



Wieviel Versicherung darf's denn sein?

Die Krise geht auch (und vor allem) an unserer Branche nicht vorbei. Schließlich ist es ja eine Finanzkrise. Schon im Herbst 2008 haben wir uns über die Naivität einiger Experten gewundert. Diese hatten prophezeit, dass die Krise um Deutschland einen Bogen macht. Auch jetzt mehren sich von öffentlichen Stellen die Entwarnungen nach dem Motto "Das schlimmste ist überstanden". Die Kunden sind jedenfalls vorsichtig und halten sich deshalb im Anlagebereich stark zurück. Selbst Aktienfonds, die ja zweifellos zu den Sachwerten gehören, werden fast nicht abgeschlossen - kein Wunder wenn man bedenkt, wie es in manchen Banken und Anlagegesellschaften zuzugehen scheint.

Im Lebensversicherungsbereich werden (bei uns) momentan fast ausschließlich Risiko-LVs und Berufsunfähigkeitsversicherungen abgeschlossen.

Kapitalbildende Verträge beschränken sich derzeit auf einige Riester- und Rürup-Nachzügler. Im reinen Anlagebereich geht es hauptsächlich um Gold und Silber, die "Krisenwährung"! Edelmetalle werden niemals ihren inneren Wert verlieren!

Etwas Gutes hat die Krise aber doch: Viele Menschen gehen bewußter mit dem eigenen Geld um! Zumindest scheint es so, denn es werden vermehrt einfache Produkte nachgefragt. Das Wort "einfach" hat dabei eine doppelte Bedeutung, nämlich im Sinne von einfachem (ausreichendem) und somit bezahlbarem Versicherungsschutz und im Sinne von einfachen (verständlichen) Produkten. Der Weg geht wieder hin zu dem, was Versicherungsverträge eigentlich sein sollten, nämlich Risiko-Absicherungen. "Versichern Sie nur die Risiken, die Sie selbst nicht tragen können" predigen wir nun schon seit 1990. Geht es dann aber an den Abschluss einer Privathaftpflicht-Versicherung, schaudern die meisten Kunden bei der Entscheidung ob 250 Euro oder null Selbstbeteiligung sinnvoller ist. Der Vertrag ohne Selbstbeteiligung ist im Jahr nur rund 8 Euro teurer, also schließt man eben doch den Vertrag ohne SB ab, weil der Unterschied bezahlbar ist. Das klingt erst mal einleuchtend, aber wo ist die Grenze? Acht Euro sind in zehn Jahren 80 Euro und viele Kunden hatten überhaupt noch nie einen Haftpflichtschaden.

Hinzu kommt aber: Wir reden hier über Prämien zwischen 30 und 40 Euro im Jahr! Incl. Versicherungssteuer! Soviel kosten manche Privathaftpflicht-Verträge im Quartal! Bei uns im Jahr! "Man gönnt sich ja sonst nichts!", könnte man meinen und dann ist die getroffene Entscheidung garantiert richtig.

KFZ-Versicherung: Vergleichsprogramm ist online unter www.suega.de

Der Herbst naht und damit beginnt die heiße Phase im alljährlichen KFZ-Wechsel-Geschäft.

Wir können dabei zwei Gruppen von Versicherten feststellen: Die "Treuen", die meist schon über viele Jahre ihrer Gesellschaft die Treue halten, und die "Wechsler", die immer auf der Suche nach einem Schnäppchen sind. Wie man's macht, ist es richtig! Die "Treuen" haben dank ihrer langjährigen Kundenbeziehung garantiert günstige Konditionen, die "Wechsler" haben dafür immer die billigste Prämie - und das zählt ganz sicher in diesen wirtschaftlich schlechten Zeiten!

Auf www.suega.de/allstart.htm finden Sie einen KFZ-Vergleichsrechner, der sich durch leichte Bedienung auszeichnet. Sie können dort sämtliche Privat-Fahrzeuge berechnen und gleich online beantragen. Selbstverständlich erhalten Sie dort auch eine EVB. Das sind die neuen "elektronischen Versicherungsbestätigungen", als Nachfolger der früheren Doppelkarten.

Diese EVB sind auch ein Grund, warum wir als Makler unser KFZ-Versicherungs-Angebot eingeschränkt haben. Wir arbeiten im KFZ-Bereich nur noch mit fünf ausgewählten Gesellschaften zusammen. Wir können Ihnen damit für jeden Anspruch sehr gute Angebote unterbreiten, und über den online-Rechner stehen weitere rund 20 Gesellschaften zur Auswahl zur Verfügung.

**Gern helfen wir Ihnen bei der Bedienung der online-Rechner!
Rufen Sie uns an oder kommen Sie in unsere Geschäftsräume.**

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

hier ist sie, die neueste Ausgabe unserer "SüGa-Gruppe". In dieser Ausgabe können Sie Informationen zu den folgenden Themen finden:

- KFZ-Versicherung:

Das Wechselfieber steigt!

- Geldanlage & Investment:

Wie geht's weiter, was raten wir Ihnen?

- SONDERAKTION Pflegezusatz:

Tappen Sie nicht in die Pflegefalle!

- Private Krankenversicherung:

Gibt es eine neue ECO-Lösung?

- MediPrävent:

Der neue Vorsorge-Ergänzungstarif!

- SENREX:

Für ein sorgenfreies Leben im Alter!

- Hanseatische Ersatzkasse:

Seit wann empfehlen wir eine GKV?

- Kurzmeldungen:

Von der Schweinegrippe über Privat-Kredite bis hin zum Internet

Viel Spaß beim Lesen!

