SüGa-Gruppe ®

Ausgabe 1/2013
18. Jahrgang
Januar 2013

AKTUELLE INFORMATIONEN FÜR DIE KUNDEN UNSERES HAUSES

Alles Gute für 2013!

Liebe Empfänger dieses Info-Blattes!
Ich wünsche Ihnen und Ihren Angehörigen ein erfolgreiches und vor allem gesundes Jahr 2013. Mögen alle Ihre Wünsche in Erfüllung gehen! Seien Sie offen für Neues, aber machen Sie auch nicht jeden Trend mit und besinnen Sie sich auf alte Werte!
Die Deutschen jammern ja gern (natürlich auf hohem Niveau!) - aber sie sind meist auch nicht bereit, Veränderungen anzunehmen, geschweige denn herbeizuführen. Das geht los mit Neujahres-Vorsätzen, die am 6. Januar schon vergessen sind und endet zuweilen mit Schimpfkanonaden auf die Regierung, auf die Banken und natürlich auf die Versicherungen.
Die zahlen ja NIE! Auch ich schimpfe gelegentlich über die Versicherer, aber "NIE" ist stark übertrieben! Zum einen gibt es genügend Fälle, wo Verträge unter Verletzung der vorvertraglichen Anzeigepflicht zustande kommen, und so die Probleme voreingestellt sind. Andererseits zwingt die wirtschaftliche Lage diesen oder jenen Kunden zu kleinen Trixereien, die aber wegen der strengeren Prüfung durch die Gesellschaften immer öfter entdeckt werden. Auf der anderen Seite gibt es genügend Beispiele, wo den Kunden GEHOLFEN wurde, sei es in Form einer BU-Rente, der Erstattung eines größeren Gebäude-Schadens oder gar der Auszahlung einer Todesfallsumme an Hinterbliebene. Man muss also immer beide Seiten sehen!
Was bringt uns das neue Jahr?
Zunächst die Einführung der Unisex-Tarife, die uns die EU seit 21.12.2012 beschert hat. Unisex bedeutet, dass es (vorerst zumindest versicherungstechnisch) keine Unterschiede mehr zwischen Männlein und Weiblein geben darf. Das ist ein guter Vorsatz! Bezahlen müssen ihn in vielen Fällen die Männer, bei den Prämien der Frauen-Tarife geht es weniger bergauf! Wer gerade einen Versicherungsabschluss vorhatte, war also gut beraten, diesen vorzuziehen oder auch aufzuschieben. Leider haben nur die wenigsten Gesellschaften ihre Unisextarife vor dem 21.12. veröffentlicht. So konnte man nur schätzen, wie die Prämien sich entwickeln. Bei der Privaten Krankenversicherung haben wir uns etwas "verschätzt", mehr dazu auf den Folgeseiten.
Eine weitere wichtige Veränderung gibt es: Nachdem wir uns bereits seit 2005 (mit der spektakulären Phoenix-Pleite) im Wesentlichen aus dem Investment-Geschäft zurückgezogen haben, vollziehen wir diesen Schritt nun auch formal. Wir werden uns komplett aus diesem Bereich zurückziehen. Die Phoenix-Pleite ist zwar fast vergessen, jedoch gibt es genügend andere Probleme im Anlagebereich. Dabei geht es nicht mal um die Investmentfonds, die ja in Form einer Fondspolice auch im Versicherungsbereich verfügbar sind. Nein, die wirklichen Probleme liegen im Bereich der Beteiligungen, die meiner Meinung nach nichts für Kleinanleger sind.
Ab 2013 benötigt man zudem eine spezielle Genehmigung für die Vermittlung von Finanzanlagen - und die SüGa GmbH wird diese Genehmigung nicht beantragen. Ich denke, ich bin mit der Vermittlung von Versicherungen voll ausgelastet. Es wird sicher mittelfristig zu einer Aufsplittung zwischen Versicherungs- und Anlage-Vermittlern kommen.
Wenn Sie also zukünftig Finanzanlagen tätigen wollen, empfehle ich Ihnen gern einen Kollegen, auf den Verlass ist!

Ihr *Frank Ulbricht*

Suche Garage zur Pacht!

