



PRIVAT-Report

PFLEGE- VORSORGE für junge Menschen

“DREI EURO”
Die *junge* Pflegeabsicherung

... mit den besten
Empfehlungen!

SüGa-Gruppe 

© 2015 - 2017 SüGa Versicherungsmakler GmbH
Hauptstr. 43, 08294 Löbnitz, Tel. 03771/33257, Fax 33256, mobil 0171/8943900
eMail: info@suega.de; Internet: www.suega.de, www.junge.Pflegevers.de
HRB Chemnitz 14834, GGF Frank Ulbricht
Vermittlerregister: D-FP0F-3TWLD-62, IHK Chemnitz

Über mich

Darf ich mich Ihnen vorstellen?

Mein Name ist Frank Ulbricht, Jahrgang 1956.

Ich bin seit 1990 in der Versicherungsbranche tätig, seit 1992 als Versicherungsmakler und seit 1997 als Gesellschafter und Geschäftsführer der SüGa Versicherungsmakler GmbH, einem reinen Familienunternehmen mit Sitz in Löbnitz im Erzgebirge.



Seit der Jahrtausendwende habe ich mich zunehmend auf die Gesundheits-Finanzierung spezialisiert, und habe diese in den Folgejahren um Pflegeversicherungen und betriebliche Gesundheitskonzepte erweitert.

Dieser PRIVAT-Report wendet sich vornehmlich an junge Menschen – also hauptsächlich an 21- bis 50-Jährige. Angehörigen dieser Altersgruppe ist das Thema Pflege so fern, dass sie normalerweise nicht darauf ansprechbar sind. Aber gerade in jungen Jahren wäre eine Pflegebedürftigkeit der Super-GAU. Anders als im hohen Alter rechnet niemand damit – und ist in keiner Weise darauf vorbereitet.

Die Lösung: DREI EURO – die *junge* Pflegeabsicherung!

Sie können mir glauben: Wenn ich von diesem Angebot nicht 100 %ig überzeugt wäre, hätte ich diesen Report nicht geschrieben! Ich bin es aber, und so können Sie ihn heute in den Händen halten und sich in allen Einzelheiten mit diesem außergewöhnlichen Angebot vertraut machen.

In aller Kürze: Sie erhalten im Eintrittsalter 21 bis 50 Jahre für drei Euro Monatsbeitrag eine hochwertige Pfl egetagegeld-Versicherung eines sehr angesehenen deutschen Versicherers über 50 Euro kalendertäglich (also rund 1.500 Euro im Monat) mit Leistungen in allen Pflegegraden. Der Monatsbeitrag bleibt bis zum Alter 60 auf einem marginalen Niveau (maximal neun Euro monatlich), wenn *Sie* das so wollen.

Ein Pflegefall betrifft die ganze Familie!

Natürlich bieten wir das gleiche Angebot auch ab Geburt an (dann für acht Euro im Monat) und natürlich gibt es für ältere Menschen ebenfalls passende Tarife. Ich helfe Ihnen gern, wenn es um die richtige Absicherung geht!

Ich wünsche Ihnen viel Spaß bei der Lektüre dieses PRIVAT-Reports! Und denken Sie bitte immer daran: Wenn Sie Fragen haben, sollten Sie uns diese stellen. Ich freue mich auf Ihre Response!

Ihr

Kunden-Hotline: 03771 – 300 400

Versicherungsmakler und Pflegespezialist

Wichtiger Hinweis an die Leser!

In diesem Report werden mitunter Begriffe wie „der Kunde“, „der Versicherte“ oder „der Interessent“ verwendet.

Die Verwendung geschlechtsspezifischer Formulierungen dient ausschließlich der besseren Lesbarkeit und somit der besseren Verständlichkeit.

Sämtliche Beispiele und Aussagen dieses PRIVAT-Reports beziehen sich sowohl auf männliche, als auch auf weibliche Personen. Tariflich gibt es keine Unterschiede, seitdem die EU uns seit 21.12.2012 die Unisextarife beschert hat.

Einzige Ausnahme bildet dabei das Schwangerschaftsrisiko, welches ausdrücklich nur bei Frauen zutreffend ist.

Bitte lesen Sie diesen Report nur dann, wenn Sie mit dieser Einschränkung ausdrücklich einverstanden sind. Abmahnungen wegen eines möglichen Verstoßes gegen das Antidiskriminierungsgesetz (AGG) muss ich daher von vorn herein zurückweisen.

Vielen Dank für Ihr Verständnis! ;-))

Die Geschichte von Maria und Marc

Maria ist 30. Sie ist glücklich verheiratet und hat zusammen mit Ehemann Marc ein fünfjähriges Kind.

Beide Ehepartner verdienen gut und sie sind gut eingerichtet. In der Garage steht eine neuwertige Familienkutsche, weil ein zweites Kind unterwegs ist. Den Kredit hat das Autohaus gleich mit vermittelt. Auf dem Konto ist deshalb meist Ebbe, große Reichtümer konnten sie noch nicht anhäufen.

Ihnen geht es trotzdem gut.

Ans Alter und an solche Sachen wie Pflege denken sie noch nicht.

Das heißt, bisher war es so.

Kürzlich hatte sich ein Versicherungsvertreter angemeldet, um sie über die drohende Pflegebedürftigkeit zu informieren und er hatte auch gleich die passende Police dabei. Über 40 Euro sollte jeder Ehepartner im Monat zahlen für ein Risiko, was hoffentlich gar nicht eintritt!

Na der konnte sich was anhören! Sie hatten noch nicht mal die Altersvorsorge richtig im Griff. Und dabei kommt das Alter garantiert – im Gegensatz zur Pflegebedürftigkeit...

Ganz abtun konnten beide das Thema aber nicht!

Erst voriges Jahr war im Nachbardorf ein junger Mann an einer merkwürdigen Infektion erkrankt und inzwischen steht fest, dass er pflegebedürftig ist. Seitdem hat dessen Familie ernste finanzielle Probleme. Die Ehefrau war gerade in der Elternzeit, es war keine zusätzliche Pflegeversicherung vorhanden, die Berufsunfähigkeitsversicherung reichte nicht aus, um die kleine Familie zu ernähren, und nennenswerte Vermögenswerte waren nicht vorhanden. Das Sozialamt half zwar schnell, einen Großteil mussten aber die Eltern des Pflegebedürftigen zuzahlen.

Das machte Maria und Marc dann doch nachdenklich. Waren sie beide nicht in einer ähnlichen Situation? Keine Reserven, jede Menge Verpflichtungen – und große Pläne für die Zukunft.

Was würde passieren, wenn doch der sehr unwahrscheinliche Fall einer frühen Pflegebedürftigkeit bei einem Ehepartner eintreten würde? Was käme dann auf die junge Familie zu? Sollte man für die Absicherung dieses minimalen Risikos über 80 Euro im Monat ausgeben?

