freuen wir uns auf 2007!
Ihr Frank Ulbricht**



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

Nachdem wir uns entschlossen haben, die Print-Ausgabe der "SüGa-Gruppe" fortzuführen, können Sie in dieser Ausgabe folgende Themen finden:

SUCHE GARAGE ZUR PACTH!

Unser Unternehmensberatungs-Angebot kurz vorgestellt

GESUNDHEITS-"REFORM"

Was wird sie uns (vielleicht bzw. evtl.) bringen?

STEUERSPARMODELL RÜRUP

Insolvenzsicher und steuerlich absetzbar - die Rürup-Rente! Erfahren Sie, wie SIE damit vorsorgen können!

DIE "RICHTIGE" ARBEITSKRAFT-ABSICHERUNG!

Finden Sie sich durch den Dschungel der unzähligen Anbieter und Angebote! **BEITRAGSERHÖHUNGEN IN DER PKV?**

Dieses Jahr trifft es einige Kunden besonders hart

**Viel Spaß beim Lesen
wünscht Ihnen 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; www.easy-PKV.de; www.Pflegevers.de; www.Privatreport.de; www.ecoline.suega.de u.a.

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, selbständig und motiviert zu arbeiten sowie sich schnell in ein neues Aufgabenfeld einzuarbeiten.

Wir bieten Ihnen mit PREMIUM SELECT ein TOP-PRODUKT, das einzigartig in Deutschland ist und durch hohe Kundenakzeptanz auch für Ihren Erfolg stehen wird. Wir freuen uns, Sie kennenzulernen! Weitere Infos unter www.Maklervotum.de

“GESUNDHEITS-REFORM”

Je länger man über die Gesundheits-“Reform” nachdenkt, desto umfangreicher werden die Kritikpunkte. Ein Punkt, der das ganze Reformpaket als besonders sozial darstellen sollte, ist die Rückkehrmöglichkeit Nichtversicherter in die zuletzt bestandene Versicherungsform, also in die gesetzliche oder private Kasse. Das Ganze soll ohne Gesundheitsfragen möglich sein und der dafür vorgesehene Tarif soll einen Annahmezwang beinhalten.

Wenn diese Regelung so umgesetzt wird, ist jeder Versicherte zu bedauern, der dem System nicht entkommen kann. Durchschnittlich gesunde Selbständige und Freiberufler kündigen ihre Kasse und sparen über viele Jahre hinweg die Kassenbeiträge auf Ihrem Privatkonto oder z.B. in einer (insolvenz-sicheren) Basis-(Rürup)-Rente. Treten irgendwann gesundheitliche Beschwerden auf, war man zufällig gerade auf dem Weg zur Kasse seines Vertrauens und wollte dort die Aufnahmemodalitäten für den annahmepflichtigen Basis-Tarif klären.

Denkt man dieses “Spiel” noch weiter, so könnte auch folgendes Szenario möglich werden: Herr Mustermann wird von seiner privaten Kasse, der XYZ, gekündigt, weil er im Beitragsrückstand ist. Anstelle ihm anzubieten, seine vorhandenen Altersrückstellungen teilweise zur Schuldentilgung einzusetzen, kündigt ihm seine Kasse und die Altersrückstellungen gehen ihm verloren. Fortan ist Herr Mustermann nicht versichert. Erst fünfzehn Jahre später stellt er bei der selben Kasse einen erneuten Aufnahmeantrag und diese hat keine Möglichkeit, den Zutritt zu verwehren. Herr Mustermann hat in den vergangenen nichtversicherten Jahren einen erheblichen Behandlungsrückstau aufgebaut und benötigt jede Menge ärztliche Leistungen. Zur Beitragszahlung ist er immer noch nicht gewillt bzw. in der Lage. Überhaupt kein Problem! Diesmal besteht Annahmepflicht und die Mahnscheiben seiner Gesellschaft fallen viel freundlicher aus. Die XYZ weiß genau, dass sie gegen Herrn Mustermann keine Chance hat. Muss sie ja auch nicht, denn die Kosten für die Mustermann-Eskapaden trägt nicht sie, sondern die Gesamtheit aller Versicherten im Mustermann-Tarif, die zukünftig mit stark steigenden Beiträgen rechnen müssen.

Zu schwarz gemalt? Hoffentlich! Und hoffentlich findet sich irgendwo im Gesundheitsministerium und der Regierung noch eine Mehrheit, die diesem Unsinn Einhalt gebieten kann.

Damit wir uns nicht falsch verstehen:

Eine Rückkehrmöglichkeit in das soziale System zu schaffen, ist durchaus humanitär. Doch bitte nicht auf Kosten der ehrlichen Beitragszahler!