Unter diesem Motto starten wir 2013 wieder unsere monatlichen Existenzgründungs-Beratungen in Zusammenarbeit mit der Beratungsgemeinschaft für den Mittelstand. Die wirtschaftliche Lage ist schlecht. Hauptproblem ist die hohe Arbeitslosigkeit. Wen wundert es, wenn sich immer mehr Menschen Gedanken über eine mögliche Selbständigkeit machen, um ihre Geschicke selbst in die Hand zu nehmen. Stichwort "Garage": Das ist eine Anlehnung an den legendären Steve Jobs. Wir wollen Sie unterstützen und Ihnen die Möglichkeit geben, Ihr Vorhaben durchchecken zu lassen und auf mögliche Schwachstellen zu testen.
Für alle diejenigen, die noch keine oder nur sehr vage Vorstellungen von ihrer zukünftigen Existenz haben, gibt es Kontaktmöglichkeiten zu anderen Selbständigen, die Partner oder Nachfolger suchen. An jedem zweiten Donnerstag im Monat führen wir kostenlose Einzelgespräche durch, wofür eine Terminvereinbarung nötig ist.
Los geht es am 14. Februar 2013! Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung!

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

Wie nun fast schon gewohnt, erhalten Sie am Anfang des Jahres die neuesten Informationen aus der Branche. Dass Sie die Neujahresgrüße mit etwas Verspätung erhalten, liegt daran, dass ich Sie in der stressigen Weihnachtszeit nicht noch mehr "belasten" wollte.
In dieser Ausgabe lesen Sie u.a.:

- **Existenzgründungsberatungen**
  Ab Februar wieder im Angebot!
- **Unisextarife**
  Welche Folgen gibt es in der PKV?
- **Worst Case in der Pflege**
  Welche Lösungswege bieten sich an und was kann der neue Pflege-Bahr?
- **Verblüffende Erkenntnisse über Gold**
  Was hat das 13. Jahrhundert mit Hartz IV gemeinsam?
- **Unser Komplettangebot**
  Fast alle Sparten decken wir ab - außer der Anlageberatung!

Dazu gibt es wie immer einige Kurzmeldungen.

Viel Spaß beim Lesen wünscht Ihnen
Ihr

Frank Ulbricht

TARIFWECHSEL §204

In der PKV gibt es innerhalb von wenigen Jahren drei Tarifgenerationen: Die vor dem 1.1.2009 mit nicht portierbaren Alterungsrückstellungen. Dann die Tarife von 2009 bis zum 20.12.2012 in Bisex mit portierbaren Altersrückstellungen und seit dem 21.12.2012 die Unisextarife, ebenfalls portierbar.
Die PKV-Tariflandschaft ist damit ziemlich durcheinandergeraten, was auch Auswirkungen auf den Tarifwechsel nach § 204 VVG hat. Wechseln darf man immer innerhalb seiner oder in eine spätere Tarifgeneration, nicht jedoch in die andere Richtung! Wer also in den Unisextarifen versichert ist, darf nicht in eine frühere Tarifgeneration wechseln. Dies ist aber auch gar nicht nötig, weil der Tarifwechsel immer nur für langjährig Versicherte in Frage kommt. Wer erst kurzzeitig privat versichert ist, wird wohl - wenn überhaupt - eher den Versicherer wechseln. Wir erstellen Ihnen gern eine Übersicht über alle verfügbaren Tarife in Deutschland!

IMPRESSUM

Herausgeber: SüGa Versicherungsmakler GmbH, Hauptstraße 43, 08294 Lößnitz, Vermittler-Register Reg.-Nr. D-FP0F-3TWLD-62 (IHK Chemnitz, Str. der Nationen 25, 09112 Chemnitz), HRB Chemnitz 14834, GGF Frank Ulbricht, Telefon 03771 - 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!

