

## Versicherungen im Wandel

In den letzten drei Jahren hat sich die Häufigkeit der Berichterstattung über Versicherungen in den Medien vervielfacht. Auf das 170-fache! Und zumeist wird kritischer berichtet. Dies wahrscheinlich, um von anderen Problemen abzulenken, sicher aber auch deswegen, weil es genauso jede Menge Probleme im Versicherungsbereich gibt.

Das Hauptproblem ist die derzeitige (und offenbar noch einige Jahre anhaltende) Niedrigzins-Periode. Diese wirkt sich fast auf die gesamte Versicherungswirtschaft aus, weil in allen Sparten Geld angelegt wird, um spätere Leistungen begleichen zu können.

Besonders betroffen sind Lebens- und Kranken-Versicherungsverträge.

Gerade sorgt das Lebensversicherungsreformgesetz für Diskussionen. Dabei wird nicht alles so heiß gegessen, wie es gekocht wird. Die Neuregelung hat das Ziel, die Substanz für die Kunden zu stärken und ihnen die Sicherheit zu geben, dass einmal garantierte Leistungen jederzeit verfügbar sind. Die Versicherer müssen nun keine hoch verzinsten Papiere mehr vorzeitig verkaufen, um fiktive Buchgewinne an früher ausscheidende Versicherte auszuzahlen. Eine Kündigung eines laufenden Vertrages ist zumeist ohnehin nicht sinnvoll, da mit Nachteilen verbunden. Dem Kunden entgehen dabei die Schlussüberschüsse, die die Versicherungsunternehmen nur bei den Verträgen ausschütten, die bis zum Ende laufen. Und wo will man das freiwerdende Geld anlegen? Hinzu kommt, dass auch in den Vertrag eingeschlossene Zusatzleistungen verloren gehen.

Zum 1. Januar 2015 sinkt für neue Verträge der Garantiezins von derzeit 1,75 auf 1,25 Prozent. Der Garantiezins ist jedoch nur ein Baustein in der Gesamtrendite einer Lebensversicherung. Viele Gesellschaften liegen mit ihrer laufenden Gesamtverzinsung bei 3,50 Prozent. Dazu kommen noch Schlussüberschüsse und eine Beteiligung an den Bewertungsreserven, so dass die Gesamtverzinsung meist bei über 4,00 Prozent liegt.

Da der neue Garantiezins sich auch auf die Prämien biometrischer Produkte (Berufsunfähigkeits-, Risikolebens- und insbesondere Pflegerentenversicherungen) auswirkt, empfehlen wir bei Interesse eine frühzeitige Kontaktaufnahme.

Da der Ruf von Versicherungen sowohl mit den Leistungen des Innendienstes, als auch mit denen der Berater vor Ort festgemacht wird, spielt natürlich das subjektive Empfinden des Kunden eine große Rolle. Ich bin mir darüber im Klaren, dass auch ich nicht unfehlbar bin - im Gegenteil! Wenn ich an meine Anfangszeit als Versicherungsvermittler denke, so ist das mit unserer heutigen Arbeitsweise nicht mehr vergleichbar! Trotzdem oder gerade deswegen: Vielen Dank für Ihre Treue! Ich bin immer für Sie da!

*Frank Ulbricht*

## In eigener Sache

In der letzten "SüGa-Gruppe" haben wir zwei Dual-SIM-Smartphones zur Verlosung ausgeschrieben. Fast 80 Einsendungen gingen ein. Das waren natürlich deutlich mehr als bei anderen Aussendungen. Vielen Dank allen Einsendern für Ihr Interesse.

Wir haben uns entschieden, ein Smartphone als Spende für die Tombola des **Lößnitzer Straßenfestes** zugunsten krebskranker Kinder am 5.7.2014 zu spenden. Die Organisatorin, Frau Yvette Eckardt, konnte dann frei von persönlichen Interessen den zweiten Gewinner aus dem Lostopf ziehen: **Claus Hampel aus Döbeln**. Herzlichen Glückwunsch!

**Für alle anderen hier als Trostpreis die Auflösung der anderen TOP-Angebote:**

Eine kostenlose SIM-Karte für Ihr Handy erhalten Sie bei [www.Netzclub.net](http://www.Netzclub.net). Diese enthält eine monatliche kostenlose Flatrate von 100 MB - also ausreichend für Durchschnitts-Nutzer. Das kostenlose Firmenkonto (sogar mit Verzinsung des Guthabens!) gibt es bei der FIDOR-Bank München ([www.fidor.de](http://www.fidor.de)).

