

## 2011: Kommen Sie gut durch!

Liebe Leserinnen und Leser dieses Info-Blattes, das neue Jahr ist nun schon zwei, drei Wochen alt und ich möchte Ihnen nachträglich noch alles Gute für dieses ereignisreiche Jahr 2011 wünschen. **Bleiben Sie gesund und behalten Sie Ihre gute Laune!** Einigen Kunden ist diese angesichts der Hochwasser- und Schneedruck-Schäden des vorigen Jahres möglicherweise vergangen. Selbst jene, die gegen Elementarschäden versichert sind (oder sollte man besser sagen "waren"?), hätten wohl lieber auf diese ganz neue Erfahrung verzichtet. Ganz abgesehen von denen, die gern eine Elementarversicherung gehabt hätten, denen diese aber verwehrt wird. In den Hochwasser- und Schneechaos-Nachrichten wird leider nicht erwähnt, dass besonders gefährdete Hausbesitzer leider keine solche Versicherung angeboten bekommen.

Da kann man schon mal am Versicherungssystem zweifeln.

Die Gesellschaften überbieten sich mit immer höheren Deckungssummen und dem Einschluss von möglichst jeder Nebensächlichkeits - nur eben die "großen" Sachen werden vergessen. Haftpflichtversicherungen mit 15 Millionen Euro Deckungssumme sind am Markt und sollen dem Kunden suggerieren, dass eine extrem hohe Absicherung da ist. In der Praxis sind derartig hohe Schadenfälle in einer Privathaftpflicht-Versicherung allerdings unbekannt. 15 Millionen Euro sind eine Menge Kohle! Da kann man dann schon mal übersehen, dass einige größere "Kleinigkeiten" nicht im Versicherungsschutz beinhaltet sind, so z.B. eben geliehene oder gemietete Gegenstände, wenn diese versehentlich zerstört werden.

Immer mehr Menschen kommen daher zu der Erkenntnis, dass Versicherungen eigentlich Risikoabsicherungen für existenzbedrohende Schäden sind. So z.B. der Berufsunfähigkeit, der Pflegebedürftigkeit oder eben dem Großschaden in der Haftpflicht oder am Wohngebäude. Ich empfehle schon seit Jahren Sach- und Haftpflicht-Verträge mit Selbstbeteiligung. Das spart dem Kunden und mir auch jede Menge Zeit und Geld! Der Kunde braucht sich nicht (genausowenig wie ich) um die Bearbeitung von Bagatellschäden kümmern. Die Prämie ist entsprechend niedriger und letztendlich entkommt man der Gefahr der Kündigung im Schadenfall. Der nachfolgende Vertrag wäre deutlich teurer, als der bestehende. Dies wegen der Prämienzuschläge für die Schadenhäufigkeit und die Kündigung durch die Vorversicherung. Hinzu kommt, dass ich mich immer bemühe, Ihnen sehr preiswerte Verträge anzubieten, was nicht bedeutet, dass diese einen schlechteren Versicherungsumfang haben. Schauen Sie sich unser neues Privat-Angebot an (siehe Seite 3) und Sie wissen, was ich meine.

Was bringt uns das neue Jahr? Zunächst vielleicht noch einige Monate Winter. Dann vielleicht einen neuen Goldpreisrekord? Oder doch einen neuen Rekordpreis an den Tankstellen? Oder beides? Letzteres ist sehr wahrscheinlich, weil Gold und Oel eins gemeinsam haben, beides sind Sachwerte! Während aber der Staat Benzin und Diesel mit hohen Steuern belegt, bekommen Sie Gold (noch) steuerfrei und Silbermünzen mit dem ermäßigten Steuersatz von 7 %. Silberbarren werden mit 19% Mehrwertsteuer belegt, aber auch das ist angesichts der fast 100% Steigerung innerhalb des letzten Jahres zu verschmerzen. Wie die Entwicklung weiter geht, ist unsicher. Experten raten vom Edelmetallkauf ab. Möglicherweise sind das dieselben, die den Aufschwung und die "Halbierung" der Hartz IV-Empfänger prognostiziert haben. Hier in der sächsischen Provinz ist davon jedenfalls noch nicht viel zu spüren. Genauere Details, wie das Jahr 2011 gelaufen ist, kann ich Ihnen daher erst in einem Jahr sagen.

Bis dahin wünsche ich Ihnen alles Gute und bleiben Sie schön kritisch!

Auf eine weitere gute Zusammenarbeit!

Ihr Frank Ulbricht

**Dass man fürs Alter vorsorgen muss, ist bekannt. Indes gibt es tausende Möglichkeiten, dies zu tun! Mein Rat: Splitten Sie! Die richtige Mischung: Je 20 % in Versicherungen, Aktien oder Fonds, Immobilien und Edelmetalle. Restliche 20 % dorthin, wo Sie es für richtig halten, gern auch ins Festgeld!**

**Wer beim Start des ältesten Deutschen Aktienfonds (FONDAK, WKN 847101) im Jahr 1950 umgerechnet 1.000 Euro investiert hat, konnte sich beim 60. Jubiläum im vergangenen Herbst über ein Vermögen von 416.000 Euro freuen. Der FONDAK erwirtschaftete damit im Jahr durchschnittlich 10,5 % Wertzuwachs.**

**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:

### **Hochwasser oder Schneedruck?**

So finden Sie die richtige Absicherung! Vereinbaren Sie eine Selbstbeteiligung und leben Sie ruhiger!