PKV & UNISEX-TARIFE

Das hat mich nun doch brennend interessiert: Wie sieht die Tarifwelt 2013 in der PKV aus?
Die erste Erkenntnis: **DÜNN**, das heißt die Gesellschaften haben die Einführung der Unisextarife zum Anlass genommen, ihre Tarife auszudünnen. Es gibt mit Unisex logisch eine neue Tarifgeneration (die dritte seit 2008!) und man kann davon ausgehen, dass derzeit noch nicht alle Tarife veröffentlicht wurden bzw. in den Vergleichsprogrammen eingepflegt sind.
Dann sieht man **VERBESSERUNGEN**, weil viele Gesellschaften sich an die Tarifempfehlungen des PKV-Verbandes gehalten haben und tatsächlich Leistungssteigerungen eingebaut haben. Diese betreffen dann z.B. die in der Vergangenheit viel kritisierten Hilfsmittelkataloge, Mindeststandards auch bei Psychotherapie und viele Klarstellungen in den (bisher gesichteten) Tarifen.Die Folge: Alles wird **TEURER**! Die bisherigen Prämien-Spitzenreiter (so VISION 1 der AXA und KV 3 der HanseMerkur) wurden nicht in die Unisex-Tarifwelt übernommen. Bisher konnte sich ein **44-Jähriger** zu 121,17 Euro und die gleichaltrige Frau zu 207,33 Euro Monatsbeitrag versichern (alle Angaben incl. 10 % ges. Zuschlag und Pflegepflichtversicherung!). Bei den Unisex-Tarifen starten die 44-Jährigen jetzt bei rund 300 Euro Monatsbeitrag, wenn man einen Tarif incl. Zahnleistungen und mit wenigstens 3,5-facher GOÄ und GOZ fordert.
Verzichtet man auf die Zahnleistungen (die ja für die Einhaltung der Versicherungspflicht nicht nötig sind), starten die 44-Jährigen bei knapp 260 Euro Monatsbeitrag. Dies sind wie gesagt erste Einschätzungen, die sich durchaus noch ändern können!
Dass die Unisextarife für Frauen etwas günstiger werden sollen, war wohl auch nicht ganz ernst gemeint...
Der Höchstbeitrag in der gesetzlichen Krankenversicherung liegt seit 1.1.2013 erstmals über 700 Euro (incl. Pflegepflichtversicherung). Da muten sich die 300 Euro in der PKV für ein mittleres Eintrittsalter schon recht günstig an. Sie bekommen fast zur gleichen Prämie einen TOP-Tarif mit höherer SB oder einen einfacheren Tarif mit für einer niedrigeren SB. Sie können unsere vorläufige Tarifempfehlung unter www.easy-PKV.de einsehen. Der dortige Tarifrechner ist mit unseren vorläufigen Vorzugstarifen aktualisiert!
Unser PRIVAT-Report ist als eBook und Printversion bereits verfügbar! **www.easy-PKV.de**

Die Lebensversicherung stirbt aus?

Oh, das glaube ich nicht. Sie wurde schon x-mal totgesagt und es gibt sie immer noch! Früher durfte man sie mal als "legalen Betrug" bezeichnen, das waren noch Zeiten! Heute gibt es fast keine Alternative dazu, wenn man die garantierte Sicherheit und vor allem das allgemeine Zinsniveau ansieht. Gute Lebensversicherer haben auch 2013 noch eine Gesamtverzinsung von rund 4 % im Jahr. Garantiert sind hingegen nur 1,75 % - und die auch nur auf den eigentlichen Sparanteil. Tagesgelder werden von den Banken um 1,5 % angeboten, mitunter auch noch mit 4,0 %, dann aber mit dem Zusatz "garantiert für drei Monate". Die meisten Lebens- und Rentenversicherungen haben längere Laufzeiten!
Vor allem die Kunden, die noch Verträge mit 4,0 % Garantiezins haben, wären sehr schlecht beraten, wenn sie diese Verträge auflösen würden. Ich kann Ihnen aber versichern, dass es auch da Kündigungen gibt. Einerseits auf eigene Veranlassung des Kunden, weil er das Geld braucht, andererseits, weil es auch viel Verunsicherung gibt. Meine Meinung: Solange es keine wirklich besseren Angebote gibt, gehören Lebens- und Rentenversicherung ganz klar in den Spar-Mix!