Eine Suche nach Alternativen brachte auf Larrys und Sergeys Webseite* einen Treffer.

Auf www.junge.Pflegevers.de soll es eine hochklassige Pflegeversicherung für nur drei Euro monatliche Prämie geben.

Die Leistungen klangen wie ein Wunder und der Preis stand da schwarz auf weiß: **DREI EURO** monatlich.

Versichert sind 50 Euro Pfl egetagegeld (also rund 1.500 Euro im Monat), die in vier Pflegegraden bei stationärer Pflege gezahlt würden (im niedrigsten Pflegegrad 1 davon 10

* Larry Page und Sergey Brin sind die Gründer von Google

Prozent). Und selbst bei häuslicher Pflege würden diese 50 Euro kalendertäglich in Pflegegrad 4 und 5 gezahlt werden, im Pflegegrad 3 davon 70 % und in den Pflegegraden 2 und 1 entsprechend 30 % bzw. 10 %. Die Ermittlung der Pflegegrade sollte nach dem Sozialgesetzbuch (SGB XI), aber auch auf Antrag nach ADL (Aktivitäten des täglichen Lebens) erfolgen.

Unglaublich!

Den Haken hatten sie dann auch relativ schnell entdeckt. Der Tarif war ohne Alterungsrückstellungen kalkuliert und sollte daher ab Alter 61 sehr viel teuer werden.

Marc war wenig begeistert von der drohenden Prämiensteigerung im Alter. Und außerdem würden Pfl egetagegelder kein Kapital bilden, so dass bei einer späteren Kündigung (vielleicht weil die Prämien unbezahlbar würden, oder wenn es bessere Angebote gäbe?) keine Auszahlung erfolgen würde.

Maria hingegen fand, dass dieses Angebot perfekt für beide sei. Mit zwei mal drei Euro im Monat wären beide hochklassig über viele Jahre abgesichert. Und ausschließen kann man das Risiko einer Pflegebedürftigkeit ja nie. Da kann die Statistik sagen was sie will – wenn es einen selbst trifft, ist es egal, ob man ein Einzelfall ist oder nicht.

Kurz und gut: Maria und Marc haben beschlossen, dieses TOP-Angebot anzunehmen! Drei Euro im Monat sind zwar auch Geld, aber 1.500 Euro Absicherung sind es noch viel mehr...

Ein Eis, das erste Bier in einer Gaststätte oder eine halbe Flasche von dem guten Roten kosten auch drei Euro...

Marc fügte noch hinzu „... oder eine halbe BP-Aktie!“.

Richtig!

Ans Sparen sollte man auch denken, denn es gibt so viele unplanbare Dinge im Leben...

Soweit die Geschichte von Maria und Marc – und der Wunsch, dass sie die Pflegeversicherung niemals in Anspruch nehmen müssen...

Auf den folgenden Seiten finden Sie alle benötigten Informationen für eine fundierte Entscheidung. Sie können sich so in allen Details mit diesem Angebot vertraut machen.

Bitte besuchen Sie auch www.junge.Pflegevers.de! Sie finden die kompletten Versicherungsbedingungen und - wenn es Ihnen zusagt - auch den Versicherungsantrag nebst Beratungsdokumentation.

Dieses Angebot hat einen Haken!

Wer soll einem das schon glauben?

DREI EURO für eine hochwertige Pflagegeld-Absicherung bei einem namhaften Versicherer?

Lachhaft!

Viele von Ihnen, liebe Leserinnen und Leser dieses Reports, hatten wohl ähnliche Gedanken, als Sie erstmals von diesem Angebot hörten.

Ich auch!

Nun kenne ich mich ein wenig mit Versicherungen aus. Als ich hörte, dass es sich um einen Vertrag „ohne Alterungsrückstellungen“ handelt, war mir aber alles klar. Das Angebot ist korrekt und wenn man den „Haken“ erkennt, weiß man, worauf man achten muss.

Alterungsrückstellungen?

Das ist einfach erklärt. Wenn ein 30-Jähriger einen „normalen“ Pflegeversicherungstarif abschließt, muss der Versicherer damit rechnen, dass der Kunde mit einer gewissen prozentualen Wahrscheinlichkeit irgendwann mal pflegebedürftig wird. Deshalb reicht es nicht aus, das jetzige Risiko einer Pflegebedürftigkeit zu betrachten, sondern das der gesamten Vertragsdauer.

Derzeit werden täglich ca. 240 Menschen im Alter bis 50 Jahre pflegebedürftig. In einem Jahr sind das rund 88.000 Menschen, in zwölf Jahren summiert sich das also schon auf über eine Million Menschen!

Wird der heute 30-Jährige aber erst mal 80 Jahre alt, so beträgt die Wahrscheinlichkeit schon über 50 %, dass er pflegebedürftig wird.

Der Versicherer müsste im Versicherungsfall natürlich die versicherten Leistungen zahlen – und die sind nicht gering! Deshalb muss er heute schon mit Rückstellungen fürs Alter kalkulieren. Diese erhöhen die zu zahlende Prämie erheblich. Für eine Absicherung eines Dreißigjährigen über 1.500 Euro im Monat kommen da schon Prämien um die 30 bis 40 Euro im Monat zustande. Diese sind dann auch relativ konstant, weil der Versicherer ja Reserven (eben diese Alterungsrückstellungen) gebildet hat.

Der Vollständigkeit halber sei gesagt, dass auch bei Tarifen mit Alterungsrückstellungen die Prämien nicht dauerhaft konstant bleiben werden. Alle Pflagegeld-Versicherer müssen Ihre Tarife einer Nachkalkulation unterziehen und bei erhöhtem Leistungsbedarf über eine Treuhänderentscheidung auch die Prämien erhöhen. Derzeit sind marktübergreifend aber keine nennenswerten Erhöhungen festzustellen.

Was passiert, wenn man einen Tarif ohne Alterungsrückstellungen abschließt?

Kurz gesagt, mit steigendem Alter verteuert sich der Vertrag planmäßig, weil jeweils mit dem neuen Eintrittsalter kalkuliert wird.

Üblicherweise steigen die Prämien je nach Tarif und Versicherer stufenweise, beispielsweise alle zwei oder fünf Jahre. Das ist eine Anpassung an das neue Lebensalter und das damit gestiegenen Risiko.

In unserem vorliegenden Angebot bleibt die Prämie bis zum 60. Lebensjahr auf einem marginalen Niveau von maximal neun Euro – wenn Sie dies so wollen.

Warum sollte man sich das wünschen? Im Alter wird es dann doch viel teurer?

Genau, das ist richtig!

Jeder Kunde hat die Wahl, einen Vertrag mit oder einen Vertrag ohne Alterungsrückstellungen abzuschließen! Dass es noch eine **dritte Möglichkeit** gibt, erfahren Sie weiter unten.