Ihr

Frank Ulbricht

IMPRESSUM

Herausgeber:

SüGa Versicherungsmakler GmbH, Affalter,
Hauptstraße 43, 08294 Löbnitz,
Reg.-Nr. Vermittlerregister: D-FP0F-3TWLD-62 bei
IHK Chemnitz, Str. d. Nationen 25, 09112 Chemnitz
HRB Chemnitz 14834, GGF Frank Ulbricht,
Telefon 03771 / 33 257 + 300 400, Fax 33 256,
mobil 0171 / 89 43 900,
eMail: frank.ulbricht@suega.de
Internet: www.suega.de

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/innen jeden Alters mit abgeschlossener Berufsausbildung im Versicherungsbereich. Sie sollten in der Lage sein, selbstständig und motiviert zu arbeiten sowie sich schnell in ein neues Aufgabengebiet einzuarbeiten. Wir bieten Ihnen eine kritische Sicht auf das Thema Versicherungen, die durch hohe Kundenakzeptanz auch für Ihren Erfolg stehen wird. Wir freuen uns, Sie kennenzulernen!

GELDANLAGE & INVESTMENT KURZMELDUNGEN

Die letzten zwölf Monate waren voller Krisenmeldungen. Jetzt ist nach Meinung einiger Experten das Größte überstanden und doch raten wir weiter zur Vorsicht. Die Lage ist völlig unklar und KEINER weiß, was noch alles passieren wird. Das Erfolgsmodell "Abwrackprämie" geht dem Ende entgegen und hinterlässt eine Zwischeneuphorie und viel verbrannte Erde. Die Schuldensituation der Bundesrepublik hat sich in keiner Weise gebessert - im Gegenteil! Nachdem voriges Jahr quasi über Nacht ein riesiges Milliarden-Banken-Rettungspaket auf die Beine gestellt wurde, diskutierte man jetzt tagelang über einen 50-Millionen-Kredit für die angeschlagenen Quelle-Warenhäuser. Da stimmt doch irgendwas nicht...

Was raten wir Ihnen?

Halten Sie es *easycurity*- also EINFACH und SICHER!

Meine Empfehlung (nachzulesen unter www.easycurity.de):

20% Versicherungslösungen

20% Immobilien und Immobilienfonds

20% Aktien und Aktienfonds

20% Edelmetalle

20% individuelle Anlagen nach eigenem Gutdünken

Aktien und Aktienfonds: Wählen Sie hier nur Angebote angesehener eigenständiger Investmentgesellschaften, aber keinesfalls direkt von Banken!

Edelmetalle: Hier sind nur physisch vorhandene Metalle gemeint, auf keinen Fall Zertifikate oder Fonds von Explorern. Wir bieten Ihnen sowohl Einmalanlagen mit sofortiger Auslieferung oder Lagerung im Wertdepot, als auch Sparpläne auf physisches Gold und Silber.

Immobilien: Nicht jeder wird sich ein eigenes Haus oder eine eigene Wohnung leisten können oder wollen. Setzen Sie dann auf ausgewählte Immobilienfonds namhafter Anbieter oder reduzieren Sie diesen Anteil entsprechend! Auch Erweiterungen vorhandener Immobilien (z.B. Photovoltaik) können sinnvoll sein!

Versicherungen: Nutzen Sie die Garantien der Versicherungsgesellschaften und sichern Sie sich die staatliche Förderung! Nur Versicherungslösungen können Ihnen die Zahlung einer lebenslangen Rente garantieren!

Individuelle Anlage: Hierzu gehört alles, was Sie persönlich für gut und angemessen empfinden und Ihrer Risikobereitschaft entspricht! Das können Festgelder oder, wenn Sie es so wollen, auch Zertifikate, Optionsscheine und Hedgefonds sein. Oder Sie stocken die anderen vier Kategorien nach eigenem Gutdünken auf.

Anmerkung: Wir sprechen hier über mittel- und langfristige Anlagevorschläge. Bitte beachten Sie, dass Sie eine bestimmte Liquidität benötigen, die natürlich außerhalb der eigentlichen Anlage vorhanden sein muss. Möglicherweise können Sie auch einen Teil Ihrer individuellen Anlage in Geldmarktfonds oder Festgeldern anlegen.

Das Grundprinzip lautet: **SPLITTEN SIE IHRE ANLAGEN**, die zweitwichtigste Regel: **KAUFEN SIE NUR DAS, WAS SIE VERSTEHEN!** Nicht zu vergessen: **BLEIBEN SIE MISSTRAUISCH - EGAL BEI WELCHEM VERTRETER!**

Sonderaktion Pflege-Zusatz

Nachdem unsere seit Februar 2009 laufende Aktion für das kostenlose Konto beendet ist, möchten wir hiermit unsere nächste **SONDERAKTION** ausrufen.

Diesmal geht es um das Thema Pflegeversicherung und zwar als Zusatzversicherung in Form von **Pflegetagegeld** und **Pflegerente**.

Und da offenbar unsere Werbepremie gut bei Ihnen angekommen ist, behalten wir diese bei! Für jeden Abschluss einer Pflegetagegeld- oder Pflegerenten-Versicherung bei uns bis zum 31.12.2009 schenken wir Ihnen eine wertvolle **1 oz Silbermünze "Wiener Philharmoniker"**! Das ist mit jeweils 31,1 g reinem Silber (999er) ein garantiert werthaltiges Werbegeschenk. Und die Kunden, die noch ganz kurz vor Erscheinen dieses Info-Blattes einen solchen Vertrag abgeschlossen haben, brauchen sich auch nicht ärgern: Die Münze erhalten Sie selbstverständlich nachgereicht.