KINDER & UNFÄLLE

Im Jahr 2011 verunglückten allein im Straßenverkehr 30.676 Kinder im Alter unter 15 Jahren, so die jetzt veröffentlichte Statistik. Mit jeweils knapp 11.000 Unfällen standen Radfahrer und Mitfahrer in PKWs an der Spitze der Statistik. Rund 7.500 Kinder verunglückten als Fußgänger, ca. 2.000 Kinder als Mitfahrer in öffentlichen Verkehrsmitteln. Insgesamt kamen im Jahr 2011 86 Kinder im Straßenverkehr ums Leben, 4.980 wurden schwer verletzt.
Das sind angesichts der Gesamtzahl der unter 15-Jährigen relativ niedrige Zahlen und doch steht hinter jedem schweren Unfall eine menschliche Tragödie. Anders als Erwachsene können Kinder bestimmte Gefahrensituationen nicht richtig einschätzen.
Da hilft auch keine Unfallversicherung! Warum wir Ihnen diese trotzdem empfehlen? Weil es neben dem Straßenverkehr noch zig andere Gefahren gibt - und weil eine Unfallversicherung preiswert ist! Eine vernünftig dimensionierte Kinder-Unfallversicherung gibt es schon für rund sechs Euro Monatsbeitrag! Sie kann helfen, die finanziellen Folgen eines Unfalles zu mindern. Wenn der Unfall zu einer dauernden Beeinträchtigung führt, zahlt der Versicherer eine Invaliditätssumme aus, die möglicherweise ausreicht, um die Folgen des Unfalls zu lindern und später doch eine Ausbildung oder ein Studium anzugehen.

KFZ & GLAS

Betrug mit falschen Schadenabrechnungen in der KFZ-Teilkasko? Den gibt es garantiert - wie in jeder anderen Versicherungssparte.
Die Versicherer steuern jetzt gegen, weil die Glasschäden überhand nehmen. Eine Teil-Schuld daran haben möglichweise diejenigen Kunden, die sich vorschnell auf eine Glasreparatur einlassen, die ihnen auf Supermarkt-Parkplätzen von mobilen Trupps angeboten werden.
Bisher war es so, dass Glasreparaturen zumeist ohne Anrechnung auf die Selbstbeteiligung der Teilkasko erstattet wurden. Schließlich ist die fachmännische Behebung eines Steinschlag viel günstiger als der komplette Scheibentausch.
In Zukunft bleibt die Glasreparatur weiterhin weitgehend kostenlos - wenn man sich zuvor bei seiner Gesellschaft eine Freigabe erteilen lässt. Die Gesellschaften zahlen jetzt offenbar lieber die Fachwerkstatt, als auf die mobilen Trupps zu setzen.

Hundehalter-HV

Wenn ein Hund seinen Tierarzt beißt, ist das ein Fall für die Hundehalter-Haftpflicht-Versicherung. Dies auch dann, wenn der Hundehalter bei der Behandlung gar nicht anwesend war! So das Urteil eines deutschen Gerichts.

KURZMELDUNGEN

Lebensleistungsrente

2013 wird diese neue Rentenform eingeführt. Wer 40 Jahre in die Rentenkasse eingezahlt hat und trotzdem unter der Grundsicherung (688 Euro) liegt, erhält aus Steuermitteln einen Zuschuss, dass er ca. 15 Euro über der Grundsicherung liegt.

Nürnberger Konzepttarif

Dieses Tarifkonzept zeichnet sich dadurch aus, dass der Kunde einen jeweils für ein Jahr gültigen Garantiezins erhält, der auch mal (wie z.B. Im Jahr 2012 mit -2,6 %) negativ sein kann. Für 2013 geht es aufwärts. Die Nürnberger garantiert einen Gesamtzins von 13,0 Prozent. Ein hervorragendes Ergebnis für ein einzigartiges Produkt!

254.609 Vermittler

So viele Vermittler waren Ende September 2012 in Deutschland registriert. Die Mehrzahl sind gebundene Vermittler, deren Zahl knapp 173.000 betrug. Als Versicherungsmakler wurden 46.102 Registrierungen gezählt. Und bundesweit gab es zum Stichtag gerade mal 252 Versicherungsberater. Letztere arbeiten auf Honorarbasis und erhalten keine Provision von den Versicherern.

Einlagensicherung

Seit nun auch Spaniens und Portugals Banken wanken, ist eine länderübergreifende Haftung aller europäischer Banken im Gespräch. Dagegen wehren sich vor allem deutsche Banken und Sparkassen. Deren Befürchtungen erscheinen begründet, aber angesichts der hohen Sicherungsversprechen (bis zu 100.000 Euro je Sparer) und der nur geringen Höhe der Sicherungsfonds eher übertrieben. Im Ernstfall muss ohnehin der Staat eingreifen.