Und wenn das Problem der vielen Nichtversicherten schon bekannt ist, muss man nicht noch mehr Leute animieren, dem zu folgen!

Betriebliche Altersvorsorge: Wegfall der SV-Freiheit bei Gehaltsumwandlung bleibt bestehen

Die betriebliche Altersvorsorge ist gerade in Gang gekommen, da wird ein Teil davon schon wieder durch die Politik abgewürgt. Die Rede ist von der sog. Gehaltsumwandlung, also der Umwandlung von Lohn/Gehalt in Vorsorgeleistungen direkt über den Arbeitgeber. Die umgewandelten bAV-Beiträge sind nur bis Ende 2008 von der Sozialversicherungspflicht befreit und das ist schon recht lange bekannt. Bisher wurde immer darauf gehofft, dass angeblich eine Verlängerung der Sozialabgaben-Freiheit geplant sei. Doch hochrangige Vertreter des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales machten Anfang November auf dem Deutschen Arbeitgebertag unmissverständlich deutlich, dass die Bundesregierung die Sozialabgabenfreiheit nach derzeitigem Stand nicht verlängern werde.

Besonders betroffen davon sind die Arbeitgeber selbst. Während vom Steuervorteil aus der Gehaltsumwandlung allein der Arbeitnehmer profitiert, teilen sich Arbeitgeber und Arbeitnehmer die Sozialabgaben. Fällt die Sozialabgabenfreiheit weg, bleibt dem Arbeitgeber nur noch der Aufwand - und das gute Gefühl, etwas für die Versorgung der Mitarbeiter getan zu haben. Die allerdings dürften in Zukunft ebenso mit Zurückhaltung reagieren, da die bisher gewohnten Vorteile zukünftig viel niedriger ausfallen werden. Insbesondere für Geringverdiener, für die eine angemessene Altersvorsorge auf Grund der niedrigen zu erwartenden Altersrenten besonders wichtig ist, ergibt sich meist nur ein geringer Steuervorteil. Bleibt zu hoffen, dass sich die Bundesregierung doch noch eines besseren besinnt.

Jens-Weißflog-Aktion verlängert!

Wenn Sie uns eine Empfehlung geben, die zum Abschluss einer Privaten Krankenversicherung bei uns führt, bedanken wir uns bei Ihnen mit einem Hotelgutschein für das Jens Weißflog-Appartementhotel Oberwiesenthal in Höhe von bis zu 150 Euro je erfolgreiche Empfehlung. Nennen Sie uns Namen und Adresse von potentiellen PKV-Interessenten. Wir nehmen mit ihnen Kontakt auf und stellen unser Angebot “Premium Select” vor. Jens Weißflog ist selbst mit diesem Tarif versichert und wir haben deshalb eine Werbepartnerschaft. Auch ohne Empfehlung können Sie davon profitieren: Nutzen Sie unseren Vorteils-Coupon und genießen Sie zwei Übernachtungen mit Halbpension, einer Massage und freiem Eintritt in die Saunalandschaft für 119 Euro je Person im Doppelzimmer. Siehe Rückantwort Seite 4!

Unternehmens-beratungs-Leistungen

An jedem dritten Mittwoch im Monat haben Sie die Möglichkeit, Ihre Geschäftsideen durch einen Unternehmensberater prüfen zu lassen. Das Erstgespräch ist kostenlos. Erst wenn Sie einen Beratungsauftrag erteilen, fallen Kosten an. Um Anmeldung wird gebeten (Telefon 03771/33257).

Nächster Termin: 20. Dezember, ab 14.00 Uhr!

Querdenker gesucht!

Kommen Sie zu unseren BRAINSTORMINGS und treffen Sie neue Partner, finden Sie neue Geschäftsideen und Geschäftsmöglichkeiten! Diese Veranstaltungen finden einmal im Quartal statt, an wechselnden Orten. Der Termin ist der jeweils zweite Donnerstag im zweiten Monat des Quartals. Weitere Einzelheiten dazu erfahren Sie auf unserer Homepage www.suega.de und dort unter dem Button “Suche Garage zur Pacht”. Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme!

Gesundheitstag

Am Freitag, den 30. März 2007 führen wir gemeinsam mit dem Verein “Gesundheitsvorsorge” e.V. den GESUNDHEITSTAG in SACHSEN 2007 durch.