### **Jetzt noch Edelmetalle kaufen?**

Sicher ist sicher!

Edelmetalle haben bisher alle Währungen überstanden.

### **Beitragsentlastung im Alter?**

Sparen Sie auf der richtigen Seite! Alternativen zu den Angeboten der PKV-Gesellschaften!

### **Risiko Leben?**

So finden Sie eine günstige Hinterbliebenenvorsorge!

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 Lößnitz,  
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!

## EDELMETALLE - die nächste Blase?

Gold ist schon zu teuer, man kann es nicht essen und es ist die nächste Blase, die platzt!

Ganz entkräften kann ich diese Aussagen nicht. Es stimmt schon, dass sämtliche Edelmetalle (insbesondere Silber) in den letzten beiden Jahren beträchtliche Wertsteigerungen vorweisen konnten. Es stimmt auch, dass man Edelmetalle nicht essen kann.

Richtig ist aber auch, dass Gold und Silber seit über 5.000 Jahren ihren festen Platz als Währungersatz und Währungsmetall haben. Viele Landeswährungen waren früher mit Gold gedeckt. Das hatte aber auch Nachteile, wenn es darum ging, Kriege zu finanzieren. Gold und Silber kann man nicht einfach nachdrucken, wie das beim Papiergeld der Fall ist. Kein Wunder, dass die Regierenden immer öfter auf die Nachteile der Edelmetalle hinweisen. Seit 1973 ist das legendäre Bretton-Woods-System Geschichte. Goldgedeckte Währungen mit festen Wechselkursen gibt es seitdem nicht mehr. Am Rande bemerkt: Der im System verankerte Gold-Preis betrug damals 35 Dollar je Feinunze. Heute liegen wir bei 1.400 Dollar je Feinunze. Das bemerkenswerte daran ist, dass die Edelmetalle (mit gewissen Schwankungen) ihre Kaufkraft behalten haben. Im Jahr 1910 konnte man für ca. 1000 Dollar ein Ford-T Modell kaufen (das entsprach seinerzeit rund 1 kg Gold). Auch heute kann man für den Gegenwert von einem Kilogramm Gold ein modernes Auto kaufen. Viele weitere Beispiele ließen sich anführen.

Sicherlich wissen Sie, worauf ich hinaus will: Gold ist mit dem heutigen Preis immer noch unterbewertet. Es stimmt, dass es eine beachtliche Preis-Rallye gegeben hat. Sehr wahrscheinlich ist aber eine kommende noch stärkere Verteuerung, sobald klar ist, dass sowohl der Dollar, als auch der Euro eine zweifelhafte Zukunft haben.

Was kann passieren, wenn Sie Gold und Silber kaufen? NICHTS - wenn Sie es nicht übertreiben! Tauschen Sie immer nur soviel Papiergeld in Edelmetalle, dass Sie genügend Liquidität behalten und niemals zu Notverkäufen gezwungen sind.

Und wenn der Kurs doch einmal nach unten geht: Freuen Sie sich, dass Sie eine günstige Nachkauf-Gelegenheit erhalten. Mit einem dauerhaft fallenden Kurs rechne ich nicht. Dafür gibt es jetzt schon zu viele Menschen, die Edelmetalle als Anlageklasse entdeckt haben. Vor rund zehn Jahren, bei einem Goldpreis von umgerechnet weit unter 10.000 Euro je kg, gab es jede Menge andere Angebote. Die Börse boomte und Gold wurde als langweilig angesehen. Heute sind wegen der Finanzkrise sehr viel mehr Menschen sensibilisiert für sichere Anlagen ohne nennenswerte Steuer- und Gebühren-Belastungen. Für einige Anleger ist auch die Anonymität der ausschlaggebende Faktor. Selbstverständlich wird diese garantiert!

Wir empfehlen Ihnen ausschließlich die Investition in physische Edelmetalle, also NICHT in Zertifikate oder Aktien von Edelmetall-Explorern.

Praktisch kommen wegen der vorhandenen Liquidität des Marktes nur die Edelmetalle Gold und Silber für eine Investition in Frage.

Hier die wichtigsten Punkte zusammengefasst:

- Edelmetalle gehören in jedes Depot!
- Sie entscheiden zwischen Bank-Lagerort oder privater Lagerung!
- Gold ist MWSt.-befreit, Silberbarren haben 19% und Münzen 7 % MWSt., Umlaufmünzen (10 Euro) sind MWSt.-befreit
- Nach einem Jahr Besitz sind physische Edelmetalle Abgeltungssteuer-frei
- Edelmetalle haben bisher alle Währungen überstanden

Wenn Sie in Edelmetalle investieren wollen, können Sie dies tun in Form von

- Sofortkäufen (Ware gegen Geld)
- Einmalanlagen in physische Gold-Depots
- Gold-Sparpläne auf physisches Gold

Sicherlich haben Sie noch Fragen, vielleicht auch Zweifel. Gern können Sie uns persönlich oder telefonisch kontaktieren.

Wir helfen Ihnen gern bei der Wahl der richtigen Anlage!