Deutsche Europameister

Das Statistische Bundesamt hat im Oktober 2012 einige unschöne Zahlen veröffentlicht. Demnach ist Deutschland das Land mit der weltweit niedrigsten Geburtenrate. Auf 1.000 Einwohner kommen nur noch acht Geburten. Im Gegenzug ist die Generation 65+ stark im Kommen und beträgt schon 20,4 %. Nur in Japan leben mit 22,7 % der Gesamtbevölkerung mehr Ältere! Eine Entwarnung in Bezug auf Altersvorsorge und ergänzende Pflegeabsicherung kann also nicht gegeben werde, im Gegenteil!

Sparen fängt bei NULL an!

Viele Menschen klagen über eine zu hohe Kostenbelastung. Einsparungsmöglichkeiten werden oft bei den "großen" Posten gesucht. Warum nicht mit einem kostenlosen Konto anfangen? Kostenlose Kontoführung online, kein Mindestgeldeingang nötig, (relativ) hohe Guthabenzinsen, kostenlose EC- und VISA-Karte! Einziger Nachteil: Sie brauchen einen PC mit Internetzugang. Das sollte aber doch kein Problem sein, oder? Ja, und auf die persönliche Beratung des Bankangestellten müssen Sie auch verzichten...

Familienpflegezeitgesetz

Das erst 2012 eingeführte Gesetz ist offenbar ein Reinfall. Einerseits gibt es keinen Rechtsanpruch auf die Freistellung für die Pflege Angehöriger, andererseits haben im Jahr 2012 angeblich nur 200 Menschen die Auszeit in Anspruch genommen!

KURZMELDUNGEN

Benachteiligte Frauen

Da hilft auch kein Unisex in der gesetzlichen Rentenversicherung! Jede fünfte Frau hat weniger als 250 Euro Rente. Mehr als 80 % der Frauen erhalten eine gesetzliche Rente von unter 850 Euro monatlich. Das sind bedrohliche Zahlen! Die Bereitschaft zur Altersvorsorge ist bei den Deutschen allerdings weiter zurückgegangen!

UNISEX-Unfall

Frauen werden in den neuen Unisex-Tarifen der Unfallversicherung nicht mehr wie bisher in die Berufsgruppe A eingestuft. Jetzt werden sie entsprechend dem ausgeübten Beruf tarifiert. Hinzu kommt, dass sich auch für Männer Veränderungen ergeben, weil die Zahl der Berufsgruppen erweitert wurde. Ja nach Beruf wird es für Neuabschlüsse teurer oder billiger.

Elementarschäden

In der Gebäudeversicherung hat sich die Elementarschadenabdeckung etabliert. Dort hat sich die Erkenntnis durchgesetzt, dass elementare Schäden abgesichert sein sollten. Was ist aber, wenn der Elementarschaden an Leib und Seele passiert? Für viele Menschen gibt es dieses Problem nicht - besser gesagt, sie haben es noch nicht erkannt oder wieder verdrängt. Was passiert, wenn eine plötzliche und unerwartete Krankheit auftritt und dem Arbeitsleben von heute auf morgen ein Ende setzt? Wer kommt dann die Raten, den Familienunterhalt oder das Pflegeheim auf? Denken Sie bitte an eine entsprechende Absicherung! Diese reicht von der BU-Versicherung (ganz wichtig für Jüngere!) über die Pflegeergänzung bis hin zur Risiko-Lebensversicherung!

Mietschutz-Police

Diese erfreut sich bei Vermietern zunehmender Beliebtheit. Die Versicherung übernimmt im Schadenfall maximal bis zur Höhe der Versicherungssumme die Renovierungs- und Sanierungskosten, die Kosten für Reparatur oder Ersatz von zerstörten, beschädigten oder entwendeten Gegenständen der Wohnungseinrichtung, entgangene Mieteinnahmen für die Dauer der Renovierung (bis zu drei Monatsmieten) sowie Mietrückstände einschließlich Nebenkosten und Entrümpelungskosten.
Mit dieser Police haben Vermieter sofortigen Versicherungsschutz für Neu- und Bestandsmieter. Voraussetzung ist lediglich eine realistisch durchführbare Bonitätsprüfung durch den Vermieter. Auch die Prämien sind erträglich. Für 10.000 Euro Versicherungssumme zahlen Sie beispielsweise weniger als 20 Euro im Monat, die Sie sogar in der Nebenkosten-Abrechnung aufführen können.

Beitragsentlastung im Alter

Immer mehr Kunden nutzen Verträge zur Beitragsentlastung der PKV im Alter. Dabei muss man nicht unbedingt die Angebote der Krankenversicherer nutzen! Es gibt verschiedene Möglichkeiten, die Sparanlage in eigener Regie zu führen. Hoch attraktiv ist z.B. ein Goldsparplan, der in physisches Metall investiert. Gold bleibt Gold!