In der Praxis ist es so, dass mein Angebot zunächst Ungläubigkeit erzeugt, weil der potentielle Kunde eben viel höhere Prämien kennt und diese ihn zum Taschenrechner greifen lassen. Warum sollte er 30 Euro monatlich zahlen, wenn es auch für drei Euro die gleiche Absicherung gibt?

Ist er überhaupt bereit, sich im Alter 30 mit der „drohenden“ Pflegebedürftigkeit zu beschäftigen? Hat es schon ein Versicherungsvermittler gewagt, ihn auf dieses Thema anzusprechen?

Wahrscheinlich nicht!

So sind jedenfalls meine Erfahrungen – und ich bin seit fast zehn Jahren im Bereich der Pflegeversicherung tätig.

Junge Menschen haben ganz andere Probleme!

Da geht es um die Familiengründung und die Wohnungseinrichtung, um Ausbildung und Beruf und nicht zuletzt um ein ordentliches Auto und Reisen um die Welt.

Die Altersvorsorge steht noch in den Sternen und eine ausreichend hohe Berufsunfähigkeits-Versicherung ist oft auch nicht vorhanden.

Letztere beide Punkte zeigen auch auf die derzeitigen Probleme in der Versicherungswirtschaft. Die Zinsen sind im Keller, manche Versicherer glänzen durch Hüh&Hott-Angebote (heute glanzvoll beworben – morgen nicht mehr vorhanden) oder durch andere Skandale. Auf Fonds und Aktien ist kein Verlass mehr und die Edelmetalle sind eher auf einer Berg-und Tal-Fahrt...

Das Alter ist noch weit entfernt – genauso wie das Risiko einer Pflegebedürftigkeit.

Und da komme ich und biete **als dritte Möglichkeit** einen DREI EURO-Tarif an. Dies mit besten Leistungen und von einem Versicherer, auf den Verlass ist.

Sollen Sie nun drei Euro im Monat ausgeben für ein Risiko mit einer Wahrscheinlichkeit von unter einem Prozent?

Ich sage eindeutig JA! Tun Sie es, so lange Sie es noch können!

Ab wann Sie diesen Tarif nicht mehr abschließen können?

Wenn Sie an bestimmten Krankheiten leiden oder gelitten haben, wenn Sie einen größeren Körperschaden erlitten haben oder wenn Sie schon pflegebedürftig sind oder einen Antrag darauf gestellt haben!

Natürlich ist auch Ihr Eintrittsalter entscheidend und die Frage, wie viel Geld Sie in die Hand nehmen wollen.

Ich biete diesen DREI EURO-Tarif vornehmlich jungen Kunden an. Solchen, die drei Euro für die Sicherheit ihrer Familie investieren *wollen*. Von *können* kann man hier nicht sprechen – drei Euro hat wohl jeder...

Denken Sie doch mal über Ihr Risiko nach! Warum ist Pflegebedürftigkeit für junge Menschen ein so großes Risiko?

Ganz einfach: Weil keiner damit rechnet!

Anders als bei älteren Pflegeversicherungskunden sind junge Menschen nicht auf dieses Risiko vorbereitet.

Die typischen Probleme junger Menschen sind doch

- Ausbildung und Beruf
- Familiengründung und Kinder
- Nur ein Partner berufstätig
- Wohnungseinrichtung
- Keine nennenswerten Reserven
- Kredite für Haus und Auto
- Freizeitaktivitäten und Urlaub
- Sport
- riskante Hobbys
- und
- und
- und

Mit anderen Worten: Geringe Einkommen und jede Menge Wünsche und Ausgaben...

Für die Pflege ist da kein Platz! Auch nicht in den Gedanken!

Die genannten drei oder sechs Euro (bei Eheleuten) für die empfohlene Absicherung wären zwar machbar – ABER die Pflege ist noch so weit weg. Wenn man bei jedem Drei-Euro-Angebot zugreifen würde, wäre man auch schnell bei 30 oder 60 Euro Mehrausgaben im Monat.

Das stimmt! Mal ganz abgesehen davon, dass in anderen Bereichen das Geld eher locker sitzt, sollte man sich schon überlegen, wie man mit seinem Geld umgeht!

Doch was würde passieren, wenn man diesen DREI EURO-Tarif **nicht** abgeschlossen hätte, und ausgerechnet man selbst zu den 240 Menschen gehörte, die vor dem 50. Geburtstag täglich bundesweit pflegebedürftig werden???

Die Frage ist berechtigt, weil heute vielfach immer noch der Irrglaube existiert, dass die gesetzliche Pflegepflichtversicherung die Pflegekosten übernimmt.

Die Wahrheit sieht anders aus. Die Pflegepflichtversicherung gibt nur Zuschüsse, während einen Hauptteil der Pflegekosten der Betroffene selbst beitragen muss. Der Gesetzgeber setzt hier mehr auf den Familienverbund, der aber immer weniger so existiert, weil es häufiger zur Zersplitterung der Familien kommt. Dies durch eine höhere Scheidungsrate und die Tatsache, dass die Kinder das Haus verlassen und möglicherweise weit entfernt arbeiten. Die häusliche Pflege wird damit immer komplizierter und der Weg ins Pflegeheim wahrscheinlicher.

Eine einfache Rechnung:

Pflegeheimkosten bei Pflegegrad 4 und 5*	3.500 Euro
Kosten für persönliche Lebensführung	500 Euro
GESAMTKOSTEN monatlich	4.000 Euro
Leistung der Pflegepflichtversicherung	maximal 1.995 Euro
RESTKOSTEN monatlich	ca. 2.000 Euro
Leistung der ergänzenden privaten Pflegeversicherung	??? sofern vorhanden
Leistung der privaten Berufsunfähigkeits-Versicherung	??? sofern vorhanden
Leistung der gesetzlichen Rentenversicherung	??? sofern vorhanden
Leistung aus Privatvermögen	??? sofern vorhanden
Unterhaltsleistungen naher Angehöriger	???
Leistungen des Sozialamtes	???

* Die Kosten für Pflegeheime in Ihrer Nähe finden Sie unter <http://www.aok-pflegeheimnavigator.de/>

Dabei sind die obigen Zahlen heute schon in einigen Regionen Deutschlands nicht mehr realistisch! Selbst wenn es gelingen sollte, beim Pflegeheimplatz 500 Euro zu sparen, verbleibt eine hohe Lücke!

Zugegeben, wenn Sie sich den DREI EURO-Vertrag gespart hätten, wäre diese etwas niedriger...

Haben Sie mal ausgerechnet, wie hoch Ihre Belastung insgesamt wäre, wenn Sie bis zum Alter 60 den reinen Risikobeitrag bezahlen würden? Bei einem 35-Jährigen summiert sich das gerade mal rund 1.000 Euro - über 25 Jahre verteilt.

In der Praxis wird es etwas mehr, weil Sie ZWEI Umstellungs- bzw. Erhöhungsoptionen angeboten bekommen, von der Sie wenigstens eine nutzen sollten – aber nicht müssen!