## PKV-KOMPLETT

Hier noch mal in aller Kürze unser komplettes Krankenversicherungs-Angebot:

- **PKV** fast alle Gesellschaften verfügbar - für fast jeden eine Lösung möglich; incl. Einkommensabsicherung und Pflegeergänzungstarifen
- **Ges. KV** auch hier mehrere Anbieter; incl. Infos zu Familienversicherung
- **EWR-Tarife** das sind die Europäischen Anbieter, die im Ausnahmefall für Deutsche im Inland in Frage kommen; Sie erhalten auf jeden Fall eine Komplett-Info!
- **BEA** Beitragsentlastung im Alter; diese ist für alle PKV-Versicherten angeraten, um nicht in die Altersfalle zu geraten; wir bieten Modelle auch außerhalb des PKV-Vertrages, so über die Basisrente oder Edelmetalle!
- **TW 204** Der Tarifwechsel nach § 204 VVG innerhalb Ihres Versicherers erhält Ihnen die Alterungsrückstellungen!
- **Betriebl. KV** Wir haben zwei interessante BKV-Tarife im Angebot: für PKV-, GKV- und Nicht-Versicherte, für Gesunde und Kranke; für ALLE - genial einfach!
- **Zusatz-KV** das sind die üblichen Zahn- und Brillen-Versicherungen, aber auch TOP Stationär-Tarife für gesetzlich Versicherte!

Da das niedrige Zinsniveau auch Auswirkungen auf die PKV-Prämien haben wird, sollten sich alle Betroffenen frühzeitig beraten lassen. Fragen kostet nichts!

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

heute erhalten Sie die neue "SüGa-Gruppe". Wieder zu viel Text und keine Fotos? Dafür mit viel Inhalt und u.a. den folgenden Themen:

- **Ein Rückblick auf die letzte Ausgabe - Mit den Gewinnern der Smartphone-Verlosung!**
- **Wegen des Erfolgs eine neue Aktion!**
- **Unser PKV-Komplettangebot**
- **Nachrechnen - so viel ist die Rente wert!**
- **Sterbegeld - ein schönes Wort für ein gar nicht so schlechtes Produkt**
- **Gebäudeversicherung - einfach erklärt**
- **Der neue SüGa-Goldsparplan - besser geht's wirklich nicht!**
- **Kurzmeldungen aus der Branche**

Ich freue mich auf Ihre Response und wünsche viel Spaß beim Lesen!

Ihr

*Frank Ulbricht*

## WEBSEITEN

[suega.de](http://suega.de) - das Gesamtangebot  
[Pflegevers.de](http://Pflegevers.de) - Pflegeversicherung  
[easy-PKV.de](http://easy-PKV.de) - PKV mit Rechner  
[Premium-PKV.de](http://Premium-PKV.de) - mit Anfrageformular  
[Tarifwechsel204.de](http://Tarifwechsel204.de) - PKV-Tarifwechsel  
[suega.de/goldrichtig](http://suega.de/goldrichtig) - goldrichtige PKV  
[Privat-Report.de](http://Privat-Report.de) - Fachinformationen  
[SENREX.de](http://SENREX.de) - unser Seniorenportal  
[NetVitalis.de](http://NetVitalis.de) - Gesundheitsnetzwerk Lpz.  
[suega.de/goldsparplan](http://suega.de/goldsparplan) - Edelmetalle  
[easycurrency.de](http://easycurrency.de) - Altersvorsorge  
[MyDigR.de](http://MyDigR.de) - Das papierlose Büro  
[privat.suega.de](http://privat.suega.de) - günstige Privatverträge  
[U-Service.de](http://U-Service.de) - Handelsvertretung F.U.

## Mitarbeiter gesucht

Wir suchen freiberufliche oder angestellte Mitarbeiter/innen für unser Unternehmen.

Wenn Sie die Voraussetzungen für eine Tätigkeit als Versicherungsvermittler erfüllen und in einem perfekt organisierten Maklerbüro arbeiten wollen, so melden Sie sich bitte schnellstmöglich bei uns! Sie erhalten die Chance auf eine neue Perspektive! Alle Einzelheiten besprechen wir am besten im persönlichen Gespräch! Für entsprechende Empfehlungen vielen Dank!

## 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](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!

## NACHRECHNEN!

Eine meiner Kundinnen verdient (als Kindererzieherin in den alten Bundesländern) 2.700 Euro brutto im Monat. Netto sind das rund 1.800 Euro. Der kürzlich eingegangene Rentenbescheid besagt, dass sie später eine Rente von 1.300 Euro erhält. Darauf ist Verlass - vielleicht steigt die Rente auch noch an...