WORST CASE IN DER PFLEGE

Seit 21.12.2012 dürfen auch in der Pflegeversicherung nur noch Tarife angeboten werden, die nicht geschlechtsspezifisch kalkuliert sind, also unisex. Um wie viel werden diese Tarife damit teurer? Angekündigt war, dass es für Männer nach oben geht und sich Frauen zukünftig günstiger versichern können. Leider hatten nur ganz wenige Gesellschaften ihre Tarife vor dem 21.12. bekannt gegeben. Jetzt liegen die Tarife der wichtigsten Gesellschaften vor. Das Ergebnis überrascht nicht. Männer zahlen deutlich mehr, bei Frauen wird es tatsächlich etwas günstiger. Einzelheiten ersehen Sie aus unserem PRIVAT-Report "Vermögenssicherung im Alter", der in der Kurzfassung auf unserer Webseite **www.Pflegevers.de** verfügbar ist oder in der Vollversion bei uns abgerufen werden kann. Die Vollversion gibt es als Printausgabe und sie enthält alle Tariftabellen im Anhang. Darin enthalten ist auch unser Vorschlag für die Worst-Case-Absicherung jüngerer Kunden. Die Altersgruppe der unter 55-Jährigen lässt sich ja noch relativ schwer von der Wichtigkeit einer Pflegeabsicherung für das Alter überzeugen. Das Alters-Pflegerisiko ist ja (wenn es überhaupt eintritt) noch 20 oder 30 Jahre entfernt...
Was ist aber, wenn durch einen Unfall oder eine Krankheit plötzlich und völlig unerwartet der Worst Case eintritt? Dann wäre eine entsprechende Absicherung sicher vorteilhaft! Die gibt es ganz preiswert, indem man wirklich nur das schlimmste Risiko abdeckt, also die Pflegestufe III. Eine Absicherung mit 1.500 Euro monatlich bekommt man schon ab fünf oder zehn Euro Monatsbeitrag, natürlich je nach Eintrittsalter auch teurer. Das ist wenig im Verhältnis zu manchem Handy-Tarif oder Klingelton-Abo, aber garantiert wichtiger.
Nur bedingt geeignet ist diese Form als Absicherung für das Alter, wo man alle Pflegestufen versichert haben sollte. Die Lösung des Problems finden Sie im Pflege-Report!
Ja, und dann gibt es seit 1.1.2013 den Pflege-Bahr!
In aller Kürze: Sie erhalten 5,00 Euro monatlich geschenkt, wenn Sie eine Pflegetagegeld-Versicherung abschließen, die wenigstens 15 Euro im Monat kostet. Das klingt zunächst gut! Bedingung ist aber, dass in Pflegestufe III wenigstens 600 Euro und auch Leistungen in den anderen Pflegestufen versichert sein müssen. Da muss man schon recht jung sein, um solch eine Absicherung für 15 Euro Monatsbeitrag zu bekommen. Die Jüngeren sind aber für das Thema Pflege noch nicht offen. Sehr interessant ist der Pflege-Bahr aber für ältere Kunden, die bei anderen Angeboten an den Gesundheitsfragen scheitern. Die geförderte Pflegeversicherung wird (in der gesetzlichen Mindesthöhe!) ohne Risikozuschläge angeboten! Und unter diesem Gesichtspunkt kann man gern die 5 Euro monatliche Fördermittel zur Prämienreduzierung einsetzen. Die Prämien von Tagegeldern steigen ja auch mit der Zeit!
Interessenten mit gesundheitlichen Problemen sollten sich unbedingt informieren! Eins steht aber jetzt schon fest: Ganz billig sind diese Verträge in der Altersklasse der kurz vor der Rente stehenden nicht! **www.Pflegevers.de**

Verblüffende Erkenntnisse über Gold!