## KURZMELDUNGEN

### WIR IM INTERNET

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

[www.suega.de](http://www.suega.de) - unsere Hauptseite  
[www.Grossschadentarife.de](http://www.Grossschadentarife.de) - PKV-Lösung  
[www.SENREX.de](http://www.SENREX.de) - Das Seniorenportal  
[www.U-Service.de](http://www.U-Service.de) - Handelsvertretung F.U.  
[www.Zukunfts-Denken.de](http://www.Zukunfts-Denken.de) - Verrückte Ideen  
[www.i-more.de](http://www.i-more.de) - Kurzinfo Pflege  
[www.news.suega.de](http://www.news.suega.de) - Kurzinfo PKV  
[www.easycurity.de](http://www.easycurity.de) - Altersvorsorge  
[www.privat.suega.de](http://www.privat.suega.de) - Privatverträge

### GKV

Wir haben auch zwei gesetzliche Krankenkassen im Angebot und eine private KV-Gesellschaft, die Ihnen einen Präventions-Tarif anbietet. Sie können so die löchrigen GKV-Leistungen aufwerten und sich (zumindest für die Prävention) zum Privat-Patienten machen. Wer das Angebot konsequent ausnutzt und alle angebotenen Vorsorgemaßnahmen ausnutzt, macht nicht nur finanziell einen guten Schnitt!

### PFLEGERENTEN-OPTION

Dabei handelt es sich um einen Vertrag, der beim Ablauf drei Optionen beinhaltet, nämlich:

- eine lebenslange Altersrente
- eine einmalige Kapitalauszahlung
- eine PFLEGE-Rentenversicherung

Während die beiden ersten Punkte in jeder privaten Rentenversicherung darstellbar sind, ist die dritte Option eine Novität. Sie erhalten diese Pflegerentenversicherung ohne jegliche Gesundheitsfragen. Sie müssen lediglich bestätigen, dass Sie bei Antragstellung nicht schon pflegebedürftig sind und auch keinen Antrag auf Pflegebedürftigkeit gestellt haben.

Dies ist eine ideale Absicherung für alle Kunden, die jünger als 60 oder 62 Jahre sind. Eine Altersvorsorge braucht wohl JEDER. Egal, ob als Rente oder Einmalbetrag. Ob man eine Pflegeversicherung benötigt, ist indes unsicher. Gern wird diese Überlegung verdrängt. Mit der Pflegerenten-Option haben Sie eine Möglichkeit, dieses Risiko abzusichern und die endgültige Entscheidung noch wenigstens zwölf Jahre in die Zukunft zu verschieben. Solange ist die kürzeste Frist bis zum Optionstermin. Bis zum Optionstermin besteht nur eine Anwartschaft auf die Pflegeversicherung, also noch kein echter Versicherungsschutz. Für Jüngere ist dies ein ideales Angebot!

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

### MEDIPRÄVENT

Unser Vorsorgetarif erfreut sich besonders bei Mitgliedern der GKV großer Beliebtheit. Für einen maximalen Monatsbeitrag von 16,50 Euro (z.B. 34-Jährige schon für 8,40€!) erhalten die Versicherten genau auf ihr Alter abgestimmte Vorsorgeleistungen bei Privatärzten. Verbesserte Diagnostikverfahren und Präventionsmaßnahmen helfen dabei, Erkrankungen so früh wie möglich zu erkennen. Ganz nebenbei erlangen GKV-Versicherte so einen einfacheren Zugang zu Fachärzten, wenn sie bei diesen die Vorsorgeuntersuchungen durchführen.

Info: [www.suega.de/praevent.htm](http://www.suega.de/praevent.htm)

### Unser Tipp: Der Goldsparplan der SUTOR-Bank

Nicht jeder Kunde hat das große Geld, um gleich mal eine größere Menge Gold zu kaufen. Kleinmengen (z.B. als 1 g- oder 10 g-Barren) sind hingegen extrem teuer und somit unlufrativ. Wir bieten Ihnen mit dem SUTOR-Goldsparplan die Möglichkeit, Gold in monatlichen Raten zu kaufen, wie Sie dies von Ihrer privaten Rentenversicherung kennen. Ab 50 Euro im Monat sind Sie dabei!

Realisiert wird das, indem die Bank eben keine 1-g-Barren kauft, sondern Sie an Kilobarren beteiligt. Das Metall ist physisch vorhanden und kann Ihnen ab 100 g Bestand nach Hause ausgeliefert werden. Alternativ können Sie es bei der Sutor-Bank im Tresor belassen und trotzdem täglich darüber verfügen. Auch wenn noch keine 100 Gramm angespart sind, können Sie den Bestand täglich verkaufen, wenn Sie dringend Geld benötigen.

Die Vertriebskosten halten sich im üblichen Rahmen und Sie erhalten dafür die Gewähr, Ihr Gold nahe des Börsenpreises einzukaufen.

Mit einer Sparrate von 50 Euro bekommen Sie derzeit nicht mal zwei Gramm im Monat, werden Sie sagen. Richtig, wenn Sie schneller an die 100 g-Auslieferungsgrenze kommen wollen, müssten Sie dann eben etwas mehr investieren.

Einer der wichtigsten Gründe, Gold per Sparplan zu kaufen, ist der Cost Average Effekt, der bekannte Durchschnittskosten-Effekt. Dieser garantiert Ihnen, dass Sie niemals das Falsche tun. Ist das Gold "billig", kauft die Bank für den vereinbarten Betrag automatisch mehr ein, ist es "teuer", kauft sie weniger ein. Damit sind Sie immer auf der sicheren Seite! Sie brauchen sich somit keine Gedanken über den richtigen Einstiegszeitpunkt zu machen!