PFLEGETAGEGELD

Sie erhalten je nach versicherter Pflegestufe kalendertäglich einen festen Betrag ausgezahlt. Sie sind versichert nach Art der Krankenversicherung, d.h. es gibt keinen Rückkaufswert. Die Gesellschaft darf die Beiträge erhöhen!

PFLEGERENTE

Sie erhalten je nach versicherter Pflegestufe monatlich eine bestimmte Rentenzahlung. Sie sind versichert nach Art der Lebensversicherung, d.h. Sie haben konstante Beiträge und es bildet sich ein Rückkaufswert!

Meist ist die Pflegerente anfangs zwar teurer als ein gleich hohes Pflegetagegeld, die Vorteile in Form der Kapitalbildung dürften aber überwiegen.

UNFALL-VERSICHERUNG FÜR "RASER"

Wenn Sie sich freiwillig in Gefahr begeben, z.B. indem Sie aktiv an offiziellen Motorsportveranstaltungen teilnehmen, haben Sie keinen Schutz über Ihre private Unfallversicherung. Sie benötigen dafür eine spezielle Motorsport-UV, die wir Ihnen endlich anbieten können. Nicht ganz billig aber garantiert sicher!

PRIVAT-KREDITE FÜR SELBSTÄNDIGE

Selbständige werden ja von den Banken meist "geschnitten". Wir haben jetzt ein Angebot für einen Privat-Kredit für Selbständige. Die Bedingungen sind relativ human: Drei Jahre erfolgreich überstandene Selbständigkeit mit einigermaßen ordentlicher BWA bzw. Bilanz. Bei Interesse Rückinfo!

DKB-CASH-KONTO

Trotz zweimaliger Zinssenkung innerhalb kurzer Zeit (von den jahrelang gültigen 3,8% über 2,55% ab 1.4.2009 auf jetzt 2,05% ab 1.8.2009) ist das kostenlose Konto der DKB immer noch erste Wahl. Sie erhalten eine kostenlose EC- und ebenfalls kostenlose VISA-Karte (ggf. auch kostenlose Partner-Karten) und es gibt keinen geforderten monatlichen Mindesteingang! Geeignet als Erst- oder Zweitkonto für Angestellte, Freiberufler, Selbständige, Studenten und Rentner.

Alle Infos: www.suega.de/konto.htm

KINDERVORSORGE

Das ist nach wie vor unser Vorzugsangebot für alle Eltern und Großeltern, die für ihre Kinder bzw. Enkel etwas Geld anlegen wollen. Ab 25 Euro monatlich sind Sie dabei und daraus können sich riesige Beträge entwickeln. Das liegt am Zinseszins-Effekt, der gerade bei Kindern sehr lange wirken kann. Der Vertrag wird üblicherweise bis zum 60. Lebensjahres des Kindes abgeschlossen, das Guthaben ist aber jederzeit verfügbar. Infos über die Rückantwort abfordern!

GRUNDKURS

HOMEPAGE-PROGR.

Wir bieten einen Grundkurs Homepage-Programmierung an. Damit werden Sie garantiert KEIN perfekter Webdesigner oder Programmierer. Der Grundkurs wird Sie aber in die Lage versetzen, den Aufbau einer Homepage zu verstehen und einfache HTML-Seiten selbst zu programmieren. Zumindest können Sie einfache Aktualisierungen bzw. Änderungen an Ihren vorhandenen HTML-Seiten vornehmen und so schnell auf aktuelle Ereignisse reagieren. Infos: www.suega.de/internet.htm

(Keine) Neuigkeiten im PKV-Bereich!

Es ist Ende August und viele von Ihnen werden schon sehnsüchtig auf diese News warten.

Leider gibt es keine nennenswerten Neuigkeiten. Zumindest nicht in Bezug auf die neuen Großschadenttarife der AXA. Zur Erinnerung: Die AXA hatte jahrelang mit dem ECO 10000 (DM) und später mit dem ECO 5200 (€) eine sehr gute Marktposition in Tarifen mit hoher Selbstbeteiligung, niedrigen Beiträgen und sehr guten Leistungen. Die Gesundheitsreform hat dann eine maximale Selbstbeteiligung von 5.000 Euro gefordert, worauf der ECO 5200 ab 1.10.2008 als ECO 4800 mit 4800 Euro Selbstbehalt fortgeführt wurde. Bereits ab 1.1.2009 wurde der ECO 4800 nicht mehr angeboten, weil aus AXA-internen Gründen die Umstellung auf die neue Tarifgeneration mit Übertragungswerten nicht rechtzeitig realisiert werden konnte. Da bereits seit 1.12.2008 der Tarif Premium Select der Karstadt Quelle Versicherungen (ebenfalls als Oofer des GKV-WSG) nicht mehr im Angebot ist, kann man sagen, dass dies die PKV-Landschaft extrem verändert hat. Meine "Referenz-Kundin" ist die 44-jährige Frau, eine gestandene Unternehmerin. Diese konnte sich Ende 2008 mit Beginn am 1.1.2009 zu einem Monatsbeitrag von 133,59 Euro (incl. 10% ges. Zuschlag und Pflegepflichtversicherung) im ECO 4800 versichern. Das ist nun Geschichte, denn bis heute gibt es keinen vergleichbaren Tarif zum ECO bzw. zu Premium Select. Und bis heute kann ich Ihnen keine Lösung anbieten. Dabei wäre diese dringend nötig, weil in fünf Wochen ULTIMO ist. Das heißt, wer einen Wechsel zum 1.1.2010 vor hatte, müsste eigentlich zum 30.9.2009 die Kündigung aussprechen (in den Fällen, wo das Versicherungsjahr das Kalenderjahr ist). Das fällt schwer, wenn man noch nicht weiß, wohin man wechseln sollte.