Zunächst: Gold und andere Edelmetalle fallen im physischen Handel nicht unter die Genehmigungspflicht für Finanzanlage-Vermittler. Wenn Sie wollen, können Sie Ihr Gold also weiterhin über mich ordern. Das wird Sie nicht verblüffen!
Eher verblüffend sind die Erkenntnisse von Wissenschaftlern, die antike Goldmünzen und deren Kaufkraft untersucht haben. Die jetzt wiedergefundenen Münzen mit 4 g Gewicht wurden im 13. Jahrhundert versteckt, stammen aber aus dem 11. Jahrhundert. Die Forscher fanden anhand von Schriftstücken heraus, dass zwei dieser 4 Gramm schweren Goldmünzen damals ausreichten, um eine ganze Familie einen Monat zu versorgen. Interessant ist, dass der heutige Wert des Edelmetalls dieser zwei Münzen etwa 340 Euro entspricht. Das ist nicht weit weg vom heutigen Hartz-IV-Satz!
Möglicherweise konnten die alten Ägypter davon aber sogar komfortabler leben..

Und noch eine Erkenntnis: Die Deutschen horten Gold. Nach ganz aktuellen Schätzungen besitzen die Bürger der Bundesrepublik rund 8.000 Tonnen Gold! Das ist viel! Einerseits, weil die Bundesrepublik selbst “nur” 3.400 Tonnen Gold im Besitz haben soll. Andererseits deswegen, weil damit ja jeder Deutsche im Durchschnitt 100 Gramm des gelben Edelmetalls sein Eigen nennen könnte. Leider ist das mit dem Durchschnitt so eine Sache...
Das trifft auch auf die Goldreserven der Bundesrepublik zu! Man mag es kaum glauben, aber angeblich lagert der größte Teil davon im Ausland, nämlich in New York, London und Paris. Dies nicht mal aus Sicherheitsgründen, sondern weil man es dort nicht so weit hätte, wenn man es mal verkaufen müsste. Dabei gibt es immer lauter werdende Diskussionen, ob man nicht wenigstens mal die Bestände in den fernen Tresoren inspizieren sollte. Denken Sie sich Ihren Teil!
Ich weiß, dass nicht alle Kunden sich mit der Anlageklasse “Gold” beschäftigen wollen oder können. Vielleicht denken Sie doch noch mal drüber nach?
Alles, was Sie darüber wissen müssen, erfahren Sie im PRIVAT-Report “Geldanlage in Edelmetalle”, den Sie gratis und für Sie völlig unverbindlich bei uns abfordern können!

S O N D E R A K T I O N

Wenn Sie bis zum **31.03.2013** einen Hausrat-, Privathaftpflicht- oder Wohngebäude-Vertrag abschließen (Beginn bis 1.1.2014), erhalten Sie **KEIN** Werbegeschenk!
Nein, diesmal enthält der Vertrag an sich ein Geschenk, nämlich einen dauerhaften Nachlass, von dem Sie viele Jahre profitieren können. Alle o.g. Verträge im Aktionszeitraum erhalten einen Sonderrabatt, der nur in diesem Zeitraum möglich ist.
BEISPIEL:
Privathaftpflichtversicherung, 3 Mio Euro Deckungssumme, 250 Euro SB, Jahresbeitrag incl. Versicherungssteuer:
für Single: 32,51 Euro **für Single mit Kind: 35,76 Euro** **für Familie: 40,61 Euro**

UNSER KOMPLETTES ANGEBOT!

Immer wieder mal hören wir von Kunden “ach, das haben wir ja gar nicht gewusst, dass Sie das auch anbieten...” Es ist erfreulich, wenn Kunden die günstigsten Verträge bei uns kaufen, aber doch etwas ärgerlich, wenn andere Verträge aus Unkenntnis an uns vorbeigehen. Das ist aber schließlich unsere Schuld, wenn wir Sie nicht rechtzeitig informiert haben. Das soll sich jetzt ändern! Schauen Sie sich die folgende Übersicht an!