### Gold im Strukturvertrieb?

Ja, auch das gibt es! Derartige Verkaufsmethoden gehören definitiv nicht in die Finanzbranche! Die mehr oder weniger unwissenden Verkäufer werden meist mit der Aussicht auf den großen Reichtum geködert und brauchen auch keine Gewerbeerlaubnis oder Zulassung.

Wenn Sie es vermeiden können, sparen Sie sich bitte diese Erfahrung!

## KURZMELDUNGEN

### PKV MINI

Die Gesundheitsreform bringt immer mehr Gesellschaften in Bedrängnis, weil viele Kunden, die sich genötigt sahen eine Krankenversicherung abzuschließen, nun die Beiträge nicht mehr zahlen können. Sie dürfen wegen der Versicherungspflicht aber nicht gekündigt werden. Als Folge gibt es jetzt erste Gesellschaften, die sog. MINI-Tarife nur für diesen Personenkreis anbieten. Leistungen und Beiträge sind minimal, man spricht von einem Monatsbeitrag von 120 Euro. Normalkunden (ohne Beitragsrückstände) bleibt dieser Tarif vorenthalten.

### BU SMART

Eine große deutsche Gesellschaft startet eine Offensive für "smarte" Berufs- und Erwerbsunfähigkeits-Versicherungen. Die Werbung sagt, dass fast jeder Antragsteller zumindest gegen Erwerbsunfähigkeit versichert werden kann. Im BU-Bereich gibt es interessante Tarifmodelle, die die Prämien insbesondere für Berufsanfänger recht niedrig halten. Wir nehmen diese Produkte in unser Angebot auf.

### NETZWERK-TREFFEN

Sie interessieren sich für Themen, die den Mensch und sein Umfeld als Ganzes sehen? In Zusammenarbeit mit dem Netzwerk Ganzheitlichkeit führen wir an jedem dritten Donnerstag im Monat in Leipzig eine Veranstaltungsreihe durch. Die nächsten Termine sind am 20.1. bzw. am 17.2.2011. Infos dazu finden Sie regelmäßig unter [www.suega.de/termine.htm](http://www.suega.de/termine.htm)

### ELEMENTAR-SCHÄDEN

Bisher konnte man Elementarschäden nur im Paket versichern. Also kurz gesagt, Hochwasser und Schneedruck in einem Vertrag. Was tun aber Kunden, die in der Nähe von Gewässern keine Chance auf Elementar-Schutz haben, und sich nur gegen die übrigen Gefahren absichern wollen? Wir sind dran und bieten Ihnen kurzfristig eine Lösung. Bei Interesse melden Sie sich bitte bei uns!

### PFLEGE

Unser neuer PRIVAT-Report "Vermögenssicherung im Alter", der sich mit dem brisanten Thema PFLEGE beschäftigt, ist gut angenommen worden. Über das Internet oder telefonisch wurden dutzende Exemplare abgefordert. Wenn auch Sie wissen wollen, wie Sie Ihr gesamtes Vermögen im Falle einer Pflegebedürftigkeit schützen können, rufen Sie diesen Report ab! Wir freuen uns auf Ihre Response!

#### Kurzangebot Privathaftpflicht

Single (mit 250,- SB):	37,51 Euro
Single (ohne SB):	57,70 Euro
Familie (mit 250,- SB):	46,86 Euro
Familie (ohne SB):	72,09 Euro
3 Mio Deckungssumme mit vielen Deckungs-Erweiterungen; SB = Selbstbehalt je Schaden	
Alle Prämienangaben sind Jahresprämien incl. Versicherungssteuer.	
Gern beantworten wir Ihre Fragen!	
Weitere Sparten: <a href="http://www.Privat.suega.de!">www.Privat.suega.de!</a>	

## PRIVATE ABSICHERUNGEN

Wie Sie wissen, betrachten wir Versicherungen als Risikoabsicherungen. Man sollte demzufolge nur solche Verträge abschließen, die Risiken abdecken, die man selbst nicht tragen kann. Grundsätzlich ist die Vereinbarung einer Selbstbeteiligung immer dann sinnvoll, wenn man in der Lage ist, Kleinschäden aus der eigenen Tasche zu bezahlen. Empfehlenswert sind SB-Beträge von 150 bis 500 Euro, falls diese angeboten werden.

Die Angst vor Selbstbeteiligungen in dieser Größenordnung ist meist unbegründet, denn es passieren weniger Schäden als man denkt. Zugegeben, manchmal hat man eine Pechsträhne. Dann gibt es aber wieder Jahre ohne jegliche Schadensfälle.

Wichtig ist vor allem, dass man gegen existenzbedrohende Schäden abgesichert ist! Wie es der Name schon sagt, bedrohen Großschäden die persönliche Existenz - wenn man nicht richtig vorgesorgt hat. Kleinschäden hingegen sind meist nur ärgerlich, und zwar mehrfach, Erst ärgert man sich über den Schaden selbst, dann über die Versicherungsgesellschaft (die nicht zahlen will) und zuletzt über die Kündigung, die spätestens nach dem zweiten Schaden in Folge zu erwarten ist. Dann einen neuen Vertrag zu finden, ist nicht das Problem. Eher sind dies die deutlich steigenden Prämien, wenn die neue Gesellschaft von der Schadenhäufigkeit oder der Kündigung durch die Vorversicherung erfährt...