Bedauerlich ist nur, dass es sich bei dieser Angabe nur um die Bruttorente handelt. Der tatsächliche Auszahlungsbetrag ist viel niedriger. Nach Steuern (!) und Sozialabgaben verbleibt eine Nettorente von rund 900 Euro. Oh - das ist ja wirklich wenig.

Und auch das ist nur die „halbe Wahrheit“!

Unter Berücksichtigung der Inflationsrate haben diese rund 900 Euro Auszahlungsbetrag dann nur noch eine Kaufkraft von heute gerade mal 650 Euro...

Erlebnisse dieser Art dürften zukünftig zunehmen. Warum wird aber die niemals zur Auszahlung kommende Bruttorente im Rentenbescheid so hervorgehoben? Wahrscheinlich, um die Menschen zu beruhigen...

Die Deutschen hätten also allen Grund, ihre Altersvorsorge zu erhöhen. Das Gegenteil ist aber der Fall! Natürlich auch auf Grund der niedrigen Zinsen ist das Sparverhalten hierzulande stark zurückgegangen.

**Unser Angebot: RECHNEN SIE SELBST! Wir bieten Ihnen eine ganz einfaches selbstrechendes pdf-Formular, mit dem Sie mittels einfacher Übertragung der Werte aus Ihrer Renteninformation Ihre ECHTEN Werte errechnen können. Fordern Sie dieses per eMail bei uns ab!**

Sparen muss man fürs Alter, aber mit gleicher Intensität auch für alle anderen Sachen, die Geld kosten. Das sind Anschaffungen und Urlaube und vielleicht das neue Auto. Das alles ist planbar. Hinzu kommen aber viele unplanbaren Sachen, wie Unfälle, Krankheiten oder andere Schäden, die Geld kosten oder das Einkommen reduzieren. Nicht alle dieser Schäden sind versicherbar und manche Sachen lohnt es nicht, zu versichern...

Überdenken Sie Ihre Versicherungsverträge! Vereinbaren Sie akzeptable Selbstbeteiligungen und stellen Sie alle Verträge auf den Prüfstand!

Das spart Geld und Arbeitsaufwand. Viel wichtiger ist es hingegen, alle existenzbedrohenden Schäden abgesichert zu haben. In der Wohngebäudeversicherung ist es z.B. durch Vereinbarung einer Selbstbeteiligung möglich, bei gleichbleibender Prämie den Elementarschaden-Schutz beitragsneutral in den bestehenden Vertrag einzuschließen.

**Und wie und wo könnte man heute günstig sparen?**

Für's Alter vielleicht mit einer Basisrente und deren hoher steuerlicher Förderung oder mittels der neuen Indexpolice mit höherer Transparenz und jährlich neu festgelegter Verzinsung.

Und als Reserve für hoffentlich nur wenige Schäden? Edelmetalle oder Festgelder...

## HINTERBLIEBENEN-VORSORGE

Der Abschluss einer Sterbegeldversicherung zeugt von einer hohen Verantwortung für seine Familie. Die meisten Sterbefälle kommen doch unerwartet und sorgen neben der Trauer auch für jede Menge Aufwand und Trübel. Wie gut, wenn dann wenigstens finanziell vorgesorgt ist!

Nun ist es ja nicht so, dass man ganz blank ist und die Beerdigungskosten nicht tragen könnte. Vielmehr ist es so, dass in vielen Familien das Girokonto nur schwach besetzt ist und das meiste Geld irgendwo angelegt ist. Wenn es dann der oder die Verstorbene war, wer in der Familie die Geldangelegenheiten verwaltet hatte, ist zunächst große Ratlosigkeit angesagt.

Und auch diejenigen, die ein Extra-Konto eingerichtet haben und dort einige Tausend Euro nur für den einen Zweck lagern, machen etwas falsch! Sie sollten das Geld lieber ausgeben und das Leben bestmöglich genießen!

Möglich macht das eine Sterbegeldversicherung, deren einziger Nachteil der unschöne Name ist. Man zahlt monatlich einen kleinen Betrag ein und der Versicherer garantiert je nach Beitragshöhe und Eintrittsalter einen bestimmte Geldbetrag im Todesfall. Mit anderen Worten, es gibt eine 100 %ig sichere Auszahlung und man muss sich keine finanziellen Sorgen mehr machen.

Die überwiegende Mehrzahl der Verträge endet mit einer höheren Auszahlungssumme, als Beiträge eingezahlt wurden! Sie glauben das nicht? Dann fordern Sie ein beispielhaftes Angebot für sich ab!