Gesundheit Vorsorge	Altersvorsorge Arbeitskraft	Privat Familie	Gewerbe Freiberufler	Geldanlage Sachwerte	Sonstiges Handelsvertretung
Private KV	**betr. Altersvorsorge**	**Bauvorhaben**	**Betriebs-Haftpflicht**	**Gold und Silber**	**WERBUNG**
Auslandsreise-KV	**BU-Versicherung**	Campingvers.	**Betriebs-Inhalt**	**Goldsparplan**	**Werbedrucksachen**
Einkommenssicherung	**Dienstunfähigkeit**	**Gebäudevers.**	**Betriebsgebäude**	Kinder-Goldsparplan	**Wandkalender**
(Gesetzliche KV)	**Kinder-Sparpläne**	Haus- und Grundbesitz	Ausstellungs-Vers.	Sachzuwendungen	
Krankentagegeld	**Lebens-Rentenvers.**	**Hausrat**	**EXISTENZGRÜNDER**	Silbersparplan	**Werbegeschenke**
Kranken-Zusatz-Vers.	Riester-Rente	Hundehalter-Vers			Werbetexte
Mediprävent Vorsorge	**Risiko-LV**	KFZ	Bauleistung	**Finanzierung**	**Werbetechnik**
(betriebliche KV)	Rürup-Rente	Mietkaution	**D&O**		**Straßenbanner**
Gesundheitsnetzwerk	(Dread Disease)	Mietschutz	Elektronik		Grafik
NETVITALIS	Sterbegeld-Vers.	Moped	**Gruppen- Unfallvers.**	Privat-Kredit	**KONTAKTE**
	(Erwerbsunfähigkeit)	Oldtimer	Kautionsvers.	**Baufinanzierung**	Internetwerbung
PFLEGE	Grundfähigkeits-Vers.	Pferd	**KFZ-Flotten**	**Bausparen**	
	vWL Bausparen	Photovoltaik	Landwirtschaft	kostenloses Konto	**FOTOGRAFIE**
		Privat-HV	**Maschinenkasko**		
PAT-Verfüg.		Rechtsschutz	Rechtsschutz	**AUSGEWÄHLTE WEBSEITEN**	
Pflege-Bahr	**Exoten**	Sportboot-Vers.	Veranstaltungen	suega.de, easy-PKV.de, Premium-PKV.de, Pflegevers.de, Tarifwechsel204.de, Großschadentarife.de, pflegerechner.suega.de, easycurity.de, senrex.de, privat.suega.de, u-service.de, w-rat.de	
Pflegerenten-Option		**Unfallversicherung**	**Warenkreditvers.**		
Pflegerenten-Vers.		**WE-Haus**	Autoinhalt		
Pflegetagegeld	**Gewinnspiele**	Kunstgegenstände	Transportversicherung		

Es ist unschwer zu erkennen, dass es bestimmte Schwerpunkte gibt, die hervorgehoben wurden. Das bedeutet nicht, dass die anderen Sparten nicht bedient werden. Und erst recht gibt es innerhalb der Zielgruppen keine Sortierung oder Wichtung! Eher ist es so, dass manche Sparten seltener nachgefragt werden. Trotzdem werden auch diese gebraucht. Und sicher fällt es uns irgendwann auf, dass diese Aufstellung noch lückenhaft ist...

In der täglichen Praxis ist es notwendig, sich zu spezialisieren. Wir tun dies mit der Ausrichtung auf Kranken- und Pflegeversicherung und zunehmend auch wieder auf BU-Verträge. Hinzu kommt das Sachgeschäft für Privat und Gewerbe!

Der Vollständigkeit halber ist das Angebot der Handelsvertretung Frank Ulbricht hier mit erwähnt, die sich mit Werbung und Drucksachen beschäftigt. Hauptsächlich geht es dort um sämtliche Standarddrucksachen von der Visitenkarte über Flyer und Briefbögen bis hin zu Plakaten. Eine Spezialität sind Straßenbanner auf LKW-Plane, vollflächig bedruckt und rundum geöst, die in jeder denkbaren Größe geliefert werden können - und das zu einem sehr günstigen Preis. Falls Sie Bedarf haben, freuen wir uns auf Ihre Anfragen!

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

An
SüGa Versicherungsmakler GmbH
Hauptstraße 43
08294 Lößnitz

ABSENDER:
Name, Vorname / Firma:

Adresse:

Telefon / Fax / Handy:

EMail-Adresse:

[ ] Nur für Änderung des Bezugsweges:
Ich möchte die SüGa-Gruppe zukünftig [ ] per eMail (pdf) [ ] per Briefpost [ ] gar nicht mehr erhalten

[ ] Ich interessiere mich für folgende Angebote aus der SüGa-Gruppe 1/2013 und bitte um Kontaktaufnahme:

Für die meisten Angebote benötigen wir zusätzliche Informationen zu Beruf, gewünschtem Versicherungsumfang, Vorversicherungen, mitversicherten Personen etc. **Am Einfachsten ist es, wenn Sie uns Ihre Wünsche telefonisch mitteilen: 03771 / 300 400**