

Gesundheitsreform? Nicht schon wieder!

Liebe Leserinnen und Leser dieses Info-Blattes,

Deutschland ist Weltmeister, zumindest der Herzen! Im Fußball. In der Politik hapert es etwas. Unsere Fußball-Kanzlerin hat die allgemeine Ablenkung gleich mal benutzt, die Krankenkassenbeiträge etwas nach oben zu korrigieren. Der neue Beitragssatz ab 1.1.2011 beträgt nun 15,5% und die Zusatzbeiträge der Kassen sind zusätzlich nach oben hin freigegeben worden. Der Zusatzbeitrag in der Pflegeversicherung für Kinderlose und der 0,9%ige Zuschlag bleiben unverändert. Kurz gesagt, ein erneutes Armutszeugnis für die GKV! Das ganze heißt "Gesundheitsreform 2010". Bei den Privaten würde man dazu schlichtweg "Beitragserhöhung" sagen!

Gesundheitsminister Rösler ist auch schon soweit in der Politik angekommen, dass er "mehr Eigenverantwortung der Versicherten" fordert. Er hat auch schon ganz konkrete Vorstellungen: Vorsorge und Gesundheitsbewußtsein sollen honoriert werden, durch niedrigere Kassenbeiträge. Dabei fehlt jetzt schon ein Haufen Kohle! Mehr Eigenverantwortung in einer Zeit der Versicherungspflicht? Das funktioniert nur in der Privaten Krankenversicherung - und da darf sich die Mehrzahl nicht versichern!

Doch auch die Privaten haben Probleme: Mit Nichtzahlern. Gar nicht so wenige Versicherte, die sich durch die Versicherungspflicht veranlasst sahen, einen PKV-Vertrag einzugehen, können die mitunter recht hohen Beiträge nicht aufbringen und wurden so zu Beitragsschuldnern. Früher hat man das ganz elegant mit einer Kündigung gelöst. Doch das dürfen die Versicherer seit Einführung der Versicherungspflicht nicht mehr. Statt dessen werden die Säumigen nur gemahnt und somit erhöht sich Monat für Monat die Schuldsumme. Am Ende wird die Beitragsschuld wohl auf alle Privat-Versicherten umverteilt werden müssen. Vielen Dank an die Politik für derart weitsichtige Beschlüsse!

Aber jetzt noch etwas Positives: Am 17. Juli 2010 konnte ich auf meine 20-jährige Gewerbebeanmeldung zurückblicken. Das ist doch ein schönes Jubiläum.

Aus der Mitarbeit in einem Strukturvertrieb im Jahr 1990 und der Tätigkeit ab 1992 als Versicherungsmakler bei der damaligen Sünderwald & Garbe Assekuranzmakler Gesellschaft mbH entstand 1997 die SüGa Versicherungsmakler GmbH, die heute 100% im Familienbesitz ist. Die Einzelfirma von 1990 besteht als Handelsvertretung für Werbung und Drucksachen weiter. Ich möchte mich auch auf diesem Wege nochmals ganz herzlich für Ihr langjähriges Vertrauen bedanken!

Auf eine weitere gute Zusammenarbeit!

Ihr Frank Ulbricht

Ihre Altersvorsorge - einfach & sicher?

Dass man fürs Alter vorsorgen muss, ist bekannt. Indes gibt es Tausende verschiedene Möglichkeiten, dies zu tun und es gibt die größte Finanzkrise seit Menschengedenken. Diese wiederum verunsichert die Anleger. Sämtliche im Angebot befindlichen Produkte werden heute viel kritischer geprüft, als noch vor Jahren. Und man stellt bei fast allen Produkten Nachteile fest. "Fonds sind zu unsicher und zu teuer, Kapitallebensversicherungen haben eine zu niedrige Rendite, die Gehaltsumwandlung ist wegen unsicherer Arbeitsplätze nicht empfehlenswert, Gold ist schon zu teuer" usw. usf.

Die Folge ist, dass die Kunden sich in Zurückhaltung üben und "todsichere" Anlagen wählen, nämlich das Sparbuch (auch als Fest- und Tagesgelder) und das Bausparen. Auf den ersten Blick ist das verständlich. Lieber niedrige Zinsen ganz sicher, als eine hohe (aber leider nicht eintretende?) Renditeerwartung.