- **Dynamik**

Wenn heute 1.500 Euro für Ihre Absicherung ausreichen würden, so garantiert nicht mehr in zehn, 20 oder 30 Jahren. Einmal im Jahr wird alles teurer – das nennt man dann Inflation. Mit der Dynamik erhöhen Sie Leistung und Prämie im gleichen Verhältnis. Diese ist freiwillig. Sie sollten mindestens alle drei Jahre das Angebot annehmen.

- **Einschluss von Alterungsrückstellungen**

Sie erhalten regelmäßig ein Angebot, den reinen Risiko-Vertrag in einen Vertrag mit (zunächst teilweisen) Alterungsrückstellungen umzustellen. Das ist ebenso freiwillig und Sie allein entscheiden, ob Sie dies tun. Das Schöne daran: Sie dürfen auch in die andere Richtung gehen und einmal gebuchte Alterungsrückstellungen wieder reduzieren. Perfekt!

**Nochmal: Sie allein entscheiden, ob und wann Sie welche Option nutzen.
Einige Tipps als Hilfestellung für Ihre Entscheidungsfindung:**

1. Wenn Sie den DREI-EURO-Vertrag als reine temporäre Absicherung sehen, könnten Sie zumindest die zweite Erhöhungsoption vergessen.

Temporär bedeutet, dass Sie ausschließlich die Zeit bis kurz vor dem Rentenalter absichern wollen, also die *junge* Pflege bis zum Alter 60.

Sie müssten sich dann rechtzeitig (also im Alter 50 oder 55) um eine endgültige Pflegeabsicherung kümmern. Das ist vielleicht gar keine so schlechte Idee, wenn man bedenkt, wie viele Menschen heute überhaupt noch nicht an Pflege denken und erst in diesem Alter „aufwachen“.

Hinzu kommt, dass das vorliegende DREI EURO-Angebot ganz neu auf dem Markt ist und man mit Sicherheit davon ausgehen kann, dass es ähnlich interessante Angebote auch in Zukunft geben wird. Sie sind bis dahin sehr gut abgesichert und zahlen dafür eine marginale Prämie.

2. Im Laufe der Jahre könnten Sie doch andere Erfahrungen machen, indem sich vielleicht im Freundes- und Bekanntenkreis dieser oder jener Pfliegfall einstellt.

Möglich wäre auch, dass sich gesundheitliche Probleme einstellen, die den Wunsch nach einer dauerhaften Absicherung ergeben. Man hätte man wahrscheinlich Schwierigkeiten, bei einem anderen Versicherer einen entsprechend günstigen Anschlussvertrag zu bekommen. Dann wäre die Annahme der Beitragsstufen für den Einschluss der Alterungsrückstellungen vorteilhaft. Je früher Sie dies tun, desto niedriger wird Ihr Beitrag in Alter sein. Dass Sie dabei die Dynamik wenigstens alle drei Jahre nutzen sollten, ist wohl selbstverständlich.

3. Sie bleiben spartanisch bei Ihrem DREI EURO-Vertrag und haben wenigstens ab und zu das Dynamik-Angebot genutzt. Was passiert, wenn Sie beispielsweise mit 55 pflegebedürftig werden?

Ihnen steht die garantierte Leistung des Versicherers zu und Sie erhalten das Pfl egetagegeld entsprechend des ermittelten Pflegegrades, solange dieser besteht. Ihr Beitrag steigt deswegen nicht. Im Gegenteil – bei Erreichen des Pflegegrades 4 wird der Vertrag sogar beitragsfrei gestellt. In den Pflegegraden 1 bis 3 sind Sie weiter beitragspflichtig und am 1.1. des Jahres nach Ihrem 60. Geburtstag sollten Sie die dann erfolgende – zugegeben sehr hohe – Beitragsstufe akzeptieren. Sie zahlen dann zukünftig beispielsweise 100 Euro monatlich, erhalten aber die ebenfalls hohen Leistungen der entsprechenden Pflegegrade ausgezahlt. Es verbleibt auf jeden Fall ein hoher Überschuss.

4. Sie bleiben glücklicherweise gesund und haben bis zum Alter 60 alle freiwilligen Erhöhungsangebote ausgeschlagen? Ihr gutes Recht!

Jetzt haben Sie die Wahl, den hohen Beitragssprung zu akzeptieren – oder ihn abzulehnen. In letzterem Fall wird der Vertrag bedingungsgemäß durch den Versicherer aufgehoben. Sie haben die Möglichkeit, sich am freien Markt einen neuen Vertrag zu suchen oder auch darauf zu verzichten.

Welche Alternativen gibt es zum DREI EURO-Tarif?

Sie könnten so viel Geld- und Sachwerte ansparen, dass Sie das Pflegerisiko selbst tragen können. Wir reden hier aber von 2.500 Euro monatlich nach heutigem Wert, die über einen Zeitraum von durchschnittlich sechs Jahren benötigt werden. In Summe geht es also um mehr als 250.000 Euro, wenn man noch einige Jahre Geldentwertung berücksichtigt. Schöner wäre es vielleicht, das Geld in der Familie zu behalten?

Trotzdem wäre das SPAREN eine echte, vielleicht die einzige Alternative.

SPAREN!

Sparen müssen Sie so und so – für die kaputte Waschmaschine, für ein neues Auto, für die Wohnungsrenovierung oder für den Urlaub. Bis Sie eine entsprechend hohe Summe angespart haben, sind wir wieder bei unseren DREI EURO-Vertrag!

Es gibt andere Versicherungsangebote, die alle viel mehr Geld kosten. Je höher die gezahlten Prämien sind, desto höher ist wohl auch die Kundenbindung...
Man erhält bei Pfl egetagegeldern keinen Rückkaufswert bei der Kündigung eines solchen Vertrages.

Bei einer Pflegerentenversicherung bilden Sie Rückkaufswerte, zahlen dafür aber eine deutlich höhere Prämie. Für junge Menschen könnte dies eine Alternative sein. Ein 30-Jähriger zahlt aber schon eine Monatsprämie von über 60 Euro. Bei einer späteren Kündigung des Vertrages gibt es zwar Geld zurück – der Pflegeversicherungsschutz endet dann aber auch. Trotzdem kann je nach konkreter Situation die Auszahlung des Guthabens sinnvoll sein.

In der Anlage finden Sie meinen Vorschlag, wie eine vernünftige Altersvorsorge aussehen könnte. Dies ganz kurz und ohne konkrete Angebote. Es geht nicht darum, alles bis auf den letzten Cent zu planen, sondern um die grundsätzliche Herangehensweise!

Die meisten Menschen planen (meist auf Initiative rühriger Finanzberater) ohnehin falsch! Da wird gefragt, wie hoch Ihr Einkommen heute ist und es wird unterstellt, dass man davon vielleicht 70 oder 80 Prozent im Alter benötigt.

