



Ausgabe 2/2022, 27. Jahrgang, September 2022

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

unser letzter Newsletter behandelte einige banale Themen, u.a. Rechtsschutz, Cyber und KFZ-Versicherung (Sie können das gern nachlesen unter [www.suega.de/infoblatt.htm](http://www.suega.de/infoblatt.htm)).

Seitdem ist einiges passiert, vor allem der Krieg in der Ukraine, der sehr besorgniserregend ist, und eine extreme Trockenheit, die die Warnungen vor einem Klimawandel zwar lauter werden lässt, aber hoffentlich nicht so folgenschwer ist.

Die deutsche Wirtschaft steht vor einer teilweise existenzbedrohenden Energiekrise und natürlich ist jeder normale Haushalt von der damit verbundenen Inflation hart betroffen.

Corona legt derzeit scheinbar eine Pause ein. Möglicherweise wird das Thema nur von „besseren“ Schlagzeilen (siehe oben) etwas verdrängt.

Selbst Banken klagen, dass den Bürgern das Geld zum Sparen ausgeht. Und natürlich sind auch Versicherungen betroffen.

Sie, liebe Kunden, müssen selbst entscheiden, wie und wo Sie Ihr sauer verdientes Geld ausgeben.

Vielleicht können Sie trotzdem noch an Ihre Altersvorsorge denken, das Hauptthema dieser Ausgabe.

Altersvorsorge kostet Geld. Diesen Winter (und folgende?) könnte angesichts der vervielfachten Energiepreise und auch steigender Einzelhandelspreise (kurz gesagt der galoppierenden Inflation, wie wir sie seit Jahren nicht mehr kennen) das Thema Sparen fürs Alter deutlich in den Hintergrund geraten. Wichtiger wird wohl die warme Wohnung sein und im Extremfall die Verhinderung von Frostschäden an Wasserleitungs- und Heizungsrohren.

Falls Sie trotzdem etwas fürs Alter zurücklegen können, dann überlegen Sie bitte genau, was da geeignet sein könnte.

Möglicherweise sind das Börsen-Investments, also vorwiegend Aktienfonds (die wir Ihnen aber nicht anbieten, weil wir die dafür benötigte Gewerbe genehmigung nicht beantragt haben). Sie finden bestimmt einen Spezialisten für dieses Metier.

Rentenversicherungen sind sicher langfristig eine gute Wahl, vor allem wenn man an fondsgebundene Verträge denkt. Festverzinsten Verträge mit interessanten Zinssätzen gibt es nicht mehr. Wer Erträge generieren will, muss gewisse Risiken eingehen. Zudem sparen Sie bei einem Neuabschluss meist erst dann richtig in die eigene Tasche, wenn die mit dem Vertragsabschluss entstandenen Kosten beglichen sind. Rentenversicherungen sind trotzdem empfehlenswert, weil die Erfahrung zeigt, dass einmal abgeschlossene Verträge meist bis zum geplanten Vertragsende bespart werden und somit wenigstens dann mit einem akzeptablen Gewinn enden.

Alternativen?

Wie Sie vielleicht wissen empfehle ich seit 2009 Edelmetalle in physischer Anlage.

Diese gibt es als Sofortkauf (wenn man schnell eine größere Summe anlegen will) oder als Sparplan, wenn man regelmäßig (monatlich) sparen will und damit den Cost Average Effect ausnutzen will (ist

das Metall teuer, kauft man für den gleichen Monatsbeitrag weniger ein, ist es billiger, dann entsprechend mehr). Man vermeidet so, dass man zu viel Geld zum falschen Zeitpunkt einsetzt – oder zu wenig bei günstigeren Kursen.

Das Hauptproblem ist allerdings die Aufbewahrung des gekauften Edelmetalls.