Haben Sie sich aber mal überlegt, was passiert wäre, hätte Ex-Bundespräsident Köhler das Griechenlandgesetz nicht unterschrieben? Nach Aussage unserer Bundeskanzlerin hätte die unterlassene Griechenland-Hilfe katastrophale Folgen für den gesamten EU-Raum gehabt. Das Gespenst einer Währungsreform geht um! Geldwerte unterliegen der Inflationsgefahr, Sachwerte nicht! Das dürfte unstrittig sein.

Leider kann ich Ihnen auch kein Allheilmittel bieten. Einziger Rat: Splitten Sie! Lieber vier oder fünf kleinere Verträge, als ein großer, der dummderweise gerade aufs falsche Pferd setzt! Einen Teil Ihres Vermögens können Sie gern in Tages- oder Festgelder, andere Teile in Aktien, Immobilien, Fonds bzw. Fondspolice, Rentenversicherungen und auch in Edelmetalle anlegen. Hinweise, worauf Sie achten sollten und wie meine Kollegen und ich die jeweiligen Anlagen einstufen, erhalten Sie unter www.easycurity.de. Gern berate ich Sie persönlich!

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

hier ist sie, die neueste Ausgabe unserer "SüGa-Gruppe".

In dieser Ausgabe können Sie u.a. Informationen zu den folgenden Themen finden:

Gesundheits"reform" 2010

Nicht alles wird teurer!

Pfalz BKK

150 Euro im Jahr für individuelle Vorsorge oder Zusatzversicherungen

Altersvorsorge

Splitten Sie!

Kinder haften für ihre Eltern?

Vermögenssicherung im Alter. So sorgen Sie vor! Neuer PRIVAT-Report!

1 g Gold geschenkt

Der Kinder-Gold-Sparplan!

Risiko Leben

Hinterbliebenenvorsorge nicht vergessen!

TIN, BEG & Versicherungspflicht

Wer keine Steuerentlastung beantragt macht sich verdächtig!

Rechtsschutzversicherung

Jetzt auch Immobilien-RS separat abschließbar!

Und wie immer einige Kurzmeldungen aus der Branche!

Viel Spaß beim Lesen wünscht Ihnen

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

All 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!

KINDER HAFTEN FÜR IHRE ELTERN ?

Es gibt immer noch Menschen, die da glauben, die seit 1995 existierende Pflegepflichtversicherung würde die Kosten im Pflegefall tragen. **DAS IST FALSCH!**

Im Gegensatz zu den anderen Sozialversicherungssparten (die im Versicherungsfall eine Basisabsicherung bieten) ist die Pflegeversicherung **von vornherein** so konzipiert, dass sie **nur Zuzahlungen** absichert. Dies ist historisch aus jenen Zeiten bedingt, wo die Pflege noch im Familienverbund abgesichert werden konnte.

Diese Zeiten sind vorbei und kommen nie wieder! Nur die wenigsten Pflegefälle können innerhalb der Familie geregelt werden. Kein Wunder: Die Kinder sind oft auswärts auf Arbeit oder anderweitig nicht in der Lage, die pflegebedürftigen Eltern zu versorgen. **Pflege ist ein Knochenjob!** Und wenn der Pflegebedürftige schon 80 oder 90 Jahre alt ist, sind dessen Kinder vielleicht auch schon **60 oder 70 Jahre alt** und möglicherweise physisch und mental nicht in der Lage, die Pflege zu übernehmen. Dann bleibt nur der Weg zu einem Pflegedienst oder ins Pflegeheim. Ein Pflegeheim-Platz kostet inzwischen zwischen 3.000 und 4.500 Euro!

Die **gesetzliche Pflegeversicherung** leistet aber in der Regel nur **bis zu 1.510 Euro**. Dieser Betrag wurde seit seiner Einführung im Jahr 1995 erstmals im Jahr 2008 auf Grund der Reform der Pflegeversicherung gerade mal um **38 Euro** angepasst und zum 1.1.2010 um weitere **40 Euro** erhöht!!!

PFLEGE IN DEUTSCHLAND MACHT ARM! Die Differenz zu den tatsächlichen Kosten muss der Pflegebedürftige aus dem eigenen Vermögen aufbringen. Ist dieses aufgebraucht, werden nahe Angehörige zum Unterhalt herangezogen. Zuerst ist das der Ehepartner, anschließend wird ggf. auf die Kinder durchgegriffen. **Dem Ehepartner wird dabei ein Freibetrag in Höhe des Regelsatzes der Sozialhilfe zuzüglich angemessener Unterkunfts- und Heizkosten zugebilligt.** Bei den leiblichen Kindern (und bei Adoptivkindern) gibt es in der Regel einen

Freibetrag in Höhe von jeweils 1.400 Euro, bevor die Unterhaltspflicht greift.