Aber die Versicherungspflicht hat in diesem Falle eine gute Seite: Falls Sie wechseln wollen, können Sie die Kündigung per 30.9.2009 aussprechen! Die bisherige Warnung "erst kündigen, wenn neuer Versicherungsschutz da ist" gilt nicht mehr! Heute ist es so, dass eine fristgemäß ausgesprochene Kündigung erst dann wirksam wird, wenn innerhalb der Kündigungsfrist (also quasi bis einen Tag vor Versicherungsbeginn) der Nachweis erbracht wurde, dass neuer GKV-WSG-konformer Versicherungsschutz bei einer anderen Gesellschaft besteht. Kann man diesen Nachweis nicht erbringen (vielleicht, weil bis dahin immer noch kein passender Tarif gefunden wurde), ist die ausgesprochene Kündigung hinfällig und der bestehende Vertrag läuft weiter. Was wird aber aus denen, die bisher nicht versichert sind???

Seit 1.1.2009 gilt eine vollständige Versicherungspflicht. Es ist

verständlich, dass Nichtversicherte nach dem niedrigsten zu zahlenden Monatsbeitrag Ausschau halten. Die Versicherungsbedingungen sind dieser Personengruppe meist zweitrangig, da viele meist schon Jahre ohne Krankenversicherung leben.

Schauen wir uns mal an, was meine Frau Mustermann, 44 Jahre alt und selbständig, heute bei einem Neuabschluss zahlen müsste (Filter: alle Gesellschaften, alle SB-Stufen, wenigstens 50% Zahnersatz, ohne Osttarife, incl. 10% GZ und PVN):

Angebot 1 mit dem niedrigst möglichem Beitrag:

MB 187,35 € bei 1.200 € SB, mtl. Aufwand incl. SB: 287,35 €

Angebot 2 mit dem niedrigstem Aufwand bei voller SB:

MB 211,22 € bei 750 € SB, mtl. Aufwand incl. SB: 273,72 €

Angebot 3 mit sehr guten Leistungen und niedrigem Beitrag:

MB 224,35 € bei 2.750 € SB, mtl. Aufwand incl. SB: 453,52 €

Angebot 4 mit der höchsten Selbstbeteiligung:

MB 292,14 € bei 3.300 € SB, mtl. Aufwand incl. SB: 567,14 €

Angebot 5 mit dem höchsten Beitrag (nur mal zum Staunen):

MB 912,80 € bei 600 € SB, mtl. Aufwand incl. SB: 962,80 €

Zusatzinfo: Die Angebote 1,2 und 5 stammen übrigens von der selben Gesellschaft.

Worauf warten wir?

Ganz einfach: Auf einen Tarif, der die Lücke zwischen dem alten AXA ECO 4800 (**133,59 €**) und dem Angebot 3 (**224,35 €**) schließt. Wir reden also über einen Tarif, der sehr gute Leistungen hat und einen niedrigen Monatsbeitrag. Das ist nur mit Eigenverantwortung, also der Vereinbarung einer hohen Selbstbeteiligung machbar. Die AXA hat signalisiert, einen solchen Tarif auf den Markt bringen zu wollen. Leider gibt es keine neuen Erkenntnisse, außer denen, die seit Jahresanfang bekannt sind:

Es soll ein halbkompakter Tarif mit sehr guten Leistungen und drei SB-Stufen (1.500, 3.000 und 4.500 €) sein. Als Besonderheit soll dieser Tarif keine Zahnleistungen beinhalten, da diese durch die Gesundheitsreform nicht gefordert werden. Natürlich kann man die Zahnleistungen durch einen Zusatztarif in den Versicherungsschutz einschließen. Diese Tarifpolitik wäre konsequent, da sie die Vorgaben des GKV-WSG am weitesten ausschöpfen würde. Natürlich sind all diese Angaben heute noch ein reines Gerücht und es sind auch noch keine Prämien bekannt. Bezogen auf die 44-jährige Frau würde ich auf einem Monatsbeitrag um 170 bis 200 Euro spekulieren.

Sobald es konkretere Nachrichten dazu gibt, können Sie diese unter www.suega.de/lastnews.htm nachlesen.

Sie haben Fragen? Schreiben Sie mir eine eMail oder rufen Sie mich an! Ihr Frank Ulbricht

MEDIPRÄVENT - unser neuer Vorsorge-Ergänzungstarif

Selbstverständlich wissen Sie um die Wichtigkeit der Vorsorge in jedem Lebensalter. Doch im Zeichen der Gesundheitsreform und von IGEL, individuell (zu bezahlenden) Gesundheitsleistungen, ist eine umfassende Vorsorge schon lange keine Selbstverständlichkeit mehr. Dabei kann richtig angewandte Prävention Krankheiten im Keim erkennen und sogar Leben retten ...

Wir haben daher hier für Sie ein ganz besonderes und ganz neues Angebot: **MEDIPRÄVENT** ist ein privater Krankenversicherungstarif, der Ihnen umfangreiche Vorsorgeleistungen beim Privatarzt bezahlt. Dieser Tarif ist einzigartig! **MEDIPRÄVENT** ist die Vorsorgeergänzungsversicherung, die Vorsorgeleücken sinnvoll abdeckt, wie sie insbesondere in der gesetzlichen Krankenversicherung auftreten.