[www.Privat.suega.de](http://www.Privat.suega.de)

Unter dieser Webadresse haben wir besonders günstige Privat-Verträge im Angebot. Sie finden dort u.a. Angebote für Privathaftpflicht-, Hundehalter-Haftpflicht-, Haus- und Grundbesitzer-Haftpflicht-, Hausrat-, Wohngebäude-, Unfall- und Rechtsschutz-Versicherungen.

Dis sind alles Standardverträge, wie sie in den meisten Haushalten benötigt werden.

Individuelle Anpassungen sind natürlich möglich.

Alle eingestellten Angebote sind mit Informationen über die betreffende Sparte und sämtlichen Versicherungsbedingungen versehen. Gefällt Ihnen das Angebot, können Sie sich den Versicherungsantrag als pdf-Datei herunterladen. Informationen über die Kündigungsmöglichkeiten der bestehenden Verträge runden das Angebot ab.

Gern helfen wir Ihnen, wenn Sie Fragen haben. Nutzen Sie die Rückantwort für Ihre Fragen!

## BEITRAGSENTLASTUNG IM ALTER

Immer öfter fragen Kunden an, ob sie auf Angebote ihrer Krankenversicherung für Zusatzbausteine zur Beitragsentlastung im Alter (BEA) eingehen sollen.

Prinzipiell sind solche Bausteine sinnvoll. Es gibt aber einige "Tücken" zu beachten!

Eine BEA ist eine im Krankenversicherungsvertrag eingebaute Rentenversicherung.

Das Hauptproblem besteht darin, dass mit der Kündigung des KV-Vertrages auch die Beitragsentlastung verfällt. Nun denkt man ja nicht gleich an eine Kündigung des Vertrages, manchmal lässt sie sich aber nicht vermeiden. Denken Sie nur an wieder eingetretene Pflichtigkeit bei Selbständigen oder an neue Versicherungsangebote, an die heute noch keiner denkt. Es ist daher sinnvoller, derartige Verträge unabhängig von der Krankenversicherung zu unterhalten. Das Guthaben bleibt so verfügbar, und zwar auch dann, wenn der Versicherte verstirbt. Ein BEA-Guthaben würde bei Tod des Versicherten vollständig verfallen.

Als eine von vielen Möglichkeiten bietet sich die Rürup-Rente als Lösung an. Diese ist ein privater Rentenversicherungsvertrag mit der Eigenschaft, dass die gezahlten Beiträge steuerlich absetzbar sind (2011 immerhin schon zu 72 Prozent, jährlich um 2 % steigend, bis 2025 die volle Absetzbarkeit gegeben ist!). Im Rentenbezugsalter wird eine lebenslange Rente gezahlt. Letzteres also genausolange, wie man auch in der Krankenversicherung beitragspflichtig ist. Anders als bei BEA-Verträgen kann man bei der Rürup-Rente das Restguthaben im Todesfall aber vererben, was eine deutlich höhere Sicherheit bedeutet. Dass die ausgezahlten Beträge im Alter zu versteuern sind, muss man allerdings verschmerzen können. Besser Steuern zahlen, als Verluste abschreiben...

### RECHENBEISPIEL

Hier ein Rechenbeispiel für einen **45-jährigen Mann** mit 48.000 Euro Jahreseinkommen::

Anlagebetrag:	100,00 Euro monatlich (über 22 Jahre)
Anlagebetrag effektiv nach Steuer:	<b>71,84 Euro monatlich</b>
Lebenslange Rente ab Alter 67:	222,00 Euro monatlich
Auszahlungsbetrag bei 25% Steuersatz:	<b>174,00 Euro monatlich</b>

Dieser Kunde reduziert also mit einem Nettoaufwand von ca. 72 Euro im Monat seine KV-Beiträge um 174 Euro!

Ihr persönliches Angebot erhalten Sie über die Rückantwort, oder rufen Sie uns einfach an!

### WEITERE MÖGLICHKEITEN

Natürlich gibt es noch tausende andere Anlagemöglichkeiten. Sie können "normale" Kapital- oder Rentenversicherungen (auch fondsgebundene) oder Fondssparpläne abschließen. Deren Ablaufleistungen lassen sich ebenfalls verrenten, also auf monatliche Auszahlung festlegen. Zudem sind Anlageprodukte der Schicht 3 auch vor dem Rentenalter verfügbar. Entscheidend ist aber die Frage, ob eine Verfügbarkeit des Guthabens während der Laufzeit gewünscht wird. Bei der Rürup-Rente ist diese nicht gegeben und Sie können sicher sein, dass das Guthaben zum Rentenbeginn auch wirklich noch vorhanden ist. Wenn Sie auf die problemlose Form der monatlichen Auszahlung verzichten können, bieten sich auch Edelmetalle als Anlageform an. Wir empfehlen den Edelmetall-Sparplan der Max Heinrich Sutor Bank in Hamburg. Die Anlage in Edelmetallen ist allen Kunden angeraten, die bisher überwiegend in Geldwerte investiert sind. Ein Nachteil ist aber auf jeden Fall der dann in eigener Regie nötige Verkauf bzw. die Verrentung der Bestände.

**Denken Sie bitte daran, dass wir hier über Vorgänge sprechen, die bis ins hohe Alter reichen und man dann durchaus auch damit überfordert sein kann. Die Versicherungslösung ist perfekt, weil sie eine lebenslange Rentenzahlung garantiert, ohne die Gefahr, dass das gebildete Kapital bei hoher Lebenserwartung nicht ausreicht.**

## LEXIKON

### Unbenannte Gefahren

Die versicherbaren Sachgefahren wie Feuer, Einbruchdiebstahl, Leitungswasser, Elementarereignisse (Sturm, Überschwemmung usw.), Extended Coverage (erweiterte Deckung bei inneren Unruhen, Fahrzeuganprall usw.), Glasbruch, Kühlgut, Transport bzw. Werkverkehr und Elektronik können durch eine Versicherung gegen unbenannte Gefahren ergänzt werden. Damit sind Sachschäden mitversichert, die nicht im Rahmen der zuvor genannten Gefahren aufgeführt sind.

### Radiusklausel

Bei Abbruch- und Einreißarbeiten berechnet sich der **nicht versicherte** Bereich aus einem Kreis, der mit dem Höhenradius des einzureißenden Gebäudes geschlagen wird. Bei vollständig zu beseitigenden Bauwerken ist der nicht versicherte Bereich so festzusetzen, dass von den Eckpunkten der Außenmauern ausgehend jeweils unendlich viele Kreise mit dem Radius (der der Höhe des jeweiligen Bauwerkes entspricht) gezogen werden. Dadurch ergibt sich entsprechend der Gebäudehöhe eine parallele Linie zu den Außenmauern. Bei einem rechtwinkligen Bauwerk befindet sich an den Eckpunkten der Viertelkreissektor mit dem gleichem Radius. Beim "Abtragen in Etappen" verändert sich die Höhe und damit die Radiusklausel.

### Doppelversicherung

Die gleiche Sache ist gegen dieselbe Gefahr mehrfach versichert. Derselbe Schaden wird in der Schadenversicherung aber nur einmal erstattet. Eine Mehrfachversicherung liegt dann vor, wenn die gesamte Versicherungssumme den Wert des Eigentums nicht übersteigt. Dies gilt nicht für die Lebens- und Unfallversicherung.

### Folgeschäden

Grundsätzlich hat der Schädiger nach bürgerlichem Recht auch alle adäquat verursachten Folgeschäden zu tragen. Die Leistungspflicht des Versicherungsunternehmens erstreckt sich in der Sachversicherung in der Regel auch auf Folgeschäden, die durch eine versicherte Gefahr an versicherten Sachen entstehen. Ausnahmen gibt es in der Sturmversicherung. In der Allgemeinen Haftpflichtversicherung gehören zu den Folgeschäden die Vermögensfolgeschäden, die unmittelbar durch Personen- oder Sachschäden hervorgerufen werden.

### Höhere Gewalt

Höhere Gewalt ist ein von außen einwirkendes, nicht vorhersehbares und nicht beeinflussbares Ereignis, das auch bei äußerster Sorgfalt des Betroffenen nicht abgewendet werden kann. Ein Beispiel für höhere Gewalt ist beispielsweise eine Steinlawine, die sich in den Bergen ohne äußere Einwirkung löst und Schaden verursacht. Im Gegensatz zu Elementarschäden umfasst höhere Gewalt nicht nur die Folgen von Naturereignissen. So kann beispielsweise ein platzender Reifen ein Fall höherer Gewalt sein, wenn für dieses Ereignis kein Verschulden, wie zum Beispiel Materialfehler, Überalterung, fehlerhafte Montage etc., vorliegt. Für Schäden, die durch höhere Gewalt entstanden sind, trägt niemand die Verantwortung. Die Prinzipien des Verschuldens und der Haftung sind hier nicht anwendbar.

## PROBLEMKIND ALTERSVORSORGE

Deutschland hat ein demografisches Problem durch zunehmende Überalterung und eine schrumpfende Bevölkerung. Durch den demografischen Wandel in Deutschland sinkt, bedingt durch Geburtenrückgang aber auch durch Arbeitslosigkeit, die Anzahl der Beitragszahler. Im Gegensatz dazu steigt auf Grund höherer Lebenserwartung die Zahl der Rentner. Die jüngere Generation finanziert durch ihre Beiträge in die Rentenversicherung die laufenden Leistungen an Rentner und Behinderte. Gleichzeitig wissen die Jüngeren, dass sie nicht umhinkommen, privat Vorsorge zu betreiben, weil der Generationenvertrag auf der Kippe steht. "Die Rente ist sicher!". Diesen Satz kennt wohl jeder - und er stimmt. Leider ist die Höhe der Rente nicht sicher und das sorgt für zunehmenden Unmut in der jüngeren Generation, wegen der damit verbundenen Doppelbelastung aus Rentenbeiträgen und privater Vorsorge.

**In den letzten Jahren kommt ein völlig neues Problem auf die Tagesordnung: Die Finanzkrise sorgt für große Unsicherheiten bezüglich der geeigneten Form der Altersvorsorge und dies führt zu einer gewissen Zurückhaltung bei den Anlegern.**

Wir wollen daher verschiedene Formen der Altersvorsorge und deren Eignung und vor allem Akzeptanz bei den Kunden beleuchten.

### 1. Versicherungen

Versicherungen sind nicht so schlecht, wie sie von Manchem dargestellt werden. In den letzten Jahren hat sich ein regelrechter Aufkauf-Sektor gebildet, wo man sich fragen muss, warum man dem Kunden die angeblichen Nachteile dieser Vorsorgeform erklärt, und dann die Verträge selbst aufkauft. In den meisten Fällen geht es nur um die Platzierung "neuer" Anlagen, für die der Kunde sonst kein Geld zur Verfügung gehabt hätte.

Immer wieder in die Kritik gestellt wird der Garantiezins von 2,25 Prozent, der nicht einmal auf den vollen Beitrag wirkt. Das ist richtig! Richtig ist aber auch, dass die durchschnittliche Verzinsung eines Lebensversicherungsvertrages über 4 % p.a. beträgt. Dies natürlich nur, wenn man den Vertrag die vereinbarte Dauer fortführt. Kündigt man früher, entstehen garantiert Verluste. Ist der Vertrag richtig dimensioniert (bezüglich Form, Laufzeit und Prämie), gibt es hingegen keinerlei Probleme. Ein Festgeld von dauerhaft 4 % p.a. zu finden, ist derzeit aussichtslos. Und unsicherer aufgehoben, als bei Banken und Sparkassen oder unter dem Kopfkissen ist das Geld bei Versicherungsunternehmen auch nicht. Die Finanzkrise und die Zukunft des Euro stellt eine Gefahr dar, aber diese wirkt auf alle Geldwerte - und zwar bundesweit auf alle Bürger. Von der Hochfinanz wollen wir hier nicht sprechen, diese Herrschaften leben ohnehin in einer anderen Welt.

Das Problem ist also nur die richtige Dimensionierung, gepaart mit einer geeigneten Anlageform.

Es bieten sich Riester- und Rürup-Rente an, beide aber nur in Größenordnungen, die der Nichtverfügbarkeit der Anlage über viele Jahre gerecht wird. Da sollte man sich auch nicht durch staatliche Zulagen und Steuervorteile beeindrucken lassen. Die Verträge der dritten Schicht hingegen sind jederzeit verfügbar und haben mit dem Halbeinkünfte-Verfahren trotzdem einen steuerlichen Vorteil (wenn man den Vertrag frühestens mit dem 60. Lebensjahr auflöst).

Versicherungen haben zudem einen großen Vorteil, den manche Kunden auch als Nachteil empfinden: sie sind nicht kurzfristig verfügbar und eine Kündigung stellt eine gewisse Hemmschwelle dar. Verwunderlich bei den Kritikern ist nur, warum sie den Vertrag dann erst abgeschlossen haben. Die Tatsache, dass es sich um einen langfristigen Vertrag handelt, dürfte doch von vorn herein bekannt gewesen sein???

### 2. Alternativen

Den Kritikpunkt bei Versicherungen, nämlich die hohe Kostenbelastung (meist innerhalb der ersten fünf Jahre des Vertrages), gibt es allerdings auch bei fast allen anderen Anlageformen. Kosten entstehen bei jedem Vertrag, wenn man mal das Sparbuch und Co. außen vor lässt. Dummerweise werden Kostenbelastungen aber meist im Kleingedruckten versteckt oder gar nicht erst erwähnt. Bei Anlageformen im Bereich der Beteiligungen kommt neben der ebenfalls hohen Kostenbelastung und der steuerlichen Problematik zudem das Risiko des (Total-)Verlustes hinzu, das natürlich kleingeredet wird.

Als echte Alternativen oder sagen wir lieber als echte Ergänzung zu Lebens- und Rentenversicherungen sehen wir nur Investmentfonds und Edelmetalle an. Das Thema Edelmetalle wurde an anderer Stelle ausführlich behandelt. Daher hier nur noch ein kurzer Hinweis, dass auch der Edelmetallsparrplan 5,75 % Abschlusskosten hat und dass auch dort Depotgebühren anfallen. Auch physische Edelmetalle haben Kosten. Schauen Sie sich nur einen Goldbarren von 1 g an, der derzeit für über 45 Euro gehandelt wird, bei ca. 33 bis 35 Euro Goldpreis an der Börse.

Investmentfonds haben hingegen das Dilemma, dass der Markt unüberschaubar ist und es kaum einen Fonds gibt, der dauerhaft gute Ergebnisse bringt. Im Edelmetallbereich konzentrieren wir uns auf zwei Objekte (eben Gold und Silber), während es ca. 3.000 Investmentfonds gibt. Und durchaus nicht alle Kunden sind mit den Ergebnissen ihrer Fonds gänzlich zufrieden, in den letzten zehn Jahren bestimmt mit sinkender Zahl.

## FAZIT

**Private Vorsorge ist so wichtig wie noch nie! Trotzdem ist die Unsicherheit unter den Anlegern groß. Anlageformen und -Möglichkeiten gibt es genug. Nur wenn man seine Anlagen auf verschiedene Anlageklassen verteilt, kann man nichts falsch machen. Ein "Warten auf bessere Zeiten" hat keinen Zweck! Die Finanzkrise ist noch lange nicht ausgestanden und ob Deutschland noch einmal die goldenen Jahre eines Wirtschaftswunders erlebt, bleibt abzuwarten...**

Rücksendung bitte per Brief, eMail an [info2010@suega.de](mailto:info2010@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](http://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. [ ] Pflegetagegeld-Versicherung** mit \_\_\_\_\_ € pro Tag

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

[ ] Berufsunfähigkeits-Versicherung

[ ] Erwerbsunfähigkeits-Versicherung (nur zwei Ges.-Fragen!)

[ ] 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](http://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](http://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:

[ ] PKV: Großschadentarife in der PKV

[ ] PFLEGE: Vermögenssicherung 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:

## LOOOGGY - Das Werbe- und Infoblächen-Portal

Die Werbebranche ist eine der wichtigsten überhaupt. Ohne Werbung geht gar nichts, das weiß jeder Unternehmer aus seinem eigenen Geschäft. Während sich aber die "Großen" die besten Stücke vom Kuchen abschneiden (weil sie diese auch bezahlen können), haben kleinere Firmen meist nur ein geringes Budget und mitunter fehlen die Ideen, was man mit dem wenigen Geld effektiv tun kann.

Da setzt **LOOOGGY®** an, ein Internet-Portal ([www.LOOOGGY.com](http://www.LOOOGGY.com)), welches Werbe- und Infoblächen in der Außenwerbung, aber auch in allen Medien und im Internet vermarktet. Man kann eigene Angebote einstellen oder nach geeigneten Werbe- und Infoblächen suchen. Anregungen dafür, was alles möglich ist, findet man in den „100 Tipps“ auf der Webseite des Anbieters.

**Jeder kann mitmachen! Privatpersonen** (PKW-Werbung, Immobilien-, T-Shirt-Werbung...), **Vereine, Verbände und Organisationen** (Banden-, Zaun-, Trikotwerbung...), **Selbständige und Freiberufler** (Fahrzeugwerbung, Beileger, Printwerbung...) und selbst **Behörden, Kommunen und Unternehmen** (Stadtwerbung, Plakate, Kulturstätten, Brücken/Geländer...) finden geeignete Anbieter bzw. Abnehmer!

Und da auch die Print-, Rundfunk- und TV-Medien sowie das Internet (Banner- und Newsletter-Werbung) nicht vergessen wurden, wird die gesamte Bandbreite der Werbung abgedeckt. Jeder noch so kleine Homepage-Betreiber kann seine Werbeflächen preiswert auf **LOOOGGY®** vermarkten und selbst die großen Werbeagenturen haben mitunter freie Werbe- oder Infoblächen anzubieten oder suchen nach solchen. Werbeagenturen, Werbemittelhersteller- und Verkäufer, Messeveranstalter und Messebauer, Druckereien, Verlage, Presseagenturen und alle weiteren Anbieter, die weitestgehend zum Thema „Werbung“ passen, haben eine perfekte Werbepattform und können direkt in ihrer Zielgruppe auf ihr Unternehmen und ihr Angebot aufmerksam machen.

**Jeder neu angemeldete Nutzer erhält zehn Frei-Inserate im Wert von insgesamt 99,50 Euro als Start-Geschenk und kann so LOOOGGY® risikolos testen!**

Das Prinzip ist einfach: **LOOOGGY®** stellt nur den Kontakt zwischen den Parteien her. Die Verhandlungen über Preise und Konditionen der beworbenen Werbeflächen sowie die entsprechenden Verträge führen beide Seiten eigenständig. **LOOOGGY®** hat darauf keinen Einfluss.

Nach einem Relaunch der Webseite freut sich **LOOOGGY®** auf Ihren Besuch. Als Nutzer melden Sie sich bitte auf [www.LOOOGGY.com](http://www.LOOOGGY.com) an, interessierte Vertriebspartner unter [www.LOOOGGY.de](http://www.LOOOGGY.de)! Ihre Fragen beantworten wir gern unter **0171-8943900!**



Das Warenzeichen **LOOOGGY®** wurde am 11.3.2008 beim Deutschen Patent- und Markenamt unter Nr. 307 73 018 registriert.

Weltneuheit Weltneuheit Weltneuheit Weltneuheit Weltneuheit Weltneuheit Weltneuheit Weltneuheit



**Sicherheitstechnik**

Beinahe im Minutentakt finden in Deutschland Einbrüche statt. Die meisten Einbrecher wählen den Weg durch die Fenster und benötigen dafür oft nur Sekunden.

**Das mobile Fenstergitter**

ist eine genial einfache und zugleich effektive Sicherheitslösung.

**Unser Produkt bietet folgende Vorteile:**

**Es ist in kürzester Zeit und ohne Handwerker durch Klemmwirkung einzubauen.**

Kann jederzeit entfernt- und wieder installiert werden.

Außenwand und Putz werden nicht beschädigt.

Es entstehen keine Einbaukosten. Kann auch in Mietobjekten angewendet werden.



**Kurzum: Sie fühlen sich in Ihrem zu Hause sicher und in Ihrer Abwesenheit ist Ihr Eigentum geschützt.**

Kontakt: HemTec Sicherheitstechnik: Gerd Hemme • Burgenblick 2 • 99869 Cobstädt • Tel. 036202 – 20857  
Fax: 036202 – 786101 • mobil 0173 – 5483118 • Email: [HemTec@web.de](mailto:HemTec@web.de) • Internet: [www.hemtec.de](http://www.hemtec.de)