Dass man im Alter sehr wahrscheinlich keine Rentenversicherungen, keine Berufsunfähigkeitsversicherung, keine Hausfinanzierung und auch keine Ausbildung der Kinder finanzieren muss und vieles andere mehr, wird da nicht berücksichtigt...

Schauen Sie mal in die Anlage und denken Sie darüber nach!

Konnte ich Ihnen mit meiner Argumentation helfen?

Ich freue mich auf Ihr Feedback! Sicher haben Sie noch jede Menge Fragen zu meinem Angebot.

Auf der Folgeseite habe ich nochmals alle wichtigen Punkte zusammengefasst.

Der DREI EURO-Tarif in der Zusammenfassung

- Angeboten wird der Tarif OLGA *flex* RI der HALLESCHEN
- Die 3,- Euro Monatsbeitrag beziehen sich auf ein Pfl egetagegeld in Höhe von 50,- Euro kalendertäglich; maximal sind 150,- Euro Pfl egetagegeld versicherbar
- Leistungen bei häuslicher und teilstationärer Pflege: 10 / 30 / 70 / 100 / 100 % (des versicherten Tagegeldes) im Pflegegrad 1 / 2 / 3 / 4 / 5
- Leistungen bei vollstationärer Pflege: 10 / 100 / 100 / 100 / 100 % (des versicherten Tagegeldes) im Pflegegrad 1 / 2 / 3 / 4 / 5
- Werterhaltungsgarantie über lebenslange Dynamisierung ohne Altersbegrenzung und auch im Leistungsfall
- Pflegeeinstufung auch über ADL (Aktivitäten des täglichen Lebens) auf Antrag des Versicherten möglich
- Extrazahlung bei erstmaligem Eintritt in Pflegegrad 4 bzw. 5
- Unfallhilfe: zusätzliche Einmalleistung bei Pflegebedürftigkeit in Folge eines Unfalles
- Beitragsbefreiung ab Pflegegrad 4
- Umfangreiche Assistance-Leistungen sind mitversichert
- Weltweite Geltung: lediglich beim Abschluss muss der Versicherte einen deutschen Wohnsitz besitzen
- Beim Abschluss muss seit drei Jahren eine Pflegepflichtversicherung bestehen
- Flexible Beitragszahlung: stark reduzierter Beitrag bis Alter 60 möglich
- Der Versicherer unterbreitet regelmäßig Umstellungsangebote auf altersgerechte Prämien
- Der Beitrag erhöht sich ab Alter 60 mehr oder weniger stark (je nachdem, ob bzw. wann die Umstellungsoptionen angenommen bzw. abgelehnt werden)
- Der Kunde entscheidet selbst, ob er die Dynamik bzw. die Beitragsstufen annimmt
- Der Kunde muss rechtzeitig eine Entscheidung für seine endgültige Pflegeabsicherung im Alter treffen und Kapital bilden, um die Pflege im Alter absichern zu können

Wichtige Hinweise für Ihre Entscheidungsfindung:

Die sehr hohe Beitragsstufe nach dem 60. Geburtstag auf einen heute noch nicht bekannten Betrag mag erschreckend klingen. Sie haben dafür in den vielen Jahren zuvor nur einen marginalen Beitrag gezahlt. Alternativ können Sie die Angebote des Versicherers zur freiwilligen Erhöhung durch schrittweisen Einschluss der Alterungsrückstellungen und/oder die Dynamik nutzen.

Bedenken Sie aber, dass es zusätzl ch auch die Möglichkeit gibt, gleichzeitig den Versicherungsschutz zu reduzieren.

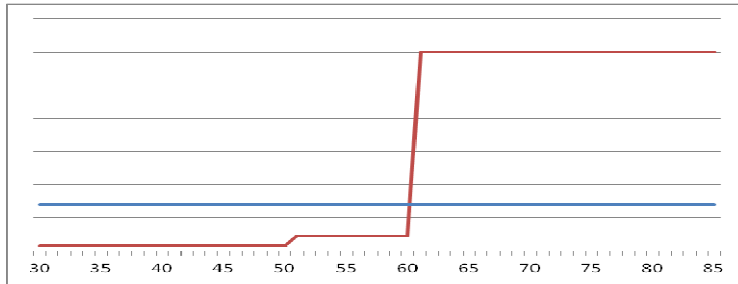
Mit Sicherheit können Sie dann, wenn die Zeit herangekommen ist, besser Ihre Vermögenswerte abschätzen, als das heute der Fall ist.

Mit diesem Vertrag haben Sie alle Optionen in Ihren Händen!

DREI EURO in Beispielen

Alle vier Diagramme zeigen beispielhaft die mögliche Prämienentwicklung eines Pflegetagegeld-Tarifs OLGA flex über 50 Euro kalendertäglich für eine Person im Eintrittsalter 30 Jahre. Der Tarif mit vollen Alterungsrückstellungen kostet monatlich 28 Euro und ist als helle Linie eingetragen. Die Dynamik wurde nicht berücksichtigt. Achtung, die Diagramme sind nicht maßstäblich, um die Wirkung der Beitragsstufen besser demonstrieren zu können.

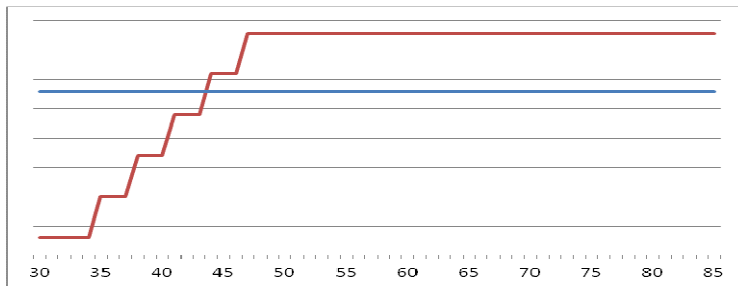
1. Sämtliche Beitragsstufen zum Einschluss der Alterungsrückstellungen wurden abgelehnt; die Prämie steigt mit Alter 61 deutlich.



Die Beitragsstufe nach dem 50. Geburtstag ist obligatorisch.

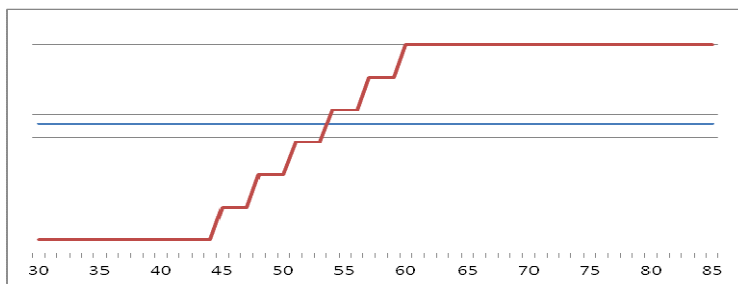
Falls der Kunde die Beitragsstufe nach dem 60. Geburtstag ablehnt, führt das bedingungsgemäß zur Kündigung des Vertrages.