Der Leistungsumfang ist erstaunlich hoch. Überzeugen Sie sich selbst! Wir haben die Bedingungen auf unserer Webseite für Sie hinterlegt: www.suega.de/praevent.htm.

Dieses Angebot ist nahezu perfekt (und Sie wissen, wie kritisch ich mit Versicherungen umgehe!):

- abschließbar in jedem Alter, vom Baby bis zum Rentenalter
- abschließbar ohne Gesundheitsfragen
- keine Wartezeiten – sofortiger Versicherungsschutz!
- mit absolut niedrigen Beiträgen und besten Leistungen!

- ohne Vorversicherung abschließbar

- bequem und ohne nennenswerte Bürokratie abschließbar

MEDIPRÄVENT ist ideal geeignet für alle, die auf beste Vorsorgeleistungen Wert legen, aber

- in der gesetzlichen Krankenversicherung versichert sind

- überhaupt nicht versichert sind (ja, das gibt es!)

- Privat versichert sind, aber mit hoher Selbstbeteiligung oder um ihre Beitragsrückerstattung nicht zu gefährden

Ich kann Ihnen diesen Tarif von ganzem Herzen empfehlen. Das sind die drei wichtigsten Gründe:

- **MEDIPRÄVENT** öffnet Ihnen die Türen zu Privatärzten!

- Menschen, die Vorsorge betreiben, leben gesünder und länger

- Mit **MEDIPRÄVENT** vergessen Sie garantiert keine Vorsorge!

Noch ein Hinweis: **MEDIPRÄVENT** ist auch als „betriebliche Krankenversicherung“ über den Arbeitgeber abschließbar! Dem Arbeitgeber ist die Gesundheit seiner Mitarbeiter nämlich ausgesprochen wichtig – und er kann Leistungen dafür im gesetzlich vorgegebenen Umfang übernehmen. Gern gebe ich Ihnen weitere Informationen dazu.

Alle weiteren Informationen erhalten Sie über die Rückantwort oder im Internet: www.suega.de/praevent.htm

Vielen Dank für Ihr Interesse!



Für ein sorgenfreies Leben im Alter!

www.senrex.de

Seit einigen Wochen ist unser neues on- und offline-Angebot **SENREX** am Markt. Online heißt, es ist im Internet verfügbar, offline heißt, es ist gleichlautend auch für alle Noch-Nicht-Surfer in Form eines Druckstückes verfügbar.

Der Grund dafür liegt darin, dass sich SENREX an die ältere Generation wendet, also an alle ab Alter 50 und alle, die sich für ein sorgenfreies Leben im Alter interessieren. Das können auch schon mal 30- und 40-jährige sein! Die Hauptzielgruppe sind aber die Senioren, die aber meist nicht oder noch nicht als Surfer im Internet vertreten sind. Daher das "Papier"-Angebot. Doch zurück zum Ausgangspunkt:

SENREX ist ein Portal für alle Belange, die Senioren betreffen. Das sind natürlich die Themen, die wir selbst anbieten können, also Versicherungen, Vorsorge und Finanzen!

Auf SENREX sind aber auch alle anderen Themen, die die ältere Generation betreffen, vertreten, so z.B.

- **SICHERHEIT - VORSORGE - FINANZEN - PFLEGE** -
 - **RECHT - TODESFALL - TRAUER - ERBSCHAFT** -
 - **STEUERN - PATIENTENVERFÜGUNGEN** -
 - **VORSORGEVOLLMÄCHTEN - GESUNDHEIT** -
 - **ANTI-AGING - BERUF & EHRENAMT - FREIZEIT** -
 - **HOBBY - MOBILITÄT - WOHNEN - ALLTAG & GENUSS** -
 - **WELLNESS & REISEN - PARTNERSCHAFT - TECHNIK** -
 - **INTERNET - LEBEN IM AUSLAND - GEHIRNTRAINING** -
 - **VEREINE & VERBÄNDE - AUSSTELLUNGEN - MESSEN** -

Alle Angebote außerhalb der Finanzdienstleistungen werden durch externe Anbieter wahrgenommen. Und selbst innerhalb des Themas Finanzberatung gibt es mehrere Partner in verschiedenen Regionen. Mittelfristiges Ziel ist es, eine persönliche regionale Betreuung aller Interessenten zu gewährleisten. Die ältere Generation fährt nun mal (noch) nicht so sehr auf Internetangebote ab und legt wohl mehr Wert auf eine persönliche Beratung.

Unser Angebot geht in allen Bereichen in Vorleistungen. Die Interessenten erhalten TOP-Informationen aus allen Lebensbereichen und können sich so einen ersten Eindruck von unserem Angebot verschaffen. Ist dieser positiv und hat ein Angebot das Interesse des potentiellen Kunden gefunden,

kann dieser on- oder offline weitere Informationen abfordern. Ob dies der Leser oder Besucher tut, bleibt ihm überlassen. Wir wollen uns nicht aufdrängen!

Wie können Sie von SENREX partizipieren?

Zunächst als KUNDE, indem Sie sich für sich oder für nähere Angehörige für dieses Angebot interessieren. Schauen Sie mal rein, es gibt viel zu entdecken!