Für jüngere Menschen mit einem hohen Absicherungsbedarf, z.B. für ein Darlehen, ist die Risiko-Lebensversicherung sicher die bessere Wahl. Eine Risikoversicherung wird immer über eine festgelegte Zeitspanne abgeschlossen. Erlebt man das Ende des Vertrages, so gibt es keine Auszahlung. Und wenn man einen neuen Vertrag abschließen will oder muss, so verteuert sich dieser erheblich wegen des inzwischen gestiegenen Eintrittsalters. Etwa ab dem Alter 50 ist in vielen Fällen die Sterbegeldversicherung günstiger. Dies immer dann, wenn keine hohen Verbindlichkeiten bestehen und somit kleinere Versicherungssummen ausreichen..

Sterbegeldversicherungen haben einen weiteren Vorteil: Es gibt keine Gesundheitsfragen! Das Fehlen gleichen die Versicherer aus, indem zumeist in den ersten 18 Monaten nur eine Teil-Versicherungssumme garantiert wird. Durch die damit garantierte Annahme des Versicherungsvertrages können somit auch Kranke einen Hinterbliebenenschutz erhalten, wenn sie nicht anderweitig bereits ausreichend vorgesorgt haben. Und man darf mehrere Sterbegeldversicherungen (bei verschiedenen Versicherern) abschließen. Eine Kollegin berichtet kürzlich, dass sie einem plötzlich erkrankten Unternehmer auf diese Weise eine Hinterbliebenen-Absicherung in Höhe von 120.000 Euro beschaffen konnte. Bei der im Raum stehenden Diagnose wäre das auf anderem Wege undenkbar gewesen...

## KURZMELDUNGEN

### BGH-Urteil KFZ-Schaden

Hat ein Geschädigter sein Fahrzeug nach einem Unfall sach- und fachgerecht reparieren lassen, so hat er keinen Anspruch darauf, auf Basis eines Gutachtens abzurechnen, wenn die tatsächlichen Reparaturkosten unter denen des Gutachtens liegen. Das hat der Bundesgerichtshof entschieden.

### Versicherungsmarkt spaltet sich

Nach einer Studie eines Trendforschungsinstitutes wird sich der Versicherungsmarkt in den nächsten Jahren in einen Economy- und einen Premium-Markt spalten. Das Standard-Segment wird dadurch komplett wegfallen. Der Economy-Markt wird demnach durch das Internet dominiert, der Premiumbereich durch persönliche und individuelle Beratung.

### Rente Chance Plus

Eine große deutsche LV-Gesellschaft bietet seit einiger Zeit diese neue börsenorientierte Privat-Rente an. Der Kunde wird mit einem Überschuss-System am Kursgewinn des Euro-Stoxx 50 beteiligt. Kursschwankungen können hier also durchaus eine Chance sein, denn bei negativer Entwicklung bleibt das Kapital trotzdem erhalten und kann danach von den folgenden Steigerungen profitieren. Für das abgelaufene Versicherungsjahr von Juli 2013 bis Juli 2014 konnte den Kunden 9,72 % Wertzuwachs auf das vorhandene Vertragsguthaben gutgeschrieben werden. Der Einstieg ist möglich ab 10.000 Euro.

### Nochmal: Zinstief

Bis ins Jahr 2064 - also volle 50 Jahre - dauert eine Immobilienfinanzierung, wenn der Kreditnehmer im derzeitigen Zinstief nur auf die Monatsrate schaut und die Tilgungshöhe vernachlässigt. Gefährlich wird es vor allem dann, wenn man nicht an zukünftig steigende Zinsen denkt!

### MyDigR - Wir scannen Ihre Vertragsakten

Mit [www.MyDigR.de](http://www.MyDigR.de) (Mein Digital-Archiv) gewinnen Sie den Papierkrieg! Es geht um das papierlose Büro oder das papierlose Unternehmen Familie. Wir bieten Ihnen eine Anleitung, wie Sie mit einfachsten Mitteln auf "digital" umstellen. Dort finden Sie auch den Vorschlag, dass wir gegen Berechnung Ihre Versicherungs-Ordner digitalisieren. Sie erhalten die Ordner mit den aufzubewahrenden Dokumenten zurück und eine CD mit allen Dateien im pdf-Format.

### VOLLMACHTEN & VERFÜGUNGEN

Patientenverfügung und Vorsorgevollmacht sollten in keiner Familie fehlen. Viele Menschen haben aber deren Notwendigkeit noch nicht erkannt, andere zögern wegen der entstehenden Kosten.

Wir haben deshalb mit einem Verein eine Zusammenarbeit begründet, der Ihnen eine professionelle und preiswerte Erstellung dieser Dokumente garantiert. Sie erhalten rechtskonforme Vorlagen und ausführliche Informationen. Ein Ehepaar zahlt für die Ausfertigung aller Dokumente 120 Euro an den Verein, eine Einzelperson 70 Euro.