2. Die frühzeitige Annahme der Beitragsstufen führt zu einer günstigeren Endprämie

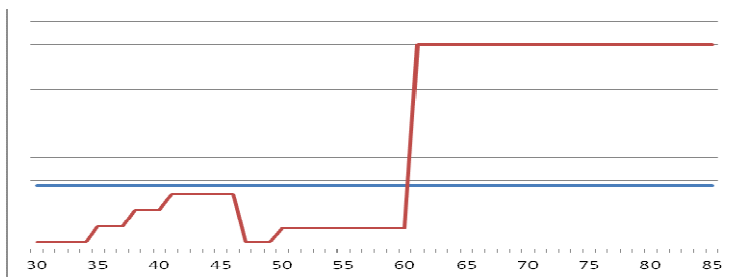


Sämtliche Beitragsstufen sind freiwillig!

3. Die spätere Annahme der Beitragsstufen oder deren Aussetzung führt zu einer höheren Endprämie



4. Eine spätere Reduzierung bis auf den jeweiligen Mindestbeitrag ist ebenfalls möglich



Je weniger Prämie vor dem 60. Geburtstag gezahlt wird, desto höher ist der Beitragssprung im Alter 61.

Die Ablehnung der Beitragsstufe nach dem 60. Geburtstag führt bedingungsgemäß zur Kündigung des Vertrages

Schlusswort

Liebe Leserinnen und Leser dieses PRIVAT-Reports!

Ich habe Ihnen mit diesem Report eine perfekte Lösung aufgezeigt, wie sich junge Menschen sehr preiswert – aber auch sehr gut – gegen das Risiko der Pflegebedürftigkeit absichern können.

Ich bin mir sicher, dass ich alle für Ihre Entscheidung wichtigen Tatsachen erfasst habe, so dass Sie eine fundierte Entscheidungsgrundlage in den Händen halten.

Jetzt ist es an Ihnen, eine Entscheidung zu treffen.

Sie können diese noch ewig aufschieben, bis sie in Vergessenheit geraten ist.

Sie können aber auch sofort reagieren und damit eine wichtige Versorgungslücke schließen, bevor das (aus Alters- oder Gesundheitsgründen oder aus welchem Grund auch immer) nicht mehr möglich ist.

Ja, DREI EURO sind auch Geld. Und sie summieren sich garantiert im Laufe der Jahre auf einen drei- oder gar vierstelligen Betrag!

Wenn wir einmal beim Rechnen sind: 1.500 Euro monatlich gezahltes Pflegegeld summieren sich auch! In einem Jahr auf 18.000 Euro...

Wie dem auch sei, SIE entscheiden!

Denken Sie dabei an die oben genannten Besonderheiten jüngerer Menschen!

Und entsprechen Sie Ihrer Verantwortung für Ihre Angehörigen!

Ich wünsche Ihnen, dass Sie nicht zu den ca. 240 Menschen unter 50 Jahren gehören, die bundesweit täglich pflegebedürftig werden.

Das Thema Pflegeabsicherung wird sehr wahrscheinlich in den nächsten Jahren eine noch höhere Wertigkeit erfahren.

Ich werde deshalb auch diesen PRIVAT-Report ständig weiterentwickeln und bin dabei in gewissem Maße auf Ihr Feedback angewiesen.

Bitte schreiben Sie mir, welche Informationen Ihrer Meinung nach fehlen und was verbessert werden kann.

Ich bedanke mich ganz herzlich für Ihr Interesse an diesem Report und freue mich auf Ihre Response.



Frank Ulbricht
Geschäftsführer der SüGa Versicherungsmakler GmbH

ANLAGEN

- 1 – Allgemeine Grundlagen der Pflegeversicherung
- 2 – Versicherungsbedingungen OLGA *flex*
- 3 – Prämientabelle OLGA *flex*
- 4 – Gesundheitsfragen OLGA *flex*
- 5 – Empfehlungsaktion
- 6 – Vollmachten und Verfügungen
- 7 – Ihre Altersvorsorge – einfach und sicher

Impressum

Weiterführende Angebote

Lust auf mehr?

Sind Sie interessiert an der Vollversion dieses PRIVAT-Reports und an den Antragsdokumenten für Ihren eigenen DREI EURO-Tarif?

Kein Problem!

Senden Sie eine eMail an info@suega.de oder rufen Sie mich an: 03771/300400
Sie erhalten dann die gedruckte Vollversion des PRIVAT-Reports in der aktuellen Version mit allen Anlagen.

Auf rund 50 Seiten erfahren Sie alle Einzelheiten über dieses Angebot. Enthalten sind die gesetzlichen Grundlagen sowie viele Hintergrundinformationen zum Thema Pflege.

Vielen Dank für Ihr Interesse!

Ihr



Für Ihr persönliches Angebot benötige ich folgende Angaben:

Name und Postanschrift

Geburtsdatum

Beruf und Tätigkeit (Selbständige/Angestellte, Beamte)

gewünschte Pflegeabsicherung

Besonderheiten (Vorerkrankungen, mitzuversichernde Familienangehörige, ...)

SüGa Versicherungsmakler GmbH, Affalter, Hauptstr. 43, 08294 Löbnitz, Geschäftsführer Frank Ulbricht
Telefon: 03771/33257, Fax: 33256, mobil 0171/8943900, Internet: www.suega.de, www.Pflegevers.de
eMail: info2010@suega.de, Sitz der Gesellschaft: Löbnitz, OT Affalter, eingetragen HRB Chemnitz 14834
Steuer-Nr. Finanzamt Schwarzenberg 218/118/02961

Die Erlaubnis nach § 34 d GewO wurde am 2.8.2007 erteilt durch die IHK Chemnitz, Reg.-Nr. D-FP0F-3TWLD-62

IMPRESSUM & GESETZLICHE ERSTINFORMATION

Sehr geehrte Kundin, sehr geehrter Kunde,

bevor Sie mit uns in Geschäftsbeziehung treten, ggf. auch im Fernabsatz (per Internet, Telefon, eMail, Telefax oder Briefverkehr) möchten wir Ihnen gern einige wichtige Informationen zur Gesellschaft und zu den angebotenen Dienstleistungen geben.

Wir über uns

Die SüGa Versicherungsmakler GmbH ist aus der 1991 gegründeten Sünderwald & Garbe Assekuranz-Maklergesellschaft mbH, der heutigen SüGa-Gruppe Versicherungsmakler AG, hervorgegangen. Unsere Mitarbeiter sind bereits seit vielen Jahren, zum Teil schon seit 1990, in der Versicherungswirtschaft tätig. Als Versicherungsmakler sind wir tatsächlich unabhängig und können so objektiv fast über den gesamten deutschen Markt verfügen und unseren Kunden wirklich günstigen Versicherungsschutz bieten. Wir arbeiten nur auf schriftlichen Auftrag, der auch unsere Haftung für mögliche Beratungsfehler festschreibt.