Eine zweite Möglichkeit ist die als ANBIETER. Sicher ist Ihnen auch aufgefallen, dass das Angebot noch Lücken hat. Da käme IHR Angebot gerade richtig! Wenn Sie ein Angebot haben, was der oben genannten Zielgruppe zum Vorteil gereichen könnte, so lassen Sie dies uns wissen. Wir sind ständig auf der Suche nach TOP-Angeboten. Dabei müssen diese gar nicht in ein "Schema F" passen! Manchmal sind es gerade die etwas außergewöhnlichen Angebote, die auf das meiste Interesse stoßen. Wir wollen da nur auf die Themen "Friedhof/Friedwald" oder "Anlagevorschlag Aktie" verweisen. Viele andere "ungewöhnliche Themen" finden Sie auf SENREX. Beispielsweise "Leben im Ausland", "Skylatter - Briefe von oben" oder das Thema "Beruf und Ehrenamt". Wir würden uns sehr freuen, weitere Denkanstöße veröffentlichen zu können. Trauen Sie sich - wir veröffentlichen Ihre Beiträge gern im redaktionellen Bereich!

Noch einmal zurück zum Ausgangspunkt "online und offline":

Natürlich ist das Internet immer aktuell. Doch was nützt es dem, der darauf keinen Zugriff hat?

Neben dem Internetauftritt www.SENREX.de gibt es daher einen weitestgehend inhaltsgleichen **PRIVAT-Report "SENREX - Für ein sorgenfreies Leben im Alter"**. Diesen können alle "Offline" kostenlos bei uns abfordern. Freilich ist das Internet aktueller und auch komfortabler, schließlich kann man alle Links sofort anklicken und man kann auch sofort nach weitergehenden Inhalten googeln!

So ein PRIVAT-Report hat aber auch seine Vorteile. Man kann ihn am Strand oder auf dem Balkon oder der Terrasse lesen. Und man kann sich Anmerkungen auf dem Rand machen! Versuchen Sie das mal auf Ihrem Computermonitor!

INTERESSE? www.SENREX.de od. **PRIVAT-Report** abrufen

Stichwort: SCHWEINEGRIPPE

Nach neuesten Erkenntnissen werden **HEUTE** in Deutschland so viele Menschen sterben (nach statistischen Durchschnittswerten) :

0 an Schweinegrippe
14 im Straßenverkehr
25 an Suizid
170 an Herzinfarkt
2055 an anderen Ursachen

Und:

24.000 Menschen werden heute auf der ganzen Welt verhungern!

Wenn Sie glauben, dass da etwas nicht stimmt, können Sie aktiv werden! Für nur 63 Euro im Jahr (und wenn Sie wollen ein kleines Geschenk im Jahr für 10 Euro) können Sie die Patenschaft für ein Kind in einem der ärmsten Länder der Erde, Burkina Faso in Westafrika, übernehmen!

Sie finanzieren damit die Schulausbildung einer Grundschülerin oder eines Grundschülers für ein ganzes Jahr!

Und das Geld kommt wirklich dort an! Ich kenne die Initiatoren persönlich und habe mich selbst zu solch einer Patenschaft entschlossen! Weitere Informationen? Einfach mal anrufen!

WIR BRINGEN SIE INS INTERNET!

Einen Computer mit Internet- und eMail-Anschluss zu besitzen, ist heute schon fast eine Selbstverständlichkeit.

Wer einmal die Vorzüge des Internets erlebt hat, will diese nicht mehr missen.

Im Internet kann man nun mal ALLES finden, vom A wie Ausbildung über K wie Kochrezept bis hin zu Z wie Zylinder.

Und doch gibt es noch viele Menschen, die noch nicht online sind. Sei es aus dem Glauben, das Internet nicht zu benötigen oder gar, dass es zu kompliziert ist...

Wie dem auch sei, manchmal muss man sich nur einen Ruck geben und es geht los. Wer aber noch nie mit Computern und Programmen zu tun hatte, der benötigt Hilfe.

Zumindest im Großraum Chemnitz/Erzgebirge/Zwickau können wir schnell helfen. Unser Partner richtet Ihnen einen Internet-PC ein (ggf. mit Vermittlung der benötigten Provider) und gibt Ihnen eine ausführliche Einweisung.

Sicherlich werden wir bald auch weitere regionale Anbieter haben. Wenn Sie dieses Angebot interessiert, können Sie sich ein unverbindliches Angebot einholen (bitte nutzen Sie dafür das Rückantwort-Formular). Weitergehende Infos finden Sie dazu auf unserer Webseite www.suega.de/internet.htm

HEK- DIE BUSINESS-K(L)ASSE!

Sehr geehrte Damen und Herren,

die gesetzliche Krankenversicherung bietet heute teilweise nur noch eine Grundversorgung der Versicherten. Leistungen sind in den letzten Jahren regelmäßig gekürzt und Eigenbeteiligungen der Versicherten gleichzeitig erhöht worden. Deshalb arbeiten wir mit der **Hanseatischen Krankenkasse (HEK)**, einer gesetzlichen Krankenkasse, die "anders" ist, zusammen. Die HEK hat bereits heute die Vorteile der gesetzlichen Krankenversicherung mit Elementen der privaten Krankenversicherung sinnvoll miteinander verknüpft.

Die Qualität der HEK wurde mehrfach durch die Zeitschrift **Öko-Test (2004-2006)** und zuletzt von der unabhängigen Rating-Agentur **Assekurata (Ergebnis A+ = „sehr gut“)** eindrucksvoll bestätigt.

Die HEK ist **wirtschaftlich gesund, finanzstark** und seit Jahren **schuldenfrei**.

Wir haben uns daher entschlossen, Ihnen die **HEK - DIE BUSINESS-K(L)ASSE** vorzustellen.

Folgende **Zusatzleistungen*** werden u.a. von der HEK erbracht:

- **Erstattung der Praxisgebühr oder ein Brillengutschein**
- **Zuschuss zur professionelle Zahnreinigung**
- **Bis zu 500 Euro für Prävention (Gesundheitskurse und -Reisen)**
- **Zuschuss für erforderliche Schutzimpfungen bei Urlaubsaufenthalten**
- **HEK 24 Online-Zugriff auf die eigene Gesundheitsakte**
- **24 Stunden telefonische Erreichbarkeit**

Trotz aller Vorteile, die Ihnen die HEK bietet, bleiben Lücken im Versicherungsschutz. Wir empfehlen Ihnen daher, diese Lücken über eine entsprechende Private Zusatzversicherung zu schließen.

Das Gute daran: Diese private Vorsorge wird von unserem Partner, der HEK, mit einem einmaligen **Beitragszuschuss von 50 Euro*** gefördert.

Wir möchten, dass Sie von diesen Vorteilen profitieren und werden uns deshalb in den nächsten Tagen mit Ihnen telefonisch in Verbindung setzen. Wenn Sie nach Kenntnisnahme der vielen hier dargestellten Vorteile Interesse an einer Mitgliedschaft bei der HEK haben, können Sie natürlich sofort über die Rückantwort das Infopaket der HEK bestellen!

Mit freundlichen Grüßen

Ihr

Frank Ulbricht

* im Rahmen des HEK plus Programms (ohne Zusatzkosten) bei Abschluss einer HEK-Mitgliedschaft



Seit wann empfehlen wir gesetzliche Kassen?

Hanseatische Krankenkasse - das klingt wie Nordsee, also weit weg von den meisten unserer Kunden. Warum empfehlen wir Ihnen diese Kasse?

Zunächst: Die Erreichbarkeit egal welcher Kasse sollte heute selbstverständlich sein, die Entfernung spielt keine Rolle!

Und: Wer die Möglichkeit hat, sich Privat zu versichern, sollte dies tun, sofern die "Randbedingungen" stimmen.

Wer in der "Gesetzlichen" gefangen ist, der **muss** heute nach **Leistungen** schauen, denn die **Beiträge** sind durch den Gesundheitsfonds relativ **vereinheitlicht**. Die Kassen können zwar **Zusatzbeiträge** erheben, jedoch werden dies wohl nur die finanziell schwachen Kassen tun. Bei der HEK dürfte dieses Problem in absehbarer Zeit **nicht** auftreten.

WICHTIGE ZUSATZINFOS

Das HEK Bonus-Modell

Der Kunde möchte keinen Wahltarif und erhält im Rahmen des HEK-Bonus-Modells:

a) 50 Euro Kranken-Zusatzversicherung (sofort)

Einmalige Zahlung von 50 Euro bei Mitgliedschaftsbeginn als Zuschuss für eine KV-Zusatz-Versicherung, wenn in den letzten 5 Jahren jährliche Zahnvorsorge und regelmäßige sportliche Betätigung (Vereinsport, Fitness-Studio) erfolgte.

b) 40 Euro Erstattung der Praxisgebühr

Jährliche Erstattung der Praxisgebühr in Höhe von maximal 40 Euro für das Mitglied bei Nachweis von zwei Vorsorgeuntersuchungen (regelmäßige Zahnvorsorge, altersgerechter Impfstatus, Gesundheits-Check-up oder Krebsvorsorge innerhalb desgleichen Jahres). Bonus gilt für die ersten drei Jahre der Mitgliedschaft.

c) 50 Euro Zuschuss zur professionellen Zahnreinigung

Zahlung von 50 % als Zuschuss zu professioneller Zahnreinigung bis zu 50 Euro alle 2 Jahre, wenn in den letzten 5 Jahren jährliche Zahnvorsorge erfolgte.

525 Euro für Prävention (Gesundheitskurse)

80 % Zuschuss bis zu 75 Euro für Teilnahme an maximal 7 Kursen unterschiedlicher Präventionsthemen (Entspannung, Ernährung, Bewegung und Nichtraucher).

Sonderkonditionen bei Gesundheitsreisen

Attraktive Gesundheitsreisen, immer inklusive abwechslungsreicher Gesundheitskurse und Wellness-Extras, die sonst oft viel Geld zusätzlich kosten. Zu erhalten über unseren Kooperationspartner „Globe“ unter www.hek-fit.de zu besonders günstigen Konditionen.

Sonderkonditionen in Fitness-Studios

Sonderkonditionen in über 600 Fitness-Studios ermöglichen bis zu 300 Euro Ersparnis im Jahr. Eine Übersicht der teilnehmenden Studios ist online über HEK24 unter www.hek.de zugänglich.

Rehabilitation in exklusiven Einrichtungen

Eine Rehabilitation ist in exklusiven Einrichtungen der Medical Park AG möglich, z. B. in:

- Prien und Bernau-Felden (Chiemsee)
- Bad Wiessee (Tegernsee)
- Bischhofswiesen (nahe Königssee)

Haushaltshilfe

Die HEK übernimmt auch Haushaltshilfe für die Dauer der Vermeidung von Krankenhausbehandlung sowie bei Krankheit der haushaltsführenden Person für Familien mit zu versorgendem Kind.

Akupunktur

Die HEK übernimmt Akupunktur bei chronischen Knie- und Rückenschmerzen.

„Rooming- In“

Die HEK übernimmt Kosten, wenn ein Kind während eines Krankenhausaufenthaltes von einem Elternteil begleitet wird.