Doch nicht nur das laufende Einkommen wird für den Elternunterhalt herangezogen, **auch das Vermögen der Unterhaltspflichtigen wird berücksichtigt.**

Es gibt zwar hohe Freibeträge, jedoch gerade beim Vorhandensein von Immobilieneigentum werden diese schnell überschritten.

WIE SOZIAL IST DAS SOZIALAMT?

Reicht dies alles immer noch nicht aus, tritt das Sozialamt für die verbleibende Lücke ein. Ganz so großzügig ist das Sozialamt allerdings nicht. Es mehren sich die Fälle, wo Familienangehörige zur Rückzahlung der Sozialleistungen aufgefordert werden. Dies meist dann, wenn **Immobilienbesitz** vorhanden war, was nach dem Tod des Pflegebedürftigen bzw. dessen Ehepartners vererbt wird. Mit steigender Zahl von Pflegefällen werden sich auch diese **Regressforderungen der Sozialämter** deutlicher in das Bewusstsein der Bürger einprägen.

Wussten Sie, dass das Sozialamt die Möglichkeit hat, sämtliche **Schenkungen** des Pflegebedürftigen innerhalb der letzten zehn Jahre vor der Beantragung von Sozialleistungen zurückzufordern?

Dabei spielt es keine Rolle, wer der Beschenkte ist. Egal ob Kinder, Enkel, Tierheim oder Kirche - Beträge ab 1.000 Euro müssen "erklärt" werden.

SIE MÜSSEN VORSORGEN!

Jeder Einzelne hat hier entscheidenden Handlungsbedarf.

Wer ein Haus oder anderweitig Vermögen besitzt, dem bleibt gar nichts anderes übrig, als für den möglichen Pflegefall vorzusorgen!

Wie Sie dies tun können, erfahren Sie ganz ausführlich und mit vielen Praxisbeispielen und unter Nennung aller gesetzlichen Grundlagen in unserem 50-seitigen **PRIVAT-Report "Vermögenssicherung im Alter"**, den Sie kostenfrei bei uns abfordern können.

Wir freuen uns auf Ihre Anfragen!

Was rate ich Ihnen?

Pflegebedürftigkeit ist das am meisten unterschätzte Risiko! Brauche ich überhaupt eine Pflegeversicherung? Trifft es mich? Zahle ich die Beiträge möglicherweise über viele Jahre umsonst ein? Gibt es Tarife, die nur bei stationärer Pflege zahlen? Bekomme ich Geld zurück, wenn ich nicht pflegebedürftig werde? Pflagegeld oder Pflegerente? Gibt es Gesundheitsfragen? So die Fragen der Kunden, die sich zumeist wie folgt entschieden haben:

1. Die Unentschlossenen: Diese nutzen die Pflegerenten-Option mit zwölf Jahren Wartezeit und verschieben die endgültige Entscheidung in die Zukunft. Bis dahin halten sie sich alle Optionen offen (Kapitalauszahlung, lebenslange Altersrente oder eben die Pflegerente). Später weiß man auf jeden Fall besser, was zu einem passt oder ob es noch bessere Angebote gibt. Und eine der drei Optionen braucht garantiert JEDER!

2. Die Festentschlossenen: Diese nutzen zumeist Pflagegeld (insbesondere PKV-Versicherte als Zusatzbaustein ihres Vertrages) oder Pflegerenten-Versicherungen mit Sofort-Beiträgen. Meist haben diese Kunden schon Erfahrungen mit Pflegefällen in der Familie und wissen 100%ig, dass sie eine ergänzende Pflegeabsicherung benötigen.

Sonderaktion: SüGa-PFLEGE-Wochen!

Diese aktuelle Sonderaktion möchte Ihnen das Thema "Vermögenssicherung im Alter" nahebringen. Sie wissen: PFLEGE IN DEUTSCHLAND MACHT ARM!

Wir wollen Ihnen anhand der gesetzlichen Bestimmungen das Thema Pflege anschaulich erläutern und Lösungswege aufzeigen.