#### Lagerung zu Hause:

Sie haben das Risiko des Verlustes (Feuer, Einbruchdiebstahl – mit begrenzten Maximalentschädigungen in der Hausratversicherung!). Demgegenüber steht als Vorteil der volle und jederzeitige Zugriff, welcher nicht unwichtig ist. Zudem ist die private Lagerung anonym, was sicher auch zählt!

Probleme entstehen erst dann, wenn man das Metall wieder in Geld umwandeln will. Man muss einen Käufer finden (nein, nicht so einen der mit Ganzformats-Anzeigen in Billigblättern wirbt, sondern einen, der akzeptable Preise zahlt). Dieser wird auf eine Prüfung des Metalls bestehen, die er selbst durchführt, oder die anderweitig kostenpflichtig ist, z.B. bei einem Goldschmied.

#### Lagerung beim Anbieter (Bank, Edelmetallhändler, Prägeanstalt...):

Neben dem benötigten Vertrauensvorschuss kostet das inzwischen marktübergreifend Gebühren (Depot-, Verwahr- oder Lagergebühren), die auf den Wert der gelagerten Ware berechnet werden.

Das klingt erst einmal unattraktiv, hat aber auch große Vorteile.

Ihr Edelmetall hat das Lager des Anbieters nicht verlassen, eine Prüfung ist somit nicht nötig. Der Verkauf ist so ein reiner Buchungsvorgang und kann schnellstens abgewickelt werden. Selbst die Zahlung einer laufenden Rente ist (bei entsprechenden Beständen) möglich.

#### Unser Angebot für Sie in aller Kürze:

Unser Partner hat Repräsentanzen in sieben deutschen Großstädten, sieben weitere in Österreich und der Schweiz. Bei Interesse erhalten Sie von uns alle Formulare und Bedingungen.

- Sie sparen auf Gold- und/oder Silber-, Platin- bzw. Palladiumbarren höchster Reinheit (wir empfehlen hauptsächlich Gold zur Geldanlage per Sparplan)
- Der monatliche Mindestanlagebetrag beträgt 50 Euro, bei Kinder-Goldsparplänen nur 25 Euro
- Eine einmalige Depoteröffnungsgebühr von 100 Euro wird erhoben (auch bei Erwerb mehrerer Edelmetalle). Nachträglicher Einschluss von Metallen führt zu neuer Gebühr
- Es gibt keine Mindestvertragslaufzeiten
- Es gibt keine laufenden Depotgebühren, stattdessen fallen quartalsweise vorschüssig Verwahrgebühren an (erst ab einem Lagerwert von 5.000 €) für Gold 0,15 %, für Ag, Pt und Pd 0,25 %
- Sie zahlen per SEPA-Lastschrift und können jederzeit zusätzliche Sonderzahlungen ab 500 Euro per Überweisung leisten
- Ihr Edelmetall existiert real als Teileigentum an 1 kg-Barren
- Sie können sich Ihren Edelmetall-Bestand jederzeit in gewünschten Stückelungen ab dem ersten Gramm gegen geringe Kosten (ab 9,00 Euro je angefangene 5.000 Euro Wert) physisch ausliefern lassen, ggf. zuzüglich Formkosten ab 6 Euro, je nach Metall und Gewicht
- Eine Auslieferung ist auch in Form von Goldmünzen gegen geringe Zuschläge möglich
- Sie können jederzeit über Ihren Edelmetallbestand verfügen, indem Sie auch Teilverkäufe vereinbaren und sich so sogar eine laufende Rente daraus ermöglichen (indem Sie monatliche Verkaufsaufträge über xxx Euro erteilen).
- Gleichzeitig vermeiden Sie die Risiken der privaten Lagerung und der Kosten von Prüfung und Bewertung bei einem privaten Verkauf
- Sie können Ihr Edelmetall-Depot vererben oder auf andere Inhaber umschreiben lassen.