Unsere Unternehmensphilosophie

Als Versicherungsmakler vertreten wir ausschließlich die Interessen unserer Mandanten, also Ihre Interessen! Wir bieten nur ausgereifte und schlüssige Konzepte an, für die wir auch die Haftung übernehmen können. Wir streben eine langfristige vertrauensvolle Zusammenarbeit an und begleiten Sie bei der Lösung Ihrer Probleme. Unser Prinzip – Ihr Vorteil: Nur die Risiken versichern, die Sie selbst nicht tragen können; und dann auch nur bei den leistungsfähigsten Gesellschaften!

Wir bieten Ihnen

Alles, was mit den Themen Versicherungen, Geld, Edelmetallen, Bausparen und Finanzierungen zu tun hat, erhalten Sie von uns aus einer kompetenten Hand! Sie haben nur einen Ansprechpartner, und Sie können so auch sicher sein, dass keine Doppel- oder Unterversicherungen vorkommen!

FAZIT

Warum eigene Ressourcen binden, wenn man ohne zusätzliche Kosten fachmännischen Rat und kompetente Unterstützung in allen Versicherungs- und Finanzangelegenheiten bekommt? Delegieren Sie die Verantwortung und widmen Sie sich Ihren eigentlichen Aufgaben! Und genießen Sie die gewonnene Zeit- und Geld-Ersparnis!

A. ALLGEMEINE INFORMATIONEN

Name und Anschrift des handelnden Vermittlers

SüGa Versicherungsmakler GmbH, Affalter, Hauptstr. 43, 08294 Löbnitz
Geschäftsführer Frank Ulbricht, gleiche Wohnanschrift
Tel. (0 37 71) 332 57 + 300 400, Fax: (0 37 71) 332 56 + 332 53, Handy: (0171) 89 43 900
eMail: frank.ulbricht@suega.de, Homepage: www.suega.de und andere

Hauptgeschäftstätigkeit

Versicherungsmakler

Gewerbe genehmigung nach der Versicherungsvermittlerverordnung

Die Erlaubnis nach § 34 d GewO wurde am 2.8.2007 erteilt durch die IHK Chemnitz, Straße d. Nationen 25, 09111 Chemnitz; Reg.-Nr. D-FPOF-3TWLD-62; www.vermittlerregister.org (Genehmigung nach § 34 f GewO nicht beantragt)
Registerstelle: Deutscher Industrie- u. Handelskammertag (DIHK) e. V., Breite Straße 29, 10178 Berlin,
Tel. 0180-500 85-0 (14 Cent/Min. aus dem deutschen Festnetz, höchstens 42 Cent/Min. aus Mobilfunknetzen)
Die Erlaubnis nach § 34 c GewO liegt vor. Versicherungsschutz in der Vermögensschaden-HV besteht gemäß den gesetzlichen Vorgaben.

Angeschlossene Untervermittler

Die Gesellschaft arbeitet nicht mit selbständigen Untervermittlern zusammen.

Schlichtungsstellen

Versicherungs-Ombudsmann e.V.

Leipziger Straße 121, 10117 Berlin, PF 080632, 10006 Berlin, Tel. (01804) 22 44 - 24 , Fax: - 25 (14 Cent/Min. aus dem deutschen Festnetz, höchstens 42 Cent/Min. aus Mobilfunknetzen) www.versicherungsombudsmann.de,
info@versicherungsombudsmann.de

Ombudsmann Private Kranken- und Pflegeversicherung

Postfach 06 02 22, 10052 Berlin, Tel. (01802) 55 04 44 (14 Cent/Min. aus dem deutschen Festnetz, höchstens 42 Cent/Min. aus Mobilfunknetzen), Fax (030) 20 45 89 31 www.pkv-ombudsmann.de, ombudsmann@pkv.de

Eintragung im Handelsregister

Amtsgericht Chemnitz HRB 14834, Gesellschaftervertrag vom 09.09.1997 mit Nachträgen, eingetragen am 23.10.1997

Steuernummer

Finanzamt Schwarzenberg 218/118/02961, USt.-ID: DE203970325

Bankverbindung

FIDOR-Bank München, IBAN DE 97 70022200 0020009403, BIC FDDO DE MMXXX

Vertragssprache

Maßgeblich für diese Kommunikation mit dem Kunden während der Laufzeit des Vertrages ist Deutsch.

Rechtsordnung / Gerichtsstand

Es gilt der Gerichtsstand Aue.

Gesellschaften, mit denen wir hauptsächlich zusammenarbeiten

AIG/Wüba, Allianz, Allianz-Dresdner Bausparkasse, Alte Leipziger, ARAG, Auxilia und KS Automobilclub, AXA, Barmenia, Basler, Bayerische Beamtenversicherung, Bayerische Beamtenkrankenkasse, BHW, Condor, Concordia, Continentale, DBV-Winterthur, Delta Lloyd, Deutsche Krankenversicherung, Deutscher Herold, Deutscher Ring, ERGO/ERGO-direkt, Europa, Generali, Gothaer Versicherung, Garanta, Hallesche Krankenversicherung, HDI/Aspecta, Helvetia, Haftpflichtkasse Darmstadt, Hanse Merkur, IDEAL-Versicherung, Mannheimer Versicherung, Münchener Verein, Nürnberger Versicherung, R+V Versicherung, Signal Iduna, Swiss Life Partner, Swiss Life / Schweizerische Rentenanstalt, Universa, VHV, Volkswohlfund, Wüstenrot Bausparkasse, Württembergische Versicherung, WWK Versicherung

Hinzu kommen noch folgende Vertriebe bzw. Servicegesellschaften:

Apella, Assekuranz Service Center, Corporate Insurance, Maxpool, VFHI e.V. (Zugang zu Sammelverträgen), Voll-Makler

Zu keiner der o. g. Gesellschaften besteht ein Beteiligungsverhältnis, ebenso nicht umgekehrt.

B. INFORMATIONEN ÜBER DIE BESONDERHEITEN EINES FERNABSATZVERTRAGES

Falls Sie nur telefonisch oder postalisch zu uns Kontakt haben, gelten die nachfolgenden Richtlinien für Fernabsatzverträge.

Informationen über das Zustandekommen eines Vertrages im Fernabsatz

Der Kunde gibt gegenüber dem Versicherungsmakler ein bindendes Angebot auf Abschluss eines Vertrages ab, indem er das ausgefüllte und unterzeichnete Formular für den Antrag an den Makler übermittelt und dieses ihm zugeht. Der Vertrag kommt zustande, wenn die entsprechende Gesellschaft dem Kunden die Annahme des Vertrages erklärt.

Bitte beachten Sie:

Sie unterschreiben im Beratungsprotokoll die Erklärung, die vorliegende GESETZLICHE INFORMATION ZUM ANGEBOT DER SÜGA VERSICHERUNGSMAKLER GMBH vor Abgabe eines konkreten Angebotes erhalten zu haben!