Unser Versprechen steht: Wer bis zum 30.11.2010 ein Beratungsgespräch zum Thema "Pflegeversicherung" in unseren Geschäftsräumen* vereinbart, erhält von uns als Werbegeschenk eine wertvolle 31,1 g (1 oz)-Silbermünze "Wiener Philharmoniker" oder "Maple Leaf"! Entscheidend ist das Beratungsgespräch, nicht ein etwaiger Abschluss!

Bitte rufen Sie uns bezüglich eines Gesprächstermins an! Tel. 03771 / 33 257

* Natürlich ist das kein Dogma! Möglicherweise können wir uns auch bei Ihnen treffen oder wir vereinbaren eine online-Beratung über Telefon und Internet

KURZMELDUNGEN

DKB-KONTO

Das kostenlose Konto der DKB gibt es natürlich noch - und alle, die es haben, können froh sein! Doch leider werden wir es Ihnen nicht mehr vermitteln. Die Ursache hat die Politik gesetzt, die alles, aber auch wirklich alles, regulieren will. In diesem Fall sind aus einem 5-seitigen Kontoeröffnungsantrag fast 20 Seiten geworden, weil Kreditgeschäfte nun mal besonders erklärungsbedürftig sind. Dabei wollten Sie möglicherweise gar keinen Kredit haben - sondern nur ein Konto. Das Problem: Sie bekommen (ohne dies extra beantragen zu müssen) einen Dispo-KREDIT - und dafür müssen eben einige Bäume sterben! Wir bieten seit 1. Juli das DKB-Konto nicht mehr an. Der "Ertrag" steht in keinem Verhältnis mehr zum Aufwand! Sollten Sie trotzdem ein DKB-Konto haben wollen, wenden Sie sich direkt an die DKB oder an einen anderen DKB-Kunden, der dafür Prämienpunkte für seine neue Kaffeemaschine bekommt...

PHOTOVOLTAIK

Holen Sie sich die Sonne aufs Dach und nutzen Sie den gewonnenen Strom selbst oder speisen Sie ihn ins Netz! Das EEG macht's möglich! Wenn Sie selbst kein geeignetes Dach haben, können wir Ihnen die Beteiligung an Gemeinschafts-Anlagen empfehlen. Umgekehrt ist das auch möglich: wenn Sie eine geeignete Dachfläche haben und diese für Photovoltaik-Zwecke vermieten wollen, können wir Ihnen den Kontakt zu entsprechenden Partnern vermitteln. Natürlich erhalten Sie von uns auch die Versicherungs-Lösungen für Ihre individuelle Photovoltaik-Anlage - inklusive Haftpflicht für den Aufbau und Betrieb, Sachversicherung und bis hin zur Ertragsausfall-Deckung. Wir haben garantiert ein günstiges Angebot für Sie!

PFALZ-BKK

Immer mehr gesetzliche Krankenkassen kommen in finanzielle Schieflage. Wer eine Beitragserhöhung bekommt oder einen Zusatzbeitrag zahlen soll, hat die Möglichkeit, sich einem neuen Anbieter zuzuwenden. Wir können Ihnen (neben der Hanseatischen Ersatzkasse) nun auch die Pfalz-BKK anbieten. Beide Kassen haben zwar prinzipiell das gleiche Angebot wie alle anderen, unterscheiden sich aber doch durch spezielle Kostenbeteiligungen und Bonusprogramme. Die Pfalz-BKK bietet Ihnen bis zu 150 Euro im Jahr als Zuschuß für private Kranken- oder Pflege-Ergänzungsversicherungen.

Interesse: www.suega.de/pfalz.htm

WIR IM INTERNET

Wenn Sie Lust und Zeit haben, schauen Sie doch mal rein:

www.Grossschadentarife.de - PKV-Lösung
www.SENREX.de - Das Seniorenportal
www.U-Service.de - Handelsvertretung F.U.
www.Zukunft-Denken.de - Verrückte Ideen
www.i-more.de - Kurzinfor Pflege
www.news.suega.de - Kurzinfor PKV
www.easycurity.de - Altersvorsorge

KURZMELDUNGEN

BURKINA FASO

Wir Deutschen jammern gern und klagen über alles! Dabei leiden wir alle auf einem vergleichsweise recht hohem Niveau. Menschen in anderen Ländern geht es vielfach schlechter! Wenn Sie 63 Euro im Jahr übrig haben, können Sie einem Kind in Burkina Faso, einem der ärmsten Länder Afrikas, den Schulbesuch ermöglichen. Wir haben seit 2009 solch eine Patenschaft übernommen. Ich kenne persönlich die "Macher" des Unterstützungsvereins und weiß, dass die Gelder ankommen. Wenn SIE also auch rund 5 Euro im Monat für einen guten Zweck einsetzen wollen, wenden Sie sich bitte an uns!