## SONDERAKTIONEN auf [www.suega.de](http://www.suega.de)

Hier erhalten Sie regelmäßig bestimmte Vorteile! Schauen Sie gleich mal nach!

## Gebäudeversicherung - einfach erklärt

Deutschland hat weltweit eine der höchsten Eigentumsraten bei Wohngebäuden! Für die allermeisten Hausbesitzer ist der Abschluss einer Wohngebäudeversicherung eine Selbstverständlichkeit, stellt doch das eigene Haus meist die größte Investition im Leben eines Menschen dar. Zwar werden durch diese Versicherung Schäden nicht verhindert, immerhin kann sie aber den Eigentümer vor großen Belastungen und sogar vor dem möglichen finanziellen Ruin bewahren. Das funktioniert aber nur dann, wenn der Vertrag einen ausreichenden Deckungsumfang hat. Das ist leider nicht immer der Fall. Und wegen gestiegener Schadenhäufigkeit stehen auch die Prämien unter Druck!

Im Folgenden finden Sie wichtige Hinweise, worauf Sie bei einem Versicherungsabschluss achten sollten.

### Versicherte Sachen

Versichert sind die im Versicherungsvertrag bezeichneten Gebäude mit ihren fest verbundenen Gebäudebestandteilen und Gebäudezubehör einschließlich unmittelbar an das Gebäude anschließender Terrassen auf dem im Versicherungsschein bezeichneten Versicherungsgrundstück.

Weitere Grundstücksbestandteile müssen im Versicherungsschein ausdrücklich benannt sein.

Versicherbar sind Wohngebäude, Wohn-/Geschäftsgebäude, Geschäftsgebäude, Bürogebäude sowie Nebengebäude wie Garagen oder Gartenhäuser. Die Nutzungsart ist im Versicherungsvertrag einzeln zu benennen.

Mit dem Gebäude verbundene Bestandteile sind grundsätzlich mitversichert. In Abgrenzung zur Hausratversicherung sei hier auf Einbaumöbel, insbesondere aber Einbauküchen hingewiesen. Sind diese individuell dem Gebäude angepasst („maßgefertigt“), gehören diese (zusammen mit den serienmäßigen Einbaugeräten!) zum Gebäude und werden mit diesem versichert. In vielen Fällen ist dies eine „Grauzone“, wo es Überschneidungen zur Hausratversicherung geben kann.

Auch das Gebäudezubehör ist mitversichert. Darunter versteht man bewegliche Sachen, die sich im Gebäude befinden oder außen am Gebäude angebracht sind und der Instandhaltung bzw. überwiegenden Zweckbestimmung des versicherten Gebäudes dienen. Dazu gehören u.a. Müllboxen sowie Klingel- und Briefkastenanlagen auf dem Versicherungsgrundstück.

Zu Wohnzwecken dienendes Gebäudezubehör ist ebenfalls mitversichert. Hierunter fallen z.B. Heizstoffe für Sammelheizungen oder Gemeinschafts-Wasch- und Trockenanlagen.

Im Grundversicherungsschutz zumeist nicht versichert sind Photovoltaikanlagen sowie deren zugehörige Installationen (z.B. Solarmodule, Montage- und Befestigungselemente, Mess-, Steuer- und Regelungstechnik, Wechselrichter und die Verkabelung).

Auf Antrag sind auf dem Hausdach befestigte Photovoltaikanlagen (Aufdachmontage) gesondert versicherbar.

Empfehlenswert ist aber immer eine gesonderte Versicherung für Photovoltaikanlagen, die auch das Ausfall- und Haftungsrisiko beinhaltet und somit einen umfassenden Schutz bietet.

### Versicherte Gefahren

Die verbundene Wohngebäudeversicherung besteht aus der Absicherung gegen Schäden durch

**Feuer** (Brand, Blitzschlag, Explosion, Absturz von bemannten Flugzeugen, Aufräumungs- und Abbruchkosten)

**Leitungswasser** (Bruch- u. Frostschäden an den Zu- u. Abwasserrohren der Wasserversorgung, Heizung und Sanitär, Unterspülung nach einem Rohrbruch, Frost- u. Bruchschäden an Versorgungsrohren auf dem Grundstück; Bruch von Schläuchen von Waschmaschinen und Geschirrspülern)