Beginn ist 19.00 Uhr. Die Veranstaltung findet in bewährter Weise im Sportcenter am Stadtpark in Chemnitz statt. Weitere Einzelheiten finden Sie unter www.Gesundheitstag-Sachsen.de, wo man sich auch als Aussteller für unsere kleine Gesundheitsmesse registrieren kann. Der Eintritt ist frei und auch als Aussteller können Sie weitestgehend kostenlos teilnehmen. Wir bitten Sie lediglich um einen Preis Ihrer Firma für die beliebte Abschlussstombola.

Versicherungssteuer

Im Zuge der Mehrwersteuererhöhung ändern sich ab 1.1.2007 auch die Versicherungssteuer-Sätze wie folgt:

Sparte	2006	2007
allgemeiner Steuersatz	16,00 %	19,00 %
davon abweichend:		
Krankenversicherung	0,00 %	0,00 %
Lebensversicherung	0,00 %	0,00 %
UV mit Beitragsrückgewähr	3,20 %	3,80 %
Feuerversicherung	11,00 %	14,00 %
Wohngebäude mit Feuer	14,75 %	17,75 %
Wohngebäude ohne Feuer	16,00 %	19,00 %
Hausratvers. mit Feuer	15,00 %	18,00 %

Durch die Steuererhöhung verteuert sich ein normaler Sachversicherungsvertrag um ca. 2,5 Prozent. Am 1.1.1989 betrug der allgemeine Steuersatz nur 7 %, am 1.7.1991 schon 10%!

DIE "RICHTIGE" ARBEITSKRAFT-SICHERUNG

Wenn wir von einer Absicherung der Arbeitskraft oder der Einkommenssicherung sprechen, kommen mindestens neun Versicherungssparten in Frage. Möglicherweise benötigt der Kunde nicht nur eine einzige Versicherung, sondern mehrere, die seinen Bedürfnissen am besten entsprechen. Entsprechend der Wünsche des Kunden können die Angebote hinsichtlich der Kosten, der Leistungen oder einer Mischung aus beiden optimiert werden. Hier die in Frage kommenden Versicherungssparten:

Arbeitslosigkeits-V.	Die Arbeitskraft bleibt erhalten, aber man kann sie nicht nutzen
Berufsunfähigkeits-V.	Durch Krankheit oder Unfall kann man seinen Beruf nicht mehr ausüben
Temporäre BU-Vers.	Es handelt sich um eine EU-Versicherung mit zeitweiliger Leistung bei BU
Erwerbsunfähigkeits-V.	Durch Krankheit oder Unfall kann man keinen Beruf mehr ausüben
Krankenversicherung	Die Behandlungskosten bei Krankheit oder Unfall müssen bezahlt werden
Unfallversicherung	Versichert die finanziellen Folgen des Körperschadens nach einem Unfall
Lebensversicherung	Unfall oder Krankheit führen zum Tod und Hinterbliebene müssen versorgt werden
Dread Disease-Versicherung	Bei definierten schweren Erkrankungen erfolgt eine einmalige Kapitalzahlung
Grundfähigkeitsversicherung	Eine monatliche Rente wird gezahlt, wenn Grundfähigkeiten abhanden kommen
Krankentagegeldversicherung	Im Falle der Krankheit wird der Verdienstaufschlag ganz oder teilweise ausgeglichen
Einkommenssicherung	Eine neue Form der Absicherung insbesondere für Arztpraxen und Ing.-Büros

Im Rahmen der privaten Absicherung kommen zumeist BU- bzw. EU-Versicherungen in die engere Auswahl. Bei jüngeren Kunden ist die BU-Versicherung nach wie vor die Premium-Lösung. Je älter der Versicherte wird, desto teurer wird die BU-Absicherung und andere Absicherungsformen treten in den Vordergrund. In den letzten Jahren neu auf den Markt gekommen sind Absicherungen gegen schwere Krankheiten. Als Versicherungsfall gilt das Auftreten einer von ca. 20 möglichen Krankheiten wie Herzinfarkt oder Multipler Sklerose. Der Versicherte erhält in diesem Fall die vereinbarte Versicherungssumme, z.B. 50.000 oder 100.000 Euro als einmalige Abfindung.

Weitere Detailinfos gewünscht? Bitte Rückantwortkupon ausfüllen und uns einsenden!

INSOLVENZGESICHERT SPAREN MIT "RÜRUP"

Manchmal scheint es so, als ob jeder zweite Bürger von Hartz IV oder einer Insolvenz bedroht ist. In der täglichen Praxis fragen viele Kunden nach einer insolvenzsicheren Anlage.