- Über Ihren im persönlichen Besitz befindlichen physischen Edelmetall-Bestand können Sie natürlich jederzeit verfügen
- Ihr Edelmetallbestand ist nach einem Jahr Besitz (first in/ first out-Prinzip) von der Abgeltungssteuer befreit
- Gold und Silber sind eine werthaltige und krisensichere Anlage und nicht von der Inflation betroffen. Eine bestimmte Rendite kann nicht garantiert bzw. prognostiziert werden. Ein Totalverlust ist aber nach Menschenermessen ausgeschlossen

Ich glaube, dass mit diesem Angebot vielen Kunden geholfen werden kann, weil es eine günstige Kostenstruktur hat, eine flexible Lagerung bzw. Auslieferung (auch in Form von Münzen!) bietet und wegen der niedrigen Mindestsparrate einem breiten Publikum offensteht.

**Hier noch zwei Themen, die mir sehr am Herzen liegen, weil es ebenfalls einzigartige Angebote sind:**

#### **BETRIEBLICHE KRANKENVERSICHERUNG**

Diese funktioniert relativ einfach: Der Arbeitgeber zahlt für seine (ab zehn) Arbeitnehmer eine Private Zusatzversicherung (ab ca. 10 Euro im Monat) und deren Leistungen stehen dem Mitarbeiter (ab 300 Euro im Jahr) zur Verfügung. Den Arbeitnehmern entstehen keine Kosten, weil diese allesamt der Arbeitgeber trägt. Monatlich kostet das in Summe dann z.B. ca. 14 Euro je Mitarbeiter, also meist weniger als einen Stundenlohn. Sie als Arbeitnehmer erhalten dafür ein Gesundheitsbudget im Jahr, was Sie weitestgehend frei einsetzen können (z.B. für Sehhilfen, Heilmittel, Arznei- und Verbandmittel, Heilpraktiker-Leistungen, Zahn-Propylaxe/Behandlungen/Ersatz, Hörgeräte etc.). Wie Sie sehen, sind das alles Leistungen, bei denen man nicht unbedingt arbeitsunfähig sein muss.

[www.suega.de/eBook\\_bKV.pdf](http://www.suega.de/eBook_bKV.pdf)

#### **DREI EURO – die junge Pflege**

Dieser Vertrag ist einzigartig.

Für inzwischen auf 3,50 Euro monatlich gestiegen, erhalten junge Menschen (18 bis 49 Jahre) eine Pflegeversicherung mit 1.500 Euro monatlich versicherter Leistung ab PG 2.

*Warum sie diese unbedingt abschließen sollten?*

Weil eine Pflege im jüngeren Alter völlig unerwartet käme und weil die eigentliche Zielgruppe (18 bis 35 Jahre) vielmals überhaupt nicht darauf vorbereitet ist (noch in Ausbildung, junge Familie, Kredite, keine Reserven, dafür höhere Risikobereitschaft etc.).

UND:

Weil man für 3,50 Euro heutzutage meist nicht mal ein Bier, ein Wasser oder ein Eis bekommt. 3,50 Euro hat wohl jeder...? Warten Sie nicht, bis es 4 Euro kostet...

[www.junge.Pflegevers.de](http://www.junge.Pflegevers.de)

Für Ältere:

Bitte fordern Sie Ihr persönliches Angebot an, unter Nennung Ihrer Wünsche.

Das Anfrageformular finden Sie unter <http://www.suega.de/form.htm>.

#### **VIELEN DANK!**

Wir helfen Ihnen gern in allen Versicherungsfragen und haben bisher fast immer eine Lösung gefunden!

Sollten irgendwelche Fragen oder Wünsche bezüglich Ihrer Absicherung entstehen, greifen Sie einfach zum Hörer!

Unter 03771 – 300 400 oder besser 0171 – 89 43 900 erreichen Sie mich fast immer.

Wir wünschen Ihnen und Ihren Angehörigen eine gute Gesundheit und kommen Sie gut durch alle Krisen!

Und vielen Dank für Ihre Treue!

**Ihr Frank Ulbricht**