**Sturm und Hagel** (Sturmschäden ab Windstärke 8; Folgeschäden, z. B. Nasseschäden durch abgedeckte Dächer)

### Zusätzlicher Versicherungsumfang

Außer den o.g. Gefahren deckt die Wohngebäudeversicherung auch verschiedene Kosten und sonstige Vermögensschäden ab, die im Zusammenhang mit einem Versicherungsfall entstehen, so z.B. Aufräumungs- und Abbruchkosten; Bewegungs- und Schutzkosten (also z.B. Kosten für die Schuttbeseitigung, Kosten für die Dekontamination von Erdreich sowie Schadenabwendungs- und Schadenminderungskosten)

Mietausfallkosten (sind vermietete Wohnräume infolge des Versicherungsfalles im Mietwert gemindert und ist der Mieter berechtigt, die Zahlung der Miete ganz oder teilweise zu verweigern, so ist der entstehende Mietausfall gedeckt)

### Ausschlüsse

Kein Versicherungsschutz besteht (sofern dieser nicht ausdrücklich eingeschlossen ist) für Schäden durch Lawinen, Sturmfluten oder Grundwasser, also die sog. Elementarschäden. Nicht versichert sind auch Schäden durch Niederschläge, die durch geöffnete Fenster und Türen oder durch ein undichtes Dach eindringen oder z.B. durch umgefallene Wischeimer entstehen.

Besondere Hinweise sind auch in der **Leitungswasserversicherung** nötig. Der Versicherer leistet Entschädigung für innerhalb von Gebäuden eintretende frostbedingte und sonstige Bruchschäden an Rohren der Wasserversorgung (Zu- und Ableitungen) sowie frostbedingte Bruchschäden an Installationen wie Badeeinrichtungen, Waschbecken, Spülklosetts, Armaturen (z.B. Wasser- und Absperrhähne, Ventile, Geruchsverschlüsse, Wassermesser) sowie deren Anschluss-Schläuchen, Heizkörpern, Heizkesseln, Boilern oder vergleichbaren Teilen von Warmwasserheizungs-, Dampfheizungs-, Klima-, Wärmepumpen- oder Solarheizungsanlagen.

### Nicht versicherte Schäden

Nicht versichert sind grundsätzlich Schäden, die der VN vorsätzlich herbeiführt, oder durch Krieg und kriegsähnliche Ereignisse (innere Unruhen) und durch Kernenergie entstehen.

Versicherungsschutz besteht auch dann nicht, wenn der VN den Versicherer arglistig über Tatsachen täuscht oder dies versucht, die für den Grund der Höhe der Entschädigung von Bedeutung sind. Zur Kürzung der Entschädigungsleistung können sog. Obliegenheits-Verletzungen des Versicherungsnehmers oder seiner Repräsentanten führen. Dies bezieht sich auf Unterlassungen vor oder nach Eintritt eines Schadens (z.B. Nichtanzeige gefahrerhöhender Umstände oder mangelndes Nachkommen der geforderten Schadensminderungspflicht).

### Ermittlung der richtigen Versicherungssumme

Grundlage für die Berechnung der Versicherungsprämie und Ausdruck für den heutigen Wert ist in den meisten Fällen die Versicherungssumme 1914. Diese wird zumeist durch Wertermittlung anhand von Bauzustand und Größe ermittelt. Nicht zu empfehlen ist die einfache Übernahme des Wertes des Vorversicherers.

Empfehlenswert ist eine Versicherung nach **gleitendem Neuwert**. Das bedeutet, dass automatisch der Versicherungswert den sich verändernden Baupreisen über zentral festgelegte Faktoren angepasst wird. Somit ändern sich (meist jährlich) die Versicherungsprämie und die Versicherungssumme im gleichen Verhältnis. Im Schadensfall ist der Hausherr also optimal abgesichert, auch wenn er den Vertrag schon lange zuvor abgeschlossen hatte.

Erhöht sich aber im Laufe der Jahre der Versicherungswert durch Erweiterungsmaßnahmen oder Wertverbesserungen, so ist zur Vermeidung einer Unterversicherung die Versicherungssumme entsprechend anzupassen. Von Zeit zu Zeit sollte jeder Gebäudeeigentümer im eigenen Interesse eine Überprüfung und Angleichung vornehmen. Der mit dem Abschluss beauftragte Versicherungsvermittler kann dies nur anregen aber nicht selbst veranlassen, wenn ihm derartige Baumaßnahmen nicht angezeigt werden.

### WICHTIG:

Grundsätzlich ergibt sich der Versicherungsumfang aus den dem Vertrag zugrundeliegenden Bedingungen! Nehmen Sie sich die Zeit, diese selbst durchzusehen. Nur Sie kennen Ihre individuellen Wünsche und Ihre Vorstellungen vom optimalen Schutz. Dazu gehört auch die Kenntnis möglicher Gefahrsituationen. Daraus folgen Entscheidungen, die Ihnen Ihr Berater nicht abnehmen kann.