Seit 1.1.2005 können wir Ihnen helfen! Seitdem gibt es die Basisrente, meist unter dem Namen Rürup-Rente bekannt. Diese Form der konventionellen oder fondsgebundenen Rentenversicherung zeichnet sich dadurch aus, dass das Guthaben vordem 60. Lebensjahr nicht verfügbar ist - nicht für Gläubiger, aber auch nicht für den Versicherten selbst!!!

Zudem wird für dieses Angebot mit erheblichen Steuervorteilen geworben. Derzeit können 62 Prozent der eingezahlten Beiträge von der Steuer abgesetzt werden. Im Jahr 2007 werden es 64 Prozent sein und jedes weitere Jahr kommen zwei Prozent hinzu, bis im Jahr 2025 die 100% erreicht sind. Die Steuervorteile in der Ansparphase bezahlt der Kunde mit einer Versteuerung der ausgezahlten Renten - jedoch werden diese nach der neuen und günstigeren Ertragswertabelle versteuert.

Eine Auszahlung aus Rürup-Verträgen ist nicht vor dem 60. Geburtstag möglich. Ebenso ist es nicht möglich, sich dann für eine einmalige Kapitalabfindung zu entscheiden - die Auszahlung erfolgt immer als lebenslange Rente.

Man muss sich also genau überlegen, welche Beträge man dort anlegt! Wer immer noch davon träumt, mit 55 in den Vorruhestand zu gehen, der sollte zumindest teilweise auf andere Anlageformen ausweichen, die zum Wunschtermin dann auch verfügbar sind. Unsere Meinung: Wie überall ist auch hier eine Splittung notwendig. Die richtige Mischung besteht nach wie vor aus betrieblicher Altersvorsorge und verschiedenen Formen privater Vorsorge. Die Rüruprente gehört auf jeden Fall dazu!

Die gesamte Problematik hier zu besprechen, ist natürlich völlig unmöglich. Schon ein Beratungsgespräch dazu dauert ein bis zwei Stunden. Um Ihnen dennoch die Möglichkeit zu geben, sich umfassend zu informieren, haben wir die Informationen zur "Altersvorsorge nach neuem Recht" in Schriftform zusammengefasst und stellen Ihnen diese gern kostenfrei zur Verfügung. Fordern sie noch heute die ca. 50-seitige Broschüre an und informieren Sie sich über die neuen Regelungen! Schließlich geht es um Ihre Altersvorsorge!

BEITRAGSERHÖHUNGEN IN DER PKV

Dieses Jahr kommt es wieder einmal ganz schlimm. Beitragserhöhungen in der Privaten Krankenversicherung von 25 Prozent sind keine Seltenheit, glücklicherweise aber auch nicht die Regel! Für den, den es betrifft, ist das kein Trost. Viele Kunden haben angerufen, um einen Rat oder wenigstens um eine Erklärung zu bitten. Insbesondere die "neuen" Kunden der Großschadentarife, also jene, die erst ein/zwei Jahre dabei sind, waren entsetzt. Sie sind gesund und haben keine einzige Rechnung eingereicht? Um so härter trifft Sie das Erhöhungsschreiben? Das kann ich verstehen! Leider kann ich es nicht ändern! Ich kann Ihnen versichern, dass Sie mit dem ECO-Tarif der AXA trotzdem noch preiswert versichert sind, auch wenn es auf den ersten Blick auf die Dauer nicht so aussieht.

Welche andere Möglichkeit haben Sie? Versicherte in konventionellen Tarifen (also ohne hohe Selbstbeteiligung) können zumindest über den Wechsel in einen Großschadentarif nachdenken. Ich erstelle Ihnen gern das Angebot. Versicherte in den Großschadentariifen haben wahrscheinlich keine Alternative. Die Erhöhungen sind unschön, aber man kann/muss in diesem Fall damit leben. Den Versicherungsschutz gerade jetzt zu kündigen, ist die kurzsichtigste Lösung. Die Gesundheitsreform (siehe Seite 2) ist noch nicht richtig verabschiedet und keiner weiß, wie die Umsetzung im Detail erfolgen wird. Meine Einschätzung sieht so aus, dass die Krankenversicherung mittelfristig eine Pflichtversicherung wird. Ansonsten würden sich die Eingriffe ins Tarifsysteem ins Gegenteil umkehren. Ich kann mich da auch irren, indem ich dem Gesetzgeber unterstelle, dass das ganze Verfahren DURCHDACHT ist, und ich nur dessen Sinn nicht verstehe...