SENREX-Notfall-Karte

Sie haben eine Patientenverfügung und/oder eine Vorsorgevollmacht erstellt? Das ist gut! Jetzt kommt es darauf an, diese sicher zu verwahren und für den Notfall auf die Existenz und den Aufbewahrungsort der Dokumente hinzuweisen.

Wir kommen Ihnen damit entgegen - mit einer SENREX-Notfall-Karte.

SENREX ist unser Seniorenportal (www.senrex.de) und die Notfallkarte ist eine Plastikkarte im Scheckkartenformat, die alle nötigen Angaben enthält. Neben den persönlichen Daten sind z.B. Hausarzt und Versicherungs-Nummern vermerkt und wer im Notfall verständigt werden soll. Natürlich auch, ob und welche Verfügungen erstellt wurden, und wo diese aufbewahrt werden.

Die SENREX-Notfallkarte gibt es zum Preis von 10 Euro (incl. Versandkosten) bei uns. Ein Bestellformular mit allen benötigten Angaben finden Sie unter www.suega.de oder Sie rufen uns einfach an!

Pflegeversicherungskunden erhalten die Karte übrigens kostenlos!

RECHTSSCHUTZ

Am Geld soll die Gerechtigkeit nicht scheitern. Trotzdem muss man sich genau überlegen, ob sich der Abschluss einer Rechtsschutzversicherung lohnt.

Insbesondere der Rechtsschutz für Selbständige und Freiberufler ist deutlich teurer, als der für Arbeitnehmer. Wenn man dann Bereiche absichert, die man eigentlich nicht benötigt, verschenkt man Geld.

Bisher war es nicht möglich, den Rechtsschutz für Immobilieneigentum und Miete als Einzelvertrag abzuschließen. Man musste zumindest den Privatrechtsschutz als "Hauptvertrag" mit abschließen. Und gerade im Immo-Bereich gibt es mitunter heftige Streitereien mit Mietern bzw. Vermietern!

Wir können Ihnen nun ganz neu einen separaten Immobilienrechtsschutz für nur rund 80 Euro Jahresbeitrag anbieten.

Natürlich dürfen Sie auch mehr abschließen! Gern unterbreiten wir Ihnen Ihr persönliches Angebot!

Kurzangebot Privathaftpflicht

Single (mit 250,- SB):	30,95 Euro
Single (ohne SB):	47,62 Euro
Familie (mit 250,- SB):	38,68 Euro
Familie (ohne SB):	59,50 Euro
3 Mio Deckungssumme	
SB = Selbstbehalt je Schaden	
Alle Prämienangaben: Jahresprämie incl. Versicherungssteuer.	

Ihr GOLD-Kind

Ja, ich weiß, was Sie jetzt denken: "Nicht schon wieder Gold, das ist doch schon viel zu teuer!" Bitte nehmen Sie sich trotzdem die Zeit, diesen Artikel zu lesen! WARUM? Die Parallelen zum DKB-Konto sind deutlich! Erst wollte es niemand haben, und in der letzten Juni-Woche überschlugen sich die Anfragen fast. Seit 1. Juli können wir das DKB-Cash-Konto nicht mehr anbieten.

Nun wird sicher das Gold (und Silber) nicht verboten und es wird auch nicht von der Börse verschwinden oder massiv an Wert verlieren. Dazu ist schon zu vielen Menschen ins Bewußtsein gedrungen, dass es Edelmetalle als Inflationsschutz gibt und dass man Kursrutsche möglichst zum Nachkauf nutzen sollte.

Seit mehr als zwei Jahren bieten wir Ihnen den SUTOR-Goldsparplan an, den schon einige Kunden zu ihrer Zufriedenheit nutzen. Der Sparbeitrag beträgt mindestens 50 Euro und die kalkulierte Mindestspardauer zehn Jahre. Man kann jederzeit die Zahlungen einstellen, auch vor den genannten zehn Jahren. Gespart wird auf physisch vorhandenes Gold, was man sich ab einer Barrengroße von 100 g (neu!) nach Hause ausliefern lassen kann.