TOP-SERVICE DER HEK:

„Sofortservice“

Die HEK bearbeitet Leistungsanträge taggleich und beantwortet E-Mails an kontakt@hek.de werktags innerhalb von zwei Stunden.

„24 Stunden täglich erreichbar“

Das HEK-Team Direkt ist 24 Stunden täglich telefonisch erreichbar!

Kliniklotse

Krankenhäuser stellen sich darin mit ihren Leistungs- und Qualitätsstandards vor. Dies erleichtert die Suche nach einem geeigneten Krankenhaus.

Pflegelotse

Die HEK und der TÜV geprüfte Service „Seniorplace“ unterstützen bei der Suche nach einer geeigneten Senioren- und Pflegeeinrichtung oder einem Anbieter häuslicher Pflege für ältere Menschen.

„Zweitmeinung“ für geplanten Zahnersatz?

Kooperationspartner www.2te-ZahnarztMeinung.de ermöglicht einen kostenlosen Preis- und Leistungsvergleich verschiedener Zahnärzte für einen über die Regelversorgung hinausgehenden Zahnersatz.

Online-Kundenzentrum

Über HEK24: www.hek24.de ist das Online-Kundenzentrum der HEK mit persönlicher Gesundheitsakte (Transparenz der Leistungsausgaben) zu erreichen. Mitteilungen können gesendet und Anträge gestellt werden.

Wann können Sie zur HEK wechseln?

Das Kündigungsrecht wurde vor einigen Jahren neu geregelt. Jetzt gilt eine zweimonatige Kündigungsfrist zu jedem Monatende, die aber nur ausgeübt kann, wenn eine 18-monatige Mindestbindungszeit eingehalten wurde. Bei Wahlтарifen kann die Mindestbindungszeit bis zu drei Jahren betragen. Neu ist ein außerordentliches Kündigungsrecht, wenn die Kasse Zusatzbeiträge erhebt. Man kann dann ohne Fristen zum Termin des Wirksamwerdens der Erhöhung kündigen!

Rücksendung bitte per Brief, eMail an info@suega.de oder Fax an 03771/33256 oder 33253

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

ABSENDER:

Name, Vorname / Firma:

Adresse:

Telefon / Fax / Handy:

eMail-Adresse:

Ich interessiere mich für folgende Angebote und bitte um

ein persönliches Beratungsgespräch ausführliche schriftliche Informationen:

Ich interessiere mich für folgende **Privat-Versicherungsangebote**:

- Privathaftpflichtversicherung** Familie Single ohne mit 250 € Selbstbeteiligung
 Hausratversicherung für Wohnung in o.g. PLZ, Wohnfläche ____ qm, Versicherungs-Summe _____ €
 incl. Überspannungsschäden incl. Fahrraddiebstahl
 Private Unfallversicherung Familie* Single Mitversicherung Motorsport-Risiko
 Private / Gewerbliche **Gebäudeversicherung***
 Private / Gewerbliche **Rechtsschutzversicherung***
 Betriebliche Haftpflicht-, Sach- bzw. Elektronik-Versicherungen*

Ich interessiere mich für eine **Private Krankenvollversicherung**

- AXA- oder anderer Großschadentarif mit besten Leistungen und niedrigen Beiträgen
 "Normal"-Tarif mit niedriger Selbstbeteiligung und folgenden Vorgaben:

Ich interessiere mich für **MediPrävent** und bitte um Zusendung des Versicherungsantrags

- Bitte senden Sie mir die Antragsunterlagen in Papierform zu
 Ich lade mir die Antragsunterlagen von www.suega.de/hek.htm herunter, habe aber noch Fragen:

Ich interessiere mich für eine **Kranken-Zusatzversicherung** unter folgenden Prämissen*:

Ich interessiere mich für eine **Pflegerenten- bzw. Pfl egetagegeld-Versicherung** mit _____ € pro Tag

Ich suche eine **Altersvorsorge** bzw. **Arbeitskraftabsicherung** unter folgenden Prämissen:

Ich interessiere mich für das **GKV-Angebot der HEK**

- Bitte senden Sie mir die Antragsunterlagen in Papierform zu
 Ich lade mir die Antragsunterlagen von www.suega.de/hek.htm herunter, habe aber noch Fragen:

Ich interessiere mich für den **GOLD-Sparplan** der Max Heinrich Sutor Bank Hamburg

- Anlagebetrag monatlich: _____ € zusätzlich Sonderzahlung: _____ € (mind. 2.000 €)
 Ich bitte um ein persönliches Gespräch in dieser Angelegenheit

Ich interessiere mich für das **kostenlose Cash-Konto** mit kostenloser EC- und VISA-Karte

- Bitte senden Sie mir die Antragsunterlagen in Papierform zu
 Ich lade mir die Antragsunterlagen von www.suega.de/konto.htm herunter, habe aber noch Fragen:

Ich interessiere mich für

- einen **Privat-Kredit für Selbständige** ein Finanzierungsangebot für **Baufinanzierung***

Ich interessiere mich für die Mitgliedschaft im Verein zur Förderung des Handels, Handwerks und der Industrie e.V. (**VFHI e.V.**) (u.a. kostenloses außergerichtliches Inkassomahnwesen, Wirtschaftsauskünfte u.s.w.)

Bitte senden Sie mir folgende **PRIVAT-Reports** zu:

Sonstiges:

* Für die meisten Angebote benötigen wir zusätzliche Informationen zu Beruf, gewünschtem Versicherungsumfang, Vorversicherungen, mitversicherten Personen etc.