Widerrufsrecht

Der Kunde kann seiner Vertragserklärung innerhalb von zwei Wochen ohne Angabe von Gründen in Textform (z. B. Brief, Fax, eMail) widerrufen. Die Frist beginnt frühestens mit Erhalt dieser Belehrung. Zur Wahrung der Widerrufsfrist genügt die rechtzeitige Absendung des Widerrufs. Der Widerruf ist zu richten an: SüGa Versicherungsmakler GmbH, Frank Ulbricht, Affalter, Hauptstr. 43, 08294 Lößnitz oder direkt an die entsprechende Gesellschaft.

Widerrufsfolgen

Im Falle eines wirksamen Widerrufs sind beiderseits empfangene Leistungen zurückzugewähren und ggf. gezogene Nutzungen herauszugeben. Kann der Kunde die empfangene Leistung ganz oder teilweise nicht oder nur in verschlechtertem Zustand zurückgewähren, muss er insoweit ggf. Wertersatz leisten. Dies kann dazu führen, dass der Kunde die vertraglichen Zahlungsverpflichtungen für den Zeitraum bis zum Widerruf gleichwohl erfüllen muss.

Besondere Hinweise

Das Widerrufsrecht erlischt vorzeitig, wenn der Vertrag vollständig erfüllt ist und der Kunde dem ausdrücklich zugestimmt hat. Wertersatz für erbrachte Dienstleistungen nach den Vorschriften über den gesetzlichen Rücktritt, muss der Kunde nur leisten, sofern er ausdrücklich zugestimmt hat, dass der Makler vor Ende der Widerrufsfrist mit der Ausführung der Dienstleistung beginnt.

Weitere PRIVAT-Reporte:

Ich habe weitere PRIVAT-Reporte erstellt, die ebenfalls sehr brisante Themen behandeln.

Gern sende ich Ihnen diese in der Printversion zu.

Als eBook sind die Reporte in Kurzfassung unter www.PRIVAT-Report.de verfügbar.

So haben Sie die Möglichkeit, sich schon vorab über meine Herangehensweise zu informieren.

"Private Krankenversicherung - So finden Sie IHREN Wunsch-Tarif!"

Sie leben gesundheitsbewusst und denken eigenverantwortlich?

Warum zahlen Sie dann Unsummen an Krankenversicherungsbeiträgen?

Lesen Sie, wie Sie sich zu besten Bedingungen und niedrigsten Prämien krankenversichern können - und das trotz der seit Dezember 2012 gültigen Unisextarife!

"Betriebliche Gesundheitskonzepte – zufriedene und gesunde Mitarbeiter mit innovativen Entlohnungsmodellen an das Unternehmen binden!"

Dieser PRIVAT-Report wendet sich an Unternehmer, die mehr für ihre Mitarbeiter tun wollen und so in Zeiten des Fachkräftemangels schneller freie Stellen besetzen können und vorhandenes Personal besser an das Unternehmen binden können. Das kostet im Monat je Mitarbeiter meist weniger als einen Stundenlohn – funktioniert aber nur, wenn die Mitarbeiter diese Leistung des Betriebes im wahrsten Sinne des Wortes *erleben* können.

"Altersvorsorge und Arbeitskraftsicherung - So sichern Sie sich Ihre Rente!"

Die Altersvorsorge der Deutschen befindet sich in einem rapiden Umbruch!

Welche Anlagen sind empfehlenswert und von welchen sollten Sie lieber die Finger lassen?

Und was nützt der beste Sparplan, wenn man vorfristig wegen Krankheit aus dem Berufsleben ausscheiden muss? In diesem Report finden Sie Lösungen, die Ihnen Ihre Entscheidungsfreiheit bewahren und Ihnen höchste Sicherheit bieten.

"Geldanlage in Edelmetalle - So schlagen Sie der Inflation ein Schnippchen!"

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

Ja, und Zinsen bringt es auch keine!

Sicherlich haben Sie diese "Argumente" schon gehört!

Richtig ist, dass Gold und Silber seit Jahrtausenden als Zeichen für Reichtum und Sicherheit gelten. Wer Gold hat, hat auch immer Geld! Nicht das Gold ist teuer, sondern die Währungen haben ihren Wert verloren!

Lesen Sie in diesem Report, was Sie über eine Geldanlage in Edelmetalle wissen müssen!

Sie können diese und weitere PRIVAT-Reporte auf der Webseite www.PRIVAT-Report.de bei uns abfordern!

BUCH-Vorschau: "Wichtiges aus meinem Leben"

Autoren:

Reiner Schock und Frank Ulbricht

Im örtlichen Buchhandel erhältlich!

**Format A4, 180 Seiten
Hardcover oder Broschur**

**ISBN: 9-783-7347-3592-9 Hardcover, 39,95 €
ISBN: 9-783-7347-4759-5 Broschur, 24,95 €**

Weitere Infos: www.Mein-Lebens-Buch.de



Wie ist dieses Buch entstanden?

Beide Autoren haben Angehörige bzw. Freunde in viel zu jungen Jahren verloren und dabei viel Schmerz erfahren müssen. Hinzu kamen für die direkten Hinterbliebenen aber viele offene Fragen, so z.B. zu Konten, Guthaben etc., aber auch zum "digitalen Vermächtnis" der Verstorbenen.

Somit reifte die Idee, eine Vorlage für "Wichtiges aus meinem Leben" zu schaffen, die weitestgehend alle Lebensbereiche betrifft - Familie, Ausbildung, Arbeit, Freizeit, Finanzen, Haus und Hof und viele weitere Punkte.

Aufgenommen wurden alle denkbaren Themen bis hin zu Lieblingsplätzen, schönsten Erlebnissen, Reisen und die noch geplanten Vorhaben - die ToDo-Liste.

Im Vordergrund steht aber nicht die Hilfestellung im Todesfall oder bei schwerer Krankheit, sondern vielmehr eine Bestandsaufnahme des eigenen Lebens bzw. des eigenen Vermächtnisses.

Jeder Datenträger wird irgendwann unlesbar. Ihre Handschrift ist unvergänglich!

Denken Sie daran, dass dieses Buch Sie überleben wird und möglicherweise von Generation zu Generation als Ihr Vermächtnis weitergegeben wird. Dann wird es völlig neuartige Datenträger geben. Ein Buch mit Ihrer Handschrift bleibt immer lesbar!

Sie allein sind der Autor des Buches Ihres Lebens!

Überhaupt: Was ist im Leben richtig oder was ist falsch? Die meisten Menschen haben schon Fehler gemacht und doch sind es gute Menschen...

Nutzen Sie dieses Buch also vor allem als Anregung, Ihr Leben bewusster zu erleben!

**Auch als ledergebundene Sonderedition mit goldener Namensprägung des Besitzers
auf dem Titel direkt bei den Autoren erhältlich!
Ein ideales Geschenk zu runden Geburtstagen und vielen anderen Anlässen!**