Ein fast identischer **KINDER-Goldsparplan** mit nur **25 Euro Mindestsparbetrag** ergänzt das Angebot ab sofort. Das ist die ideale Kindergeld-Anlage und eine der sichersten Anlagen überhaupt. Gold bleibt Gold! Bei allen Geldwerten weiß man das nicht so genau! Wenn Sie sich schnell entschließen, und vor dem 30.9.2010 einen Kinder-Goldsparplan abschließen, erhalten Sie von der SUTOR-Bank als Werbegeschenk je einen **1g-Goldbarren geschenkt!**

INTERESSE? Rufen Sie uns an oder informieren Sie sich unter www.suega.de/gold.htm

Risiko LEBEN

Das Leben ist lebensgefährlich und endet zumeist mit dem Tod! Eine einfache Umschreibung für das, was regelmäßig bei den Angehörigen Leiden und große Trauer verursacht.

Kürzlich ist ein langjähriger Kunde verstorben, viel zu früh und völlig unerwartet. Gern hätte ich ihn zuvor noch einmal besucht - aber es war zu spät. Mit der Witwe bin ich dann die Versicherungsverträge durchgegangen und habe die notwendigen Schritte festgelegt. Was mich besonders betroffen gemacht hat, war die Tatsache, dass die Ehefrau zwar mit Immobilienvermögen recht gut versorgt war, aber eben nicht mit Geld. Die bestehenden Lebens- und Rentenversicherungen waren als Sicherheit für ein größeres Bauvorhaben abgetreten. Auszahlungen daraus gab es nicht und so stand die Dame vor der Wahl, das Gebäude zu verkaufen oder (zukünftig nur auf das eigene Einkommen gestellt) sich in Sparsamkeit zu üben. Dabei war dieser Fall noch nicht mal gravierend. Eine vorhandene Anstellung und die weitestgehend bezahlte Immobiliensubstanz sind aber nicht die Regel!

Meine Konsequenz daraus ist, Sie als meine Kunden viel deutlicher auf das Thema Todesfall-Absicherung anzusprechen, auch wenn diese Geld kostet!

Wir bieten Ihnen Risiko-Lebensversicherungen u.a. von ERGO direkt an, die absolut preiswert sind und somit auch bei hohen Versicherungssummen noch bezahlbar sind. Bei Versicherungssummen bis 300.000 Euro genügt die Beantwortung der Gesundheitsfragen im Antrag. Erst darüber hinaus sind Arztatteste nötig.

Hier einige Prämienbeispiele: Ein 30-jähriger Mann zahlt für z.B. 200.000 Euro Versicherungssumme über 30 Jahre nur 190,33 Euro im Jahr, die gleichaltrige Frau auch nur 131,13 Euro. Das sind Beträge, die in den meisten Fällen in der Finanzplanung des Kunden untergehen, die Ihnen aber Sicherheit geben. Sie wissen, dass im Todesfall Ihre Angehörigen abgesichert sind und sind beim Tod des Partners selbst finanziell abgesichert.

Warum steht die KV auf dem Kopf?

Es ist eine merkwürdige Sache. Versicherungen sollen die Risiken abdecken, die man selbst nicht tragen kann. Bei der Privaten Krankenversicherung wird dieses Grundprinzip regelmäßig auf den Kopf gestellt. Da wird über Kleinigkeiten diskutiert, also etwa über die Kosten für einen Zahn oder einige Massagen und die wirklichen Probleme werden verdrängt.

Viele Tarife enthalten deutliche Lücken in den Versicherungsbedingungen, die im Ernstfall existenzbedrohend sein können. Da wird z.B. auf die Psychotherapie verzichtet oder nicht auf lebenserhaltende Hilfsmittel geachtet. Für den Kunden ist meistens die Prämie das wichtigste Kriterium, gefolgt von der Höhe der Selbstbeteiligung und der Frage nach der Beitragsrückerstattung bei Leistungsfreiheit. Nur wenige Kunden sehen die Krankenversicherung als das an, was sie wirklich ist, eine Risiko-Versicherung.

Besser wäre es, generell einen höheren Selbstbehalt zu wählen und alle Leistungen, die darüber hinaus gehen, als unvorhergesehen und damit **versicherungswürdig** einzustufen. Statt dessen zahlen viele Versicherte 4.000 oder 6.000 Euro und zum Teil noch sehr viel mehr an Jahresbeiträgen an ihren Krankenversicherer und sind der Meinung, dass eine Selbstbeteiligung von 3.000 oder 4.500 Euro nicht zumutbar ist.

Wenn Sie mehr über diese Form der "Gesundheitsfinanzierung" wissen wollen, rufen Sie uns an oder senden Sie uns eine eMail. Auf www.easy-PKV.de finden Sie einen komfortablen Beitragsrechner mit sofortiger Ergebnisausgabe und ohne Datenspeicherung.

TIN & BEG - Höhere Nachzahlungen drohen!!

Seit 1.1.2009 gilt in Deutschland eine komplette Krankenversicherungspflicht. Trotzdem gibt es noch ca. 300.000 Nichtversicherte. Spätestens 2011 besteht die Möglichkeit, diese mittels TIN und Bürgerentlastungsgesetz zu ermitteln. Die Meldung der KV-Unternehmen erfolgt zusammen mit der TIN elektronisch. Hinzu kommt, dass die PKV-Unternehmen riesige Probleme mit Nichtzahlern haben, die sie aber wegen der Versicherungspflicht nicht kündigen dürfen. Im Gespräch ist deshalb, ab 2011 Nichtversicherte nur noch im Basistarif (ca. 600 Euro Monatsbeitrag) aufzunehmen. Das klingt paradox, doch gibt es dort die Möglichkeit von Zuschüssen über die Sozialämter und offenbar auch einen Ausgleichsfonds zwischen den Gesellschaften. Dass mit der höheren Beitragslast auch die Nachzahlungen steigen, dürfte beabsichtigt sein. Betroffene sollten schnellstens reagieren!

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

An
SüGa Versicherungsmakler
GmbH
Affalter
Hauptstraße 43
08294 Löbnitz

ABSENDER:

Name, Vorname / Firma:

Adresse:

Telefon / Fax / Handy:

eMail-Adresse:

 SüGa-News bestellen

Ich interessiere mich für folgende Angebote und bitte um

ein persönliches Beratungsgespräch bzw. ausführliche schriftliche Informationen:

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

Privathaftpflichtversicherung Familie Single mit 250 € Selbstbeteiligung ohne SB

Hausratversicherung für Wohnung in o.g. PLZ, Wohnfläche ___ qm, Versicherungs-Summe _____ €

incl. Überspannungsschäden incl. _____

Private Unfallversicherung Familie* Single Mitversicherung Motorsport-Risiko

"Risiko"-Unfallversicherung (Leistung ab 50%)

Private / Gewerbliche **Gebäudeversicherung***

Private / Gewerbliche **Rechtsschutzversicherung***

Nur Immo-Rechtsschutz

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**, den Vorsorge-Ergänzungstarif der Gothaer

Bitte senden Sie mir die Antragsunterlagen in Papierform zu

Ich lade mir die Antragsunterlagen von www.suega.de/praevent.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 oder der Pfalz-BKK

Bitte senden Sie mir die Antragsunterlagen in Papierform zu

Ich lade mir die Antragsunterlagen von www.suega.de/hek.htm (bzw. .../pfalz.htm) herunter, habe aber noch Fragen:

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

Anlagebetrag monatlich: _____ € zusätzlich Sonderzahlung: _____ € (mind. 2.000 €)

Ich bitte um ein persönliches Gespräch

Ich möchte Edelmetalle direkt kaufen

Bitte senden Sie mir ein Angebot für eine **RISIKO-Lebensversicherung**

Laufzeit ___ Jahre, Versicherungssumme _____ Euro. Ich bin Raucher Nichtraucher

Ich interessiere mich für

einen **Privat-Kredit für Selbständige**

ein Finanzierungsangebot für **Baufinanzierung**

Ich lade mir die Antragsunterlagen von www.suega.de/finanzierungen.html herunter, habe aber noch Fragen:

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:

Großschadentarife in der PKV

Vermögenssicherung im Alter

Altersvorsorge und Arbeitskraftsicherung

SENREX - Für ein sorgenfreies Leben im Alter

Ich interessiere mich für eine Mitarbeit bzw. Vertriebspartnerschaft mit der SüGa Versicherungsmakler GmbH und/oder der Handelsvertretung Frank Ulbricht und bitte um weitere Informationen

Sonstiges: