



## AUF EIN NEUES!

Liebe Leser!

Ein ereignisreiches Jahr liegt hinter uns - und ein sicher genauso ereignisreiches Jahr (oder ein noch viel dynamischeres?) liegt vor uns. Das Jahresende brachte wie jedes Jahr eine Menge zusätzlicher Arbeit und an Weihnachten war zeitweise nicht zu denken.

Wir haben bewusst auf die Weihnachtsgrüße verzichtet, um Ihren Briefkasten und Mailordner in der Vorweihnachtszeit nicht noch mehr zu strapazieren. Ich versichere Ihnen, dass ich Sie nicht vergessen habe und möchte Ihnen hiermit die besten Wünsche für das noch junge Jahr 2012 übermitteln.

**Ich wünsche uns allen Besinnung  
auf das Wesentliche und den Mut zur Veränderung!  
Alle Guten Wünsche für 2012 und vielen Dank für Ihr Vertrauen!**

Was bringt uns 2012? Mit hoher Wahrscheinlichkeit nicht das Ende der Welt!

Wenn Sie diese Zeilen lesen, hat das Euro-Bargeld seinen 10. Geburtstag hinter sich und es gibt ihn immer noch. Fraglich ist allerdings, wie lange es den Euro noch geben wird. Die Diskussionen über eine Verkleinerung des Euro-Raumes wurden in den letzten Wochen lauter. Selbst seriöse Medien stellten unterschiedliche Szenarien auf, wie es weitergehen könnte.

Was genau passieren wird, weiß wohl nicht mal die Bundesregierung - woher auch?

Die meisten Bürger interessiert das auch gar nicht, weil es immer irgendein "Weiter" geben wird. Möglicherweise wäre eine Währungsreform eine Chance für einen neuen Aufschwung in Deutschland. 1948 hat das geklappt (zugegeben unter ganz anderen Umständen) und auch die Hinzunahme von 16 Millionen neuen Konsumenten in den DM-Währungsraum im Jahr 1990 brachte einen deutlichen Aufschwung mit sich.

Seien wir also nicht pessimistisch, sondern eher Optimisten, die jede Veränderung auch als Chance für eine Verbesserung sehen.  
Ihr Frank Ulbricht

## eMail oder Brief?

Den vorliegenden Newsletter versenden wir an ca. 1.500 Empfänger. Das ist eine deutliche Steigerung gegenüber den 1.100 Exemplaren der letzten Aussendung.

Dies ist darauf zurückzuführen, dass wir die News bisher ausschließlich auf dem Postwege versandt haben und jetzt erstmals auch eMails dafür nutzen.

Viele Kunden und Interessenten haben uns Ihre eMail-Adressen angegeben, so dass diese Versandart überwiegt. Bisher haben wir auf die Papierform gesetzt, weil sich ein Brief eben einfacher liest als eine eMail. Nachteilig wirkten sich aber der hohe Aufwand an manueller Arbeit beim Couvertieren und natürlich nicht unerhebliche Druck- und Portokosten aus!

Wenn Sie diesen Newsletter in Papierform erhalten haben, können Sie uns gern Ihre eMail-Adresse für den zukünftigen elektronischen Versand mitteilen. Umgekehrt können die Kunden, die jetzt erstmals die eMail-Version erhalten haben, und doch lieber "normal" lesen wollen, die Versandart auf Post zurückstellen lassen.

Jede Variante hat ihre Vorteile. Während der eMail-Versand preisgünstig und schnell ist, ist das gedruckte Exemplar wahrscheinlich besser lesbar. Das pdf-Dokument hat den Vorteil, dass Links sofort anklickbar sind und sich die Ausgabe problemlos archivieren lässt.

Wir haben übrigens die älteren Newsletter seit 2005 auf [www.suega.de](http://www.suega.de) eingestellt. Gleich auf der Startseite finden Sie einen entsprechenden Link.

Die deutliche Erhöhung der Auflage ist auch darauf zurückzuführen, dass wir nun auch älteren Interessenten die News zusenden, was bisher zu aufwendig war. Es handelt sich hierbei um Noch-Nicht-Kunden, die sich seinerzeit über die verschiedensten Webseiten bzw. Aktionen bei uns gemeldet und sich damals nur für ein bestimmtes Thema interessiert haben. Viele dieser Interessenten waren überrascht, wie breit doch unser Angebotsspektrum ist. Mit der Aufnahme in unseren Verteiler reagieren wir darauf. Natürlich kann jeder Empfänger dem eMail-Versand widersprechen und auf die Papier-Version umstellen oder sich auch ganz aus dem Verteiler streichen lassen. Wir hoffen, dass das "Löschen" nicht allzu häufig passiert und freuen uns auf Ihre Meinung zu dieser Neuregelung.

## UNSER ANGEBOT IM ÜBERBLICK

Die folgenden Produkte bzw. Sparten können Sie über uns erhalten:

<b>VERSICHERUNGEN</b>	<b>FINANZIERUNGEN</b>	<b>ANLAGEN</b>	<b>SERVICE &amp; INFO</b>
Krankenversicherung	Baufinanzierung	Goldsparpläne	VFH e.V.
Pflegezusatzversicherung	Gewerbefinanzierung	Edelmetalle	GVI e.V.
Altersvorsorge	Privatkredite	Goldie - for Kids	SENREX
Arbeitskraftabsicherung	Kostenloses Konto	Seltene Erden	Tarifwechsel 204
Kindervorsorgeverträge	Kautionsversicherung	weitere Sachwerte	PRIVAT-Report
Privat-Verträge			INTERNET:
Gewerbe-Verträge, KFZ, Rechtsschutz, Fotovoltaik und und und....			<a href="http://www.suega.de">www.suega.de</a>

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

In dieser Ausgabe unserer "SüGa-Gruppe" können Sie u.a. Informationen zu den folgenden Themen finden:

### 10 Jahre Euro-Bargeld

Und wie geht es weiter?

### Tarifwechsel nach Par. 204 VVG

So senken langjährig Privat-Versicherte ihre Krankenversicherungs-Prämien

### Komplett kostenlos!

Das kostenlose DKB-Konto ist wieder verfügbar. 2,05 % Guthabenzins, weltweit kostenlos Bargeld abheben und weitere Vorteile für Sie.

### Einfach und sicher!

Unter [www.easycurrency.de](http://www.easycurrency.de) nennen wir unsere Altersvorsorge-Vorschläge!

### Familien-Pflegezeitgesetz

Ein neues Gesetz regelt die Freistellung zur Pflege Angehöriger.

Und wie immer finden Sie 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 + 33 253,  
mobil 0171 / 89 43 900,  
eMail: [frank.ulbricht@suega.de](mailto:frank.ulbricht@suega.de)  
Internet: [www.suega.de](http://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!

# PKV-TARIFWECHSEL gemäß Par. 204 VVG KURZMELDUNGEN

## PRIVAT-Verträge

Mit dem Jahreswechsel 2012 wurden viele PKV-Versicherte mit z.T. drastischen Beitragsanpassungen konfrontiert. Vor allem DKV- und Central-Versicherte waren betroffen, neben vielen anderen Anpassungen wurde aber auch der VISION 1 der AXA (nur bei Frauen) überdurchschnittlich erhöht.

Langjährig bei einer Gesellschaft Versicherte haben oftmals keine Chance, sich einen neuen Tarif bei einer anderen Gesellschaft zu suchen. Zudem würden die angesparten Alterungsrückstellungen verfallen. Neben dem inzwischen gestiegenen Eintrittsalter sind es mitunter auch die mittlerweile aufgetretenen Krankheiten, die einen Wechsel verhindern.

So bleibt als einzige Alternative nur der Tarifwechsel innerhalb der eigenen Gesellschaft. Dieser wird durch den Paragraph 204 des Versicherungsvertrags-Gesetzes (VVG) geregelt.

Hier auszugsweise dessen Wortlaut:

*(1) Bei bestehendem Versicherungsverhältnis kann der Versicherungsnehmer vom Versicherer verlangen, dass dieser*

*1. Anträge auf Wechsel in andere Tarife mit gleichartigem Versicherungsschutz unter Anrechnung der aus dem Vertrag erworbenen Rechte und der Alterungsrückstellung annimmt; - soweit die Leistungen in dem Tarif, in den der Versicherungsnehmer wechseln will, höher oder umfassender sind als in dem bisherigen Tarif, kann der Versicherer für die Mehrleistung einen Leistungsausschluss oder einen angemessenen Risikozuschlag und insoweit auch eine Wartezeit verlangen; - der Versicherungsnehmer kann die Vereinbarung eines Risikozuschlages und einer Wartezeit dadurch abwenden, dass er hinsichtlich der Mehrleistung einen Leistungsausschluss vereinbart...*

Die Gesellschaften bieten von sich aus älteren Versicherten Tarifumstellungen an, die meist über eine höhere Selbstbeteiligung oder niedrigere Leistungen eine Beitragsreduzierung erzielen.

Ob dies vorteilhaft gerade für langjährig Versicherte ist, die ja meist auch ein höheres Alter und daher möglicherweise eine schon eingeschränkte Gesundheit haben, ist aber fraglich.

Mit einem richtig durchgeführten Tarifwechsel haben langjährig Versicherte die Möglichkeit, meist sogar ohne erneute Gesundheitsprüfung in einen gleichwertigen Tarif zu wechseln und damit bis zu 50 % der bisherigen Krankenversicherungsprämien einzusparen.

Möglich wird dies, weil die meisten Gesellschaften im Laufe der Jahre immer neue Tarife auflegen, um damit jungen und gesunden Kunden attraktive Angebote unterbreiten zu können. Versicherte in geschlossenen (nicht verkaufsoffenen Tarifen) haben hingegen zunehmende Probleme, weil diese Tarife wegen des fehlenden Zugangs neuer Kunden "vergreisen". Dies potenziert sich durch den Effekt, dass junge und gesunde Kunden den Tarif wegen der ständig steigenden Prämien verlassen und somit weitere Beitragsanpassungen nötig werden.

Der Tarifwechsel stellt ein gesetzliches Recht des Versicherten dar, was aber nicht immer einfach durchzusetzen ist. Tritt der Kunde selbst an seinen Versicherer mit diesem Ansinnen heran, erhält er oftmals Angebote, die noch nicht optimal sind.

Prinzipiell hat jeder Versicherte zwei Möglichkeiten:

- 1. Inanspruchnahme professioneller Beratungsdienste**
- 2. Eigene Bemühungen bei seiner Gesellschaft**

Die erste Variante ist mit einem Kostenaufwand, aber keinem Kostenrisiko verbunden ist, siehe unten.

Die zweite Variante ist mit sehr viel Arbeit verbunden, weil man sich in den Tarif-Dschungel der Versicherer einarbeiten muss. Nur so kann der Versicherte entscheiden, ob das ihm unterbreitete Angebot auch wirklich günstig ist.

Die bessere Alternative wäre also die Einschaltung eines Versicherungsberaters, der Ihnen ein unterschriftsreifes Angebot unterbreitet, auf das Sie sich wirklich verlassen können.

Sie sollten dies immer tun, wenn Sie

- wenigstens sieben bis zehn Jahre ununterbrochen bei der gleichen Gesellschaft versichert sind
- derzeit einen Monatsbeitrag oberhalb 400 Euro zahlen
- in einem Normaltarif (keinem Beihilfetarif!) versichert sind

Nur dann, wenn Sie das Ihnen unterbreitete Umstellungsangebot annehmen, zahlen Sie der Beratungsgesellschaft ein angemessenes Honorar. Dieses beträgt acht Monatsbeiträge der Einsparung zuzüglich Mehrwertsteuer. Nehmen Sie beispielsweise ein Umstellungsangebot an, was Ihren Monatsbeitrag um 200 Euro senkt, zahlen Sie ein Honorar von 1.600 Euro plus MwSt. Das klingt erst einmal teuer. Bedenken Sie aber, dass es sich um eine Versicherungsberatung handelt, die Ihnen dauerhaft Vorteile bringt. Versuchen Sie dies allein, wird alleine die Verhandlungsdauer mit der Gesellschaft teurer sein. Und wenn Sie vielleicht noch zwanzig Jahre eine Einsparung von 200 Euro im Monat haben, geht es schon unverzinst um 48.000 Euro, die in keinem Verhältnis zu dem Honoraraufwand von weniger als 2.000 Euro stehen.

Nehmen Sie das Ihnen unterbreitete Umstellungsangebot innerhalb der nächsten zwei Jahre nicht an, schulden Sie dem Beratungsunternehmen keinen Cent! Sie gehen also keinerlei Risiko ein!

Meine eigenen Kunden kann ich natürlich selbst beim Tarifwechsel unterstützen. Dies ist als Nebenleistung der Vermittlung erlaubt. Trotzdem rate ich Ihnen, das Beratungsunternehmen in Anspruch zu nehmen, wenn die o.g. Voraussetzungen gegeben sind.

Es gibt übrigens nur zwei Versicherungsgesellschaften, die nicht für einen Tarifwechsel in Frage kommen. Und Ihr Einsparungspotential wächst natürlich mit der Höhe der derzeitigen Prämien und der Versicherungsdauer! Haben Sie Fragen? Natürlich kann ich Ihnen hier in der gebotenen Kürze nicht alle Informationen geben. Rufen Sie mich an, um weitere Einzelheiten zu besprechen. Ich freue mich auf Ihre Kontaktaufnahme!  
Ihr Frank Ulbricht

Wie viele Kunden wissen, stehen wir nicht jedes Jahr auf der Matte um "bessere" Tarife anzubieten, die meist etwas abgespeckt und somit "billiger" sind. Wir bemühen uns grundsätzlich, Ihnen immer die günstigsten verfügbaren Tarife anzubieten. Kontinuität zahlt sich aus. Wer viel Jahre seiner Gesellschaft die Treue hält, kann in einem Versicherungsfall, der etwas auf der Kippe steht, eher auf Kulanz hoffen als ein Kunde, der öfter wechselt. Und Altverträge sind nicht sooo schlecht! Meist bieten Sie günstige Prämien und ausreichende Leistungen. Natürlich gibt es Ausnahmen, so z.B. beim Elementarschutz in der Wohngebäude-Versicherung, der erst in den letzten Jahren zum Standard wurde.

Wir haben unser Angebot an privaten Sach-, Haftpflicht-, Unfall- und Rechtsschutz-Verträgen überarbeitet und bieten bei Neuabschlüssen vorzugsweise diese Tarife an. Auf [www.privat.suega.de](http://www.privat.suega.de) können Sie sich informieren

## Gesellschaften werden immer kritischer

Wir stellen fest, dass die Gesellschaften in der Schadensbearbeitung immer kritischer werden. Bevor gezahlt wird, wird geprüft. Das ist auch prinzipiell richtig. Es häufen sich jedoch die Fälle, wo man es offensichtlich übertreibt: Ein KFZ-Versicherer kürzt eine Rechnung, wo der Monteur mehr Zeit berechnet hat, als die Herstellervorgabe vorsah. In der Elektronikversicherung wird die Einsendung defekter PC-Bauteile zur Prüfung verlangt und bei Überspannungsschäden ist es schon lange "normal", dass eine Ablehnung kommt, wenn der Versicherte nicht den genauen Zeitpunkt des Blitz-Einschlages benennt. Die Gesellschaften verfügen über ziemlich genaue Daten, wann und wo es "eingeschlagen" hat.

Unser Tipp: Ärgern Sie sich nicht mit Bagatellschäden herum und vereinbaren Sie eine akzeptable Selbstbeteiligung.

## Baufinanzierungen

Die Investition in "Betongold", also Immobilien, ist nach wie vor beliebt! Wir beschaffen Ihnen gern die entsprechende Finanzierung. Wir haben geeignete Partner, die sowohl private als auch gewerbliche Objekte finanzieren. Bitte sprechen Sie uns an, wenn Sie Immobilieneigentum erwerben wollen oder ein Darlehen für die Erweiterung oder Reko benötigen.

## MietschutzPolice

Die erst seit 2011 im Angebot befindliche MietschutzPolice erfreut sich zunehmendem Interesse bei Vermietern. Die Police ersetzt Schäden, die durch die durch nicht vertragsgerechte Nutzung der Wohnung entstehen. Mietschulden oder Sachschäden an der Wohnung werden durch die Versicherungsgesellschaft ersetzt. Es gilt eine geringe Selbstbeteiligung und der Vermieter kann sich zwischen 5.000, 10.000 oder 15.000 Euro Versicherungssumme je Wohnobjekt entscheiden. Die Prämien beginnen bei rund zehn Euro monatlich. Weitere Informationen (incl. Antrag und Bedingungen) finden Sie auf unserer Homepage [www.suega.de](http://www.suega.de)

## KURZMELDUNGEN

### Central KV

Die Central Krankenversicherung musste zum Jahresanfang die Prämien drastisch erhöhen (angeblich um bis zu 70 %). Hinzu kommt, dass sämtliche Billigtarife schon im Sommer 2011 geschlossen wurden und ab 1.4.2012 der Maklervertrieb aufgegeben wird. Ursache sind möglicherweise Fehlkalkulationen. Wir haben die Central-KV ab sofort nicht mehr im Angebot.

### Lohnenswerte Anlagen

Im Nachhinein weiß man es immer besser. Welche Anlagen haben 2011 die beste Rendite gezeigt?

DAX	-17,0 %
S&P 500	0 %
Dollar gegenüber Euro	+3,4 %
Rohstoffpreise	-7,0 %
Gold	+13,5 %
Silber	-8,0 %
Immobilien	+4,9 %

### Unisex-Tarife & Maya

Merkwürdig ist es schon, dass genau am "Weltuntergangstag", dem 21.12.2012, die Unisextarife in der PKV eingeführt sein müssen. Als hätten das die Maya geahnt...

Mit den Unisextarifen sollen die Unterschiede zwischen Männer- und Frauen-Tarifen in der PKV abgeschafft werden. Man darf gespannt sein, wie das genau umgesetzt wird...

### SONDERAKTIONEN

Auf [www.suega.de](http://www.suega.de) finden Sie ständig Sonderaktionen, wo wir besonders interessante Produkte bewerben. Schauen Sie mal rein! Diesmal geht es um Edelmetalle, die wir in verschiedenen Formen im Angebot haben. Sie können einen Sparplan auf physisch vorhandenes Gold (oder Silber) abschließen, der bei uns ab 50 Euro Monatsbeitrag erhältlich ist (für Kinderverträge schon ab 25 Euro) und der gleichzeitig Zukäufe gegen Einzahlung zusätzlicher Gelder ermöglicht. Auch Direktkäufe ohne Abschluss eines Sparplans sind über uns möglich.

### Versicherungspflicht für Selbständige?

Weil immer mehr Freiberufler und Selbständige zu wenig verdienen und deshalb an der eigenen Altersvorsorge sparen, plant Vater Staat eine Pflicht-Altersvorsorge für diese Personengruppe. Nach Ansicht der Regierung ist es günstiger, wenn die Selbständigen zukünftig eigene Rentenversicherungsbeiträge zahlen, als später dem Staat auf der Tasche zu liegen. Man darf gespannt sein, ob bzw. wie das umgesetzt wird.

### Neue Riester-Renten-Anforderungen

Seit 1.1.2012 beträgt der Mindest-Eigen-Beitrag für Riesterrenten 120 Euro im Jahr. Selbständige oder Nicht-Versicherungspflichtige, die über den Ehegatten in einem sog. Anhängselvertrag riestern, müssen zukünftig 60 anstatt 30 Euro Jahresbeitrag zahlen. Die Verfügungsgrenze neu abgeschlossener Verträge steigt von 60 auf 62 Jahre. Erst dann kann eine Auszahlung aus einem Riester-Vertrag erfolgen.

## DKB-KONTO WIEDER VERFÜGBAR!

Seit Ende 2011 bieten wir Ihnen wieder das kostenlose DKB-Konto an. Wir reagieren damit auf die Wünsche unserer Kunden, die doch ab und an danach gefragt hatten.

Ab sofort können Sie das Konto beantragen und von dessen TOP-Leistungen profitieren. Es ist komplett kostenlos und hat somit auch keine versteckten Kosten. Natürlich würden Ihnen aber im Falle der Inanspruchnahme des beinhaltenen Cash-Kredites Überziehungszinsen berechnet. Doch selbst diese sind nur sehr gering.

Hier eine kurze Zusammenfassung für dieses clevere Konto für Angestellte, Selbständige, Freiberufler, Studenten (mit Studentenausweis) und Rentner:

- 0,00 Euro für Kontoführung online
- kostenlose VISA-Card + Partnerkarte
- kostenlose ec-Karte + Partnerkarte
- kostenloser VISA-Card-Bargeldservice an Geldautomaten weltweit
- kostenlose Überweisungen / Lastschrift / Daueraufträge online
- kostenloser monatlicher Kontoauszug online
- 2,05 % p.a. VISA-Card-Guthabenkonto mit täglicher Verfügbarkeit und Verzinsung ab dem ersten Euro-Cent
- 7,90 % p.a. Cash-Kredit (Überziehungszins Girokonto, Stand 11/2011)

Das Konto besteht aus zwei Unterkonten. Die EC-Karte greift auf das Girokonto zu und hat derzeit 0,5 % Verzinsung. Wenn Sie Geld abheben, tun Sie das weltweit kostenlos mit der VISA-Karte, deren Konto derzeit mit 2,05 % verzinst wird. Zwischen beiden Konten können Sie täglich Ihr Guthaben switchen, natürlich kostenfrei.

Es gibt zwei kleine Nachteile, aber damit können die meisten Kunden sicher leben:

Die Kontoführung ist nur online möglich, d.h. Sie benötigen einen Internetzugang! Haben Sie diesen nicht, helfen Ihnen unsere Partner gern bei der Beschaffung der notwendigen Hardware und der Einrichtung des Internetzugangs. Eine kurze Rückmeldung genügt.

Der zweite Nachteil ist eher marginal: Bareinzahlungen sind zumeist gebührenpflichtig. Da die DKB keine Filialen unterhält, müssten Sie Bareinzahlungen bei einer anderen Bank vornehmen, die dann entsprechende Gebühren berechnet. Da Bareinzahlungen aber relativ selten vorkommen, dürfte das kein Problem sein.

Als Geschäftskonto kommt dieses Konto ohnehin nicht in Frage. Es ist ein Privatkonto. Wenn Sie aber ein Haus oder eine Eigentumswohnung besitzen, bietet sich das Konto als Hauskonto an. Sie haben so einen Überblick über die Effektivität, weil alle Kosten und ggf. Mieteinnahmen über das Konto erfasst werden können. Wenn Sie an einer Kontoeröffnung interessiert sind, erbitten wir Ihre Rückinfo. Die Kontoeröffnung ist online im Büro (mit sofortiger Schufa-Abfrage) oder mittels altbewährter Papier-Formulare möglich. Gern senden wir Ihnen diese zu.

## PFLEGEZEIT & FACHKRÄFTEMANGEL

Der Bundestag hat am 20.10.2011 das Gesetz zur Vereinbarkeit von Pflege und Beruf verabschiedet. Die Kurzaussage lautet: Wer Familienangehörige pflegt, kann nun auf Erleichterungen in Form der Freistellung aus dem Arbeitsprozess "hoffen".

Seit dem 1. Januar 2012 haben Beschäftigte so die Möglichkeit, ohne allzu hohe Gehaltsseinbußen für zwei Jahre ihre Arbeitszeit zu verringern. Schon jetzt kann sich ein Pflegend bis zu einem halben Jahr von seiner Arbeitsstelle freistellen lassen, dies allerdings ohne Bezahlung. Diese Regelung bleibt unverändert bestehen. Außerdem besteht ein Anspruch auf unbezahlte Freistellung an zehn Tagen, wenn überraschend ein Pflegefall in der Familie auftritt. Das soll helfen, eine bedarfsgerechte Pflege für Angehörige zu organisieren.

Gut angenommen wurde dieses Angebot zumindest für die 6-monatige Freistellung nicht. Offenbar sind viele der Pflegenden auf das Arbeitsentgelt angewiesen und fürchten zudem um ihren Arbeitsplatz. Nun gibt es also eine gesetzliche Neuregelung.

Arbeitnehmer, die pflegebedürftige Angehörige versorgen, können künftig ihre Arbeitszeit maximal zwei Jahre auf bis zu 15 Stunden in der Woche reduzieren. Halbiert sich somit beispielsweise die Wochenarbeitszeit, gibt es für die Dauer der Pflegezeit 75 Prozent des letzten Bruttoeinkommens. Das allein wäre ein Geschenk. Ist es aber nicht, weil die Fehlzeit anschließend wieder herausgearbeitet werden muss. Ob dies von den Pflegenden angenommen wird, ist fraglich. Wohl deshalb hat der Gesetzgeber keinen Rechtsanspruch für diese Familienpflegezeit verankert. Der Arbeitnehmer selbst muss mit seinem Arbeitgeber entsprechende Vereinbarungen treffen. Gibt es wichtige betriebliche Gründe, kann der Arbeitgeber die Freistellung verweigern. Es herrscht Fachkräftemangel!

Der an den Pflegenden gezahlte Lohn- bzw. Gehaltsvorschuss wird von der Staatsbank KfW ausgezahlt. Die Rückzahlung erfolgt nach dem Ende der Freistellung durch Wiederaufstockung der Arbeitszeit bei unverändertem 75 % Arbeitseinkommen. Erst wenn das Konto bei der KfW ausgeglichen ist, wird das Arbeitsentgelt wieder auf 100 Prozent angehoben.

Hinzu kommt folgendes: Um das Ausfallrisiko etwa wegen Berufs- oder Erwerbsunfähigkeit des Beschäftigten zu minimieren, muss jeder, der Familienpflegezeit in Anspruch nimmt, eine Versicherung abschließen. Die Prämien sind nach Angaben des Familienministeriums aber angeblich gering. Dies zu glauben fällt sehr schwer, wenn man bedenkt, in welchem Alter die Pflegebedürftigen zumeist sind. Aus unseren Schätzungen heraus dürften sich die meisten Pflegenden, die unter dieses Gesetz fallen, nahe des Rentenalters, also 60 plus sein.

Daher ist es kein Wunder, dass es jede Menge Kritik an dem Gesetz gibt.

Die Gewerkschaften und Sozialverbände nennen es unsozial, weil die Kosten von den Beschäftigten alleine zu tragen sind. Einen bis zu vierjährigen Gehaltsverzicht von 25 Prozent könnten sich ohnehin nur gut verdienende Arbeitnehmer leisten.

**Unsere Alternative: Eine private Pflegerentenversicherung schützt Ihr Vermögen!**

## IST IHRE ALTERSVORSORGE EINFACH UND SICHER?

Die Renten sind sicher! Mit diesem Satz machte sich der ehemalige Bundesarbeitsminister Norbert Blüm quasi unsterblich. Wirklich sicher sind sie wohl nur für Politiker und für die Bürger, die ihre Rentenvorsorge in die eigenen Hände nehmen. Letzteres erfordert allerdings eine kluge Vorsorge-Strategie.

Dabei hat der Bürger zwei Möglichkeiten:

- 1. Das blinde Vertrauen auf Versicherungsgesellschaften und deren Vertreter**
- 2. Eigene Recherchen und das Hinterfragen der vorliegenden Angebote**

Punkt 1 kann gründlich schief gehen.

Kürzlich fragte mich ein Kunde um Rat, was er mit der Ablaufleistung seiner Rentenversicherung tun soll. Soll er die lebenslange Rente oder die Kapitalabfindung wählen? Der Vertrag war über 12 Jahre gelaufen und somit steuerfrei. Die Gesellschaft (eine durchaus angesehene!) bot 360 Euro monatliche Rente (mit fünf Jahren Rentengarantiezeit) an oder knapp 60.000 Euro als einmalige Kapitalabfindung.

Wie würden Sie entscheiden?

Sicher würden auch Sie die Kapitalabfindung wählen.

Leider ist diese Option bei vielen neueren Verträgen gar nicht mehr vorgesehen. Denken Sie nur an die beliebte Rürup- und Riester-Rente... Und es gibt immer noch Vertreter, die steuerfreie Altverträge von vor 2005 durch "viel bessere" Neuverträge ersetzen, weil sie sonst dafür keine Chance hätten. Dem Versicherten fügen sie damit eindeutig Schaden zu.

Überlegen Sie daher genau, mit wem Sie Geschäfte machen!

Natürlich können Sie versuchen, gehen betrügerische Vermittler vorzugehen, meist jedoch ohne Erfolg.

Schauen Sie sich genau an, was Sie unterschreiben! Und denken Sie mit! Hinterfragen Sie, warum es sich lohnen sollte, in ein 14.000 km entferntes Investment einzusteigen, wo die meisten Kunden keinerlei

Möglichkeit haben, sich vor Ort davon zu überzeugen, ob es dieses überhaupt gibt.

Hellhörig sollten Sie immer dann werden, wenn Ihnen zur Kündigung einer bestehenden Anlage (gleich welcher Art) im Zusammenhang mit dem Neuabschluss einer anderen Anlage geraten wird!

Die meisten Kunden sind unterversorgt. Warum sollte man da vorhandene Anlagen kündigen?

Ach ja, weil es vielleicht *Lebens*-Versicherungen sind! Ich meine, auch die gehören im richtigen Verhältnis ins Vorsorge-Depot. Und eine private Lebens- oder Rentenversicherung versteht wohl jeder. Zumindest grundsätzlich. Denn wenn ein Produkt mit 40 Seiten Kleingedrucktem einhergeht, fragt man sich, was das soll. Neu ist ja das Produktinformationsblatt, was mit wenigen Sätzen beschreiben soll, um welches Produkt es sich handelt. Schauen Sie mal spaßeshalber rein. Da kommt einem die aktuelle TV-Werbung der Versicherungsgesellschaften schon etwas merkwürdig vor.

Kein Spaß ist, dass offenbar jede Versicherungsgesellschaft an einer Papierfabrik beteiligt ist. Kein Abschluss ohne einen Stapel Papier!

Was will ich Ihnen damit sagen? Ganz ohne Formulare geht es nicht. Trotzdem sollten Sie versuchen, einfache und verständliche Verträge für Ihre Altersvorsorge abzuschließen, die dann auch noch bestimmten Sicherheitsmerkmalen genügen.

Ich empfehle Ihnen seit 2008 Edelmetalle, was keine große Leistung ist, wenn man 17 Jahre lang fast nur Versicherungen vermittelt hat.

Viele meiner Kunden haben Versicherungen zur Altersvorsorge abgeschlossen. Die Zahl derer, die sich zusätzlich für Edelmetalle entschieden haben, ist noch sehr niedrig. Zum einen fehlt oft das Geld, andererseits fehlt das Vertrauen. Dem Papiergeld und Zinseszins wird offenbar viel mehr Vertrauen entgegengebracht, als Edelmetallen, die viel älter sind als jede Währung. Überlegen Sie, wem SIE vertrauen können!

Weitere Infos: <http://www.easycurity.de>

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

An  
SüGa Versicherungsmakler  
GmbH  
Affalter  
Hauptstraße 43  
08294 Lößnitz

### ABSENDER:

Name, Vorname / Firma:

Adresse:

Telefon / Fax / Handy:

E-Mail-Adresse:

**Ich möchte diesen Newsletter zukünftig**

per eMail     per Briefpost     gar nicht mehr erhalten

**Ich interessiere mich für folgende Angebote und bitte um**

ein persönliches Beratungsgespräch bzw.  ausführliche schriftliche Informationen:

- Altersvorsorge    Privat    Betrieblich    Private Krankenversicherung    Pflege-Ergänzungs-Versicherung
- Absicherung der Arbeitskraft (BU/EU)    Private Krankenzusatzversicherung    Sterbegeldversicherung
- Risiko-Lebensversicherung    Verein Gesundheitsvorsorge e.V.    Bausparen    Bildungsfinanzierung
- Edelmetalle    Sofortkauf    Sparplan    Gesetzliche Krankenversicherung    Bau-Finanzierungen
- Privat-Verträge (Hausrat, Haftpflicht...)    Präventionstarif MediPrävent    Privatkredite    Untern.-Beratung
- Kindervorsorge    Vers.    Edelmet.    Private Unfallversicherung    Mitgliedschaft im VFHI e.V.
- Betriebliche Vers.    Sach    Haftpfl.    SONSTIGES:    Tarifwechsel Paragraph 204 VVG
- Elektronik-    Photovoltaik-Vers.
- Kautionsversicherungen    D & O
- Mietschutz-Police    Rechtsschutz-V.

\* 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**



gesund und kreativ Werkstatt  
Gestalte Dein Leben

## KREATIV SEIN UND SELBST ETWAS GESTALTEN



In den Kreativtagen am See haben Sie vom Mo 09.04.2012 bis Do 12.04.2012 die Gelegenheit dazu!  
Sie kreieren Ihre eigenen, einzigartigen Mosaik.

## Tauchen Sie ein in die wunderbare Welt des Mosaikens!

Haben Sie einen alten Tisch im Keller, langweilige Blumentöpfe, Vasen oder Schalen...

Bringen Sie diese mit und machen daraus fröhliche Hingucker. Selbst gesammelte Muscheln aus Urlauben, Edelsteine oder sonstige Schätze finden ihren Platz in Ihren Mosaiken.

Greifen Sie hinein in die farbenprächtigen Mosaiksteine, legen Sie die Fliesenteile passend zueinander und erleben das wohlthuende kreative Tun. Das eigene Werk erfreut Ihr Herz!

**Margaretha Maria Mayr** hat eine **gesund und kreativ Werkstatt** in Oberasbach mit Schwerpunkt MOSAIK. Sie macht Projekte in Schulen, Kindergärten, auf Aktivspielplätzen, in Seniorenheimen und für Privatkunden. Ihre Mosaikbilder zeigte sie bisher in 29 Ausstellungen.

### Fragen oder besondere Mosaikwünsche an

Margaretha Maria Mayr, Schwalbenstr. 13,  
90522 Oberasbach,  
[Kontakt@mandala-mosaik.de](mailto:Kontakt@mandala-mosaik.de)  
[www.mandala-mosaik.de](http://www.mandala-mosaik.de),  
Tel. 0911-9713662

Dort erhalten Sie auch Informationen zu den Kreativtagen am See. 4-tägiges Seminar ab 190 Euro  
3 Übernachtungen mit Frühstück ab 115 Euro  
Sie wohnen im 3-Sterne Seminarhotel mit freundlicher, familiärer Atmosphäre, direkt am Wolfgangsee im Salzkammergut, Oberösterreich.

## Sie suchen extragünstige Werbung für Ihr Unternehmen?

Wie wäre es dann mit HAKEN-Flyern? Die haben nämlich einen HAKEN: sie zeichnen sich dadurch aus, dass sie fast nichts kosten. Dafür enthalten sie fremde Werbung, d.h. sie sind mit Ihrer Werbung z.B. nur einseitig bedruckt. Die Druckkosten sponsert ein Werbepartner, der dafür seine Werbung einducken darf. Wir garantieren Ihnen, dass es kein Unternehmen Ihrer Branche ist und dass die Werbung nicht anstößig oder in anderer Weise negativ wirkt. Dabei muss der Werbe-Eindruck nicht mal riesengroß sein! Mitunter reichen 20% oder 30% der Gesamtfläche dafür aus. Schauen Sie sich das Beispiel an!

Der Werbepartner finanziert den weitaus größeren Teil der Rechnung, Sie zahlen nur rund 1/3 der "normalen" Kosten.

### Warum sind HAKEN-Flyer so interessant?

Wie Sie wissen, erfordert die Verteilung der Werbung viel Aufwand und z.T. hohe Kosten. Der "Haken-Sponsor" trägt den größten Teil der Druckkosten spart sich so die Verteil-Kosten. Außerdem erreicht er so immer wieder völlig neue Zielgruppen.

Wofür sind Haken-Flyer geeignet? Für alle Drucksachen, wo es nicht in erster Linie um Ihr Image geht, sondern eher um den Preis und/oder die Schnelligkeit bzw. Verfallbarkeit der Information. Außerdem für alle Terminkarten, Eintrittskarten, Veranstaltungsankündigungen oder wo Sie z.B. nur eine einseitig bedruckte Information benötigen.

### Sie brauchen "vollwertige" Werbung?

Kein Problem! Sie erhalten von uns sämtliche Drucksachen, wie

- Visitenkarten und Adress-Aufkleber
- Briefbögen und Formulare
- Flyer in allen Formaten und Papiersorten
- Ansichts- und Grußkarten mit Ihrem Motiv/Logo
- Wandkalender (13- bzw. 14-seitig) in den Formaten A5 bis A2
- Plakate bis Format A0
- Werbebanner auf verschiedenen Materialien (vollflächig 4-farbig bedruckt) in allen denkbaren Größen

### Und dies alles zu günstigsten Konditionen!

Gern unterbreiten wir Ihnen ein entsprechendes Angebot!



Sie suchen Werbe- und Infoflächen in der Außenwerbung, in sämtlichen Medien oder auch im Internet?  
Sie haben als Unternehmen, Verein, Kommune oder als Privatperson freie Werbeflächen anzubieten, sei es auf Ihren Fahrzeugen, Ihrer Immobilie, im Vereinsgelände, in Ihrer Kundenzeitschrift, auf Ihrer Webseite oder anderswo?  
LOOOGGY, das neue Werbeflächenportal hilft Ihnen dabei!

www.LOOOGGY.com  
... und Sie werden gesehen!

Anfragen an:  
Handelsvertretung Frank Ulbricht  
Hauptstr. 43  
08294 Löbnitz  
Tel 03771-33849  
E-Mail [info@u-service.de](mailto:info@u-service.de)

**LOOOGGY -Werbe-TIPP:**  
SIE SIND FIT und zahlen trotzdem jeden Monat mehr als das 4-fache Ihres Lebensalters an Krankenversicherungsbeiträgen, obwohl Sie sich zu besten Bedingungen PRIVAT versichern könnten? Das muss nicht sein! Informieren Sie sich über ein einzigartiges und innovatives PKV-Konzept mit besten Leistungen und niedrigsten Prämien! Für alle, die eigenverantwortlich handeln und gesundheitsbewusst leben!  
Rechnen Sie SELBST: [www.easy-PKV.de](http://www.easy-PKV.de) ... einfach besser!