Denken Sie auf jeden Fall an den Einschluss von Elementarschäden! Die Wetterunbilden werden immer heftiger! Wenn Sie eine SB vereinbaren, bleibt die Wohngebäudeversicherung bezahlbar!

## UNSER ANGEBOT

Wir können Ihnen günstige Verträge anbieten. Wegen der Vielfalt des Angebotes können wir hier aber leider keine Beispielprämien nennen.

Für ein fundiertes Angebot benötigen wir folgende Angaben:

Adresse, Bau- und Reko-Jahr, Bauform, Unterkellerung, Wohnfläche, Gewerbefläche, Wohnflächenausbau im Keller, Ausstattung, Anzahl Garagen und Carports, gewünschter Versicherungsumfang.

Ein Erfassungsformular finden Sie auf [www.suega.de](http://www.suega.de) oder wir senden es Ihnen per eMail zu. Wir erstellen Ihr Angebot in der Regel innerhalb von nur zwei Arbeitstagen!

Bitte denken Sie daran, dass Sie eine dreimonatige Kündigungsfrist zur Hauptfälligkeit des Vertrages haben. Für Verträge mit Beginn am 1.12.2014 oder 1.1.2015 wird es als höchste Zeit, zu reagieren!

## SüGa-Goldsparen - besser geht's nicht!

Wir bieten Ihnen ganz neu in Zusammenarbeit mit einem namhaften Edelmetallhändler (und Prägeanstalt) den nach unserer Ansicht besten Goldsparplan an, den es gibt. Er bietet allerhöchste Flexibilität und Transparenz und verzichtet auf jegliche vorfälligen Gebühren.

### Warum überhaupt sollte man sich mit dem Kauf von Edelmetallen beschäftigen?

Genaugenommen ist es kein Kauf, sondern der Tausch von Papiergeld in echte Werte. Nun ist unbestritten, dass man mit Papiergeld einkaufen kann und dass es ebenfalls einen festgelegten Wert besitzt. Dies gilt aber nur so lange, wie Ihr Gegenüber das genau so sieht. Legen Sie einen verfallenen Geldschein vor, erhalten Sie bestenfalls den numismatischen Wert. Und die meisten Mitbürger haben schon mehrere Währungs-Unionen bzw. -Reformen erlebt. Trotzdem besteht keine unmittelbare Gefahr für den Euro.

Ganz anders sieht es mit den Banken aus. Fast sechs Jahre nach dem Höhepunkt der Finanzkrise stützt der deutsche Staat seine Banken immer noch mit gewaltigen Milliardensummen. In Portugal hat die Krise gerade die Großbank BES erfasst und die erfolgreiche Bankenrettung auf Zypern brachte ganz neue Rettungsmechanismen zu Tage.

Nachdenklich macht das schon...

Aber auch ohne jede Krise sind Edelmetalle eine gute, weil sichere Anlage! Gold und Silber kann man nicht nachmachen, sondern nur aufwändig montan gewinnen. Der Rohstoff ist endlich und wird doch (Silber dabei mehr als Gold) in der Industrie zwingend benötigt.

Gold ist Geld - in seiner besseren Form. Man kann Gold jederzeit in Geld zurücktauschen. Natürlich gibt es ein Kursrisiko. Die Edelmetallkurse steigen und fallen. Wenn man es aber nicht übertreibt (also in panischer Angst vor irgendeiner Krise keine Liquidität mehr besitzt), ist man immer "flüssig" und muss keine Notverkäufe tätigen.

Mit kurzfristigen Kursschwankungen muss man jedoch immer rechnen. Langfristig gesehen, können Edelmetalle niemals wertlos werden. Andere Finanzkonstrukte schon - Sie wissen das!

Ein modernes KFZ hat vor 100 Jahren genau so viel wie heute in Gramm Gold gekostet. Das gleiche gilt für den Maßanzug und viele andere Sachen. Es sind nicht die Edelmetalle, die im Wert schwanken, sondern wohl eher die Währungen...

### Der Hauptgrund für die Anlageempfehlung Edelmetalle ist jedoch das Fehlen von Alternativen.

Versicherungen sind in den meisten Fällen schon vorhanden, auch Fonds, Aktien und Immobilien. Letztere sind so teuer, dass sie für Kapitalanleger uninteressant werden und für den Kleinsparer ebenso. Es gibt keine einigermaßen vernünftig verzinsten Festgeldangebote oder Bundeswertpapiere.

### Gold hingegen wird oft noch gemieden. Warum eigentlich?

Eine Blase ist es garantiert nicht. Der Preis ist vor zwei Jahren um über 30 Prozent gefallen und pendelt seitdem um die 1000 Euro pro Feinunze Gold. Keiner weiß, wohin die Fahrt geht. Wir sehen günstige Einstiegs-Kurse. Eins ist sicher: GOLD BLEIBT GOLD!!

### Warum sollte es gerade ein Goldsparplan sein?

Natürlich dürfen Sie auch den Kilobarren (über uns oder anderswo) direkt kaufen. Das wäre dann wohl das andere Extrem. Ganz davon abgesehen, dass vielen Menschen das entsprechende Kleingeld fehlt, hätte das noch einen anderen Nachteil. Dieser ist das Kursrisiko. Man könnte zum falschen Zeitpunkt zu viel zu teuer kaufen.

Mit einem Goldsparplan macht man immer alles richtig! Ist das Edelmetall "teuer", kauft man für den festgelegten Betrag weniger ein, ist es "billig", dann eben mehr. Im Einkauf liegt der Gewinn!

Der größte Vorteil ist aber die völlige Entscheidungsfreiheit des Sparers im neuen SüGa-Goldsparplan. Es gibt keine Einzugs-ermächtigung und der Kunde kann einzahlen wann immer und soviel er will (ab 20 Euro je Einzahlung). Bewährt hat sich ein Dauerauftrag mit einem immer tragbaren Betrag und Zuzahlungen, wenn es passt.

### Mit dem SüGa-Goldsparplan erhalten Sie ein optimales Angebot:

- Goldkauf in gesicherter Qualität direkt bei einer Prägeanstalt
- schon ab 20 Euro monatlich, Zuzahlungen jederzeit möglich
- erworbenes Gold ist Ihr Eigentum, jederzeitiger Verkauf möglich
- tägliche Einsichtnahme in Ihr Goldkonto - mit voller Transparenz
- physische Auslieferung ab 1 oz (in Goldmünzen oder Goldbarren)
- niedrigste Versandkosten, Abholung beim Anbieter möglich
- keine Eröffnungs- oder Vertragsgebühren, keine Depotkosten
- nur 5 % Agio für jeden Kauf und 0,25 % Lagergebühr pro Quartal
- keine Laufzeitverpflichtungen, jederzeit kündbar
- Zahlung per Überweisung oder Dauerauftrag
- selbstverständlich versicherte Aufbewahrung im Sicherheitslager

Sehr niedrige Kosten und das Fehlen von voraus fälligen Gebühren zeichnen dieses Angebot aus. Wenn der Sparer 100 Euro einzahlt, werden am nächsten Freitagmittag davon für 95 Euro Gold gekauft. Die Transaktion ist am darauffolgenden Montag online einsehbar. Selbst die Lagerkosten sind absolut niedrig. Diese werden auf den Stichtagsbestand am letzten Tag des Quartals berechnet. Wegen der niedrigen Auslieferungsgrenze von einer Unze (31,104 g) hätte man beispielsweise am Stichtag nur 30 g Gold im Lager. Kostet die Unze z.B. 1000 Euro, so fielen Lagerkosten von gerade mal 2,41 Euro an, die als 0,075 Gramm dem Lager entnommen würden.

**Nutzen Sie JETZT dieses absolut preiswerte und transparente Angebot und fordern Sie von uns gratis den 60-seitigen PRIVAT-Report "Geldanlage in Edelmetalle" ab.** Dieser enthält alle Infos, die Sie für eine fundierte Kaufentscheidung benötigen.

**Alle Infos:** [www.suega.de/goldsparplan](http://www.suega.de/goldsparplan)

**Anmeldung:** <https://sparen.geiger-edelmetalle.de>

Bitte geben Sie während der Anmeldung den

Berater-Code **GE000037** ein

**Unter allen SüGa-Goldsparen, die ihren ersten Sparbeitrag bis zum 1.12.2014 geleistet haben, verlosen wir am 19.12.2014 ein modernes Android-Tablet, welches der glückliche Gewinner noch vor Weihnachten in seinen Händen hält!**

## RÜCKANTWORT SüGa-News 2/2014

Rücksendung bitte per Brief, eMail an [sekretariat@suega.de](mailto:sekretariat@suega.de) oder Fax an 03771/33256 oder 33253

An  
SüGa Versicherungsmakler  
GmbH  
Hauptstraße 43  
08294 Löbnitz

Ich interessiere mich für folgende Angebote:

### ABSENDER:

Name, Vorname / Firma:

Adresse:

Telefon / Fax / Handy:

E-Mail-Adresse:

Ich möchte die "SüGa-Gruppe" zukünftig  per eMail  per Briefpost  gar nicht mehr erhalten

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