Daher meine Bitte: Handeln Sie nicht unüberlegt. Geben Sie sich eine Chance! Kündigen können Sie auch noch im nächsten Jahr - wenn es dann wieder eine Anpassung um 25 Prozent geben sollte - oder wenn Ihr Monatsbeitrag mehr als das Vierfache Ihres Lebensalters beträgt! Dann sollten Sie reagieren und sich informieren, welche anderen Möglichkeiten es gibt. Ich erstelle Ihnen dann einen kompletten Tarifvergleich

www.easy-PKV.de - Vermittlungsportal online

Seit einigen Monaten ist unser PKV-Portal unter der Domain **www.easy-PKV.de** online. Das Besondere daran: Der integrierte online-Rechner liefert in Windeseile aussagefähige Resultate im Klartext - und das völlig anonym. Die Ergebnisse werden nicht gespeichert und der User muss nicht mit x Nachfragen oder y Erinnerungsmails rechnen. Jeder Nutzer kann so seine persönlichen Berechnungen anstellen und mit seinem jetzigen Versicherungsschutz vergleichen.

Hier eine kurze Bedienungsanleitung:

Rufen Sie das Rechenmodul unter dem Button "Lösung" auf. Geben Sie anschließend Ihr Geburtsdatum und den gewünschten Versicherungsbeginn ein. Außerdem ist der jetzige Monatsbeitrag einzugeben und die jetzige Selbstbeteiligung. Beim Monatsbeitrag ist nur darauf zu achten, dass nur der Grundtarif und die Pflege-Pflichtversicherung anzugeben ist (also ohne Krankentagegeld usw.). Bei der "jetzigen Selbstbeteiligung" neigen viele Anwender dazu, NULL einzugeben, wie sie es von den Hochglanzprospekten ihrer Gesellschaft gewöhnt sind. Richtiger ist es, dort einen deutlich höheren Betrag einzugeben, also z.B. 800 Euro, wo der Prospekt 0,00 Euro aussagt. Die Differenz ist schnell erklärt. Rechnen Sie unbedingt die vielen Begrenzungen, Ausschlüsse und Sublimate in die Selbstbeteiligung ein. Da kommen schnell ein paar Hunderter zusammen! Aus diesem Grund ist dieses Feld

mit einer Vorgabe von 800 Euro belegt.

Nehmen wir an, Sie hätten beispielsweise folgende Eingaben getätigt: Frau, Geburtsdatum 1.2.1962, Beginn 1.1.2007, 800 Euro derzeitige SB, 360 Euro derzeitiger Monatsbeitrag. Drücken Sie dann auf Berechnen und es ergeben sich fünf mögliche Tarife mit verschiedenen Selbstbehalten. Markieren Sie einen für Sie interessanten Tarif mit einem Punkt (z.B. KL5 mit 152 Euro Monatsbeitrag) und das Programm rechnet sofort weiter. Im nächsten Feld erhalten Sie eine Angabe zum worst- und best-case, also den schlechtesten und besten Fall. Im besten Fall sind Sie gesund und sparen jede Menge Geld. Im schlimmsten Fall müssen Sie die volle Selbstbeteiligung aufbringen und zahlen sozusagen drauf, hier ca. 1.700 Euro. Nehmen wir an, Sie können die anfallenden Arztkosten aus dem laufenden Einkommen bestreiten. Dann könnten Sie theoretisch die komplette Einsparung des best-case (hier 2.489 Euro im Jahr) in einem Investmentfonds ansparen. Rechts im Bild sehen Sie dann die Ergebnisse, die Sie bis zum Rentenalter 65 erzielen können. Das sind durchaus interessante Beträge! Im obigen Beispiel ergäbe sich ein Ansparbetrag von 123.000 Euro, wenn man von einer Rendite von 9% ausgeht. Daraus könnte man sich bei Kapitalerhalt eine lebenslange Rente von 820 Euro zahlen. Das wäre der Einstieg in die kapitalgedeckte Krankenversicherung!

Ich interessiere mich für folgende Angebote aus der SüGa-Gruppe Nr. 2/2006:

- Hiermit bitte ich um Zusendung von ___ Stück Vorteils-Coupons für das Jens-Weißflog Appartement-Hotel sowie die Bedingungen für das Partnerprogramm
- Ich interessiere mich für eine Private Krankenversicherung PREMIUM SELECT "Normal"-Tarif Krankenzusatzvers. Pflege-Zusatz
- Ich melde mich hiermit an zum "GESUNDHEITSTAG 2007" am 30.3.2007 im Sportcenter am Stadtpark Chemnitz.
- Ich wünsche eine kostenlose Existenzgründungs-Erstberatung. Erbitte Kontaktaufnahme.
- Bitte senden Sie mir Ihre Fachinformation zur Altersvorsorge nach neuem Recht zu. Bitte vereinbaren Sie einen Beratungstermin
- 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: