



Foto: Rike / pixelio.de

# Kurz-Report

## Die *ideale* Pflege- Absicherung

**Warum Sie mit diesem Angebot  
wahrscheinlich nichts falsch  
machen können...**

## 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 Geschäftsführer der SüGa Versicherungsmakler GmbH.

Seit der Jahrtausendwende habe ich mich zunehmend auf die Gesundheits-Finanzierung spezialisiert, weil damals schon absehbar war, dass die üblicherweise verkauften Tarife der Privaten Krankenversicherung nicht mehr lange bezahlbar sein werden.



Seit dem Jahr 2009 habe ich meinen Tätigkeitsbereich auch auf das Thema Pflegeversicherung ausgeweitet und spezialisiere mich zunehmend darauf.

Ich möchte Ihnen hier ein einzigartiges Angebot vorstellen, was ältere Interessenten (sagen wir ab Alter 50 oder 55) sicher überzeugen wird.

### **PFLEGE IN DEUTSCHLAND MACHT ARM !**

Die Pflegeversicherung ist die einzige Sozialversicherung, die keine Basisabsicherung garantiert, sondern nur Zuschüsse zahlt. In allen anderen SV-Sparten (Kranken-, Renten- und Arbeitslosen-Versicherung) erhält der Versicherte eine Grundabsicherung.

In keinem anderen Bereich gibt es einen so tiefgreifenden Zugriff auf das Vermögen des Versicherten und ggf. auch auf das seiner Familie!

Eine Pflegeversicherung schützt vor den finanziellen Folgen – kostet aber auch hohe Prämien. Dies besonders dann, wenn man sie erst im vorgerückten Alter abschließt.

Sie finden hier eine Lösung, die Ihnen eine Leistungsgarantie auf für den Fall gibt, dass Sie glücklicherweise nicht pflegebedürftig werden. Der Versicherer zahlt dann – richtig konfiguriert – 100 % der gezahlten Prämien zurück.

### **INTERESSIERT?**

Auf den folgenden Seiten finden Sie alle benötigten Informationen nebst Beispielangeboten für einen im Jahr 2021 60-jährigen Antragsteller.

Ihre Fragen beantworte ich gern, rufen Sie mich einfach an!

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.

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! ;-))

---

SüGa Versicherungsmakler GmbH, Affalter, Hauptstr. 43, 08294 Löbnitz, Geschäftsführer Frank Ulbricht  
Telefon: 03771/ 300 400 und 33257, Fax: 33256, mobil 0171/ 8943900, Internet: [www.suega.de](http://www.suega.de), eMail: [info@suega.de](mailto:info@suega.de)  
Sitz der Gesellschaft: Löbnitz, OT Affalter, eingetragen HRB Chemnitz 14834,  
Vermittler-Register D-FP0F-3TWLD-62,  
gesetzlich vorgeschriebene Erstinformation: [www.suega.de/impressum.htm](http://www.suega.de/impressum.htm)

## **PFLEGEFALL - SOZIALFALL - UNTERHALTSFALL ?**

Am 23. April war die Welt noch in Ordnung.

Am 24. April hatte der 60-jährige Martin W. einen Schlaganfall, den er glücklicherweise überlebte, der ihn aber zum dauerhaften Pflegefall machte.

Seine Ehefrau Karla, 53 Jahre alt, tat alles, was man nur tun konnte, um ihren geliebten Ehemann zu pflegen und zu betreuen.

Dafür gab sie zunächst ihre Arbeitsstelle auf und pflegte ihn zu Hause. Anfangs gab es noch Hoffnung, dass sich nach einer gewissen Zeit die gewohnte Vitalität wiederherstellen ließe.

Martin W. war kräftig gebaut und seiner eher zierlichen Frau Karla fehlte schon die körperliche Kraft, den 90 kg-Mann zu bewegen, zur Toilette zu bringen und zurück und alles andere zu tun, was nötig war. Das kleine zweigeschossige Reihnhaus war zudem von vorn herein gar nicht geeignet, dieser Aufgabe einigermaßen zu entsprechen.

Hinzu kamen ganz andere Probleme, auch in Form der plötzlich auftretenden Finanzengpässe, die Karla W.'s Psyche extrem belasteten.

Martin W. hatte als Meister in einem Metallbaubetrieb ein gutes Einkommen. Zusammen mit dem der Ehefrau, die als Sachbearbeiterin verkürzt arbeitete, kamen jeden Monat über 3.000 Euro netto in die Familienkasse. Die Kinder waren schon lange aus dem Haus und die W.'s hatten nichts auszustehen. Das Haus war abgezahlt und ein neuer Passat stand in der Garage.

Der PKW war allerdings auf vier Jahre finanziert, weil sie das bisher mit jedem Auto so gehandhabt hatten und weil ohnehin gerade das Sparguthaben der Familie ziemlich gering war. In den letzten beiden Jahren hatten sie gerade das kleine Häuschen auf Vordermann gebracht mit allem, was dazu gehört - Fotovoltaik, energiesparender Wärmedämmung und neuer Heizungsanlage etc.

Einen Kredit wollten sie dafür nicht aufnehmen, das Geld war ja da.

Heute sieht das Karla W. etwas anders.

Das Krankengeld ihres Mannes reichte gerade so zum Leben und für die KFZ-Raten. Dabei war das gar kein Leben, denn Karla W. kam kaum aus dem Haus. Ihr Mann benötigte fast rund um die Uhr Pflege. Etwas einkaufen und fertig. Alle Fixkosten liefen zunächst weiter, auch ihre nicht so schnell kündbare Mitgliedschaft im Fitness-Studio und seine im Fußball- und Kegelclub.

Karla W. hatte seit der Aufgabe ihrer Beschäftigung kein eigenes Einkommen mehr. Jetzt musste sie mit einem Bruchteil dessen auskommen, was früher da war und in Kürze sollte über die Berufsunfähigkeitsrente ihres Mannes entschieden werden. Diese endet dann (wie man es vor 25 Jahren vereinbart hatte) aber ohnehin, wenn Martin W. 62 Jahre alt wird.

Dann folgt die nächste Stufe im sozialen Abstieg, wie sie es selbst ausdrückte.

Die gesetzliche Pflegeversicherung übernahm nur ein Bruchteil der Kosten, weil Karla W.'s Arbeit als „Laienpflege“ eingestuft war und nur mit einem symbolischen Betrag entlohnt wurde.

Martin W. wurde ein dauerhafter Pflegefall.  
Karla W. war fix und fertig. Körperlich und seelisch.  
Und finanziell!

Ihr Ehemann konnte ihr nicht helfen und auch nicht die Kinder, die über 100 km entfernt wohnten und arbeiteten.  
Die Autobank forderte die Raten und Karla W. wusste nicht, wie sie sie aufbringen sollte.  
Sie hatte Rückenprobleme und war urlaubsreif – konnte aber kaum ihre Arzttermine zeitlich einordnen und wahrnehmen.

Nach einem Jahr gab Ehefrau Karla W. auf.

Die behandelnden Ärzte hatten jede Hoffnung auf Genesung aufgegeben.  
Martin W. war ein dauerhafter Pflegefall und Karla W. war mental und körperlich nicht in der Lage, das zu verkraften.  
Martin W. brauchte einen Pflegeheim-Platz!  
Dieser war glücklicherweise schnell gefunden. Leider zu Konditionen, die für die Familie völlig überraschend waren.

Über 3.900 Euro sollte der Heimplatz kosten. In der Hoffnung, doch noch etwas tun zu können, hatten sich Karla W. und die Kinder für diesen Platz in einem spezialisierten Pflegeheim entschieden und sie waren bereit, diese Kosten zu tragen. Von der Pflegeversicherung erhielten sie einen Zuschuss von rund 1.500 Euro und für die offenen 2.400 Euro hatte auch das Sozialamt Hilfe zugesagt.

Das Sozialamt half wirklich schnell.

Genauso schnell kam aber auch ein dicker Brief mit allerlei Fragebögen zur finanziellen Situation der Familie (ja, auch die der Kinder!) und eine Ankündigung, für die gewährten „Darlehen“ Sicherheiten in Form einer Grundschuld eintragen zu wollen.  
In der Folge wurde das komplette Vermögen von Martin W. in die Pflege gesteckt und zusätzlich die Kinder zum Unterhalt verpflichtet.

Martin W. starb nach acht Jahren.  
Für die Familie war es eine Erlösung.

Nach weiteren zwei Jahren kam es zur Zwangsversteigerung eines kleinen topmodernisierten Reihenhauses in D.  
Die Kinder von Martin W. waren finanziell so angeschlagen, dass sie nicht in der Lage waren, für ihre Mutter das Haus zu ersteigern.

Karla W. lebt heute in einer Mietwohnung und bezieht Grundsicherung, da ihre Rente nicht ausreicht, den Lebensunterhalt zu bestreiten.

Diese Geschichte hat kein Happy-End!

## **ALTERNATIVE: PFLEGEVERSICHERUNG**

Die vorstehende Geschichte ist freilich frei erfunden – im wahren Leben gibt es aber hunderttausende davon.

Angesichts dessen will ich hier nicht weiter auf die Notwendigkeit einer Pflegeabsicherung eingehen.

Eher soll es darum gehen, welche Lösungswege und welche Alternativen es gibt.

### **WELCHE VERSICHERUNGSANGEBOTE GIBT ES?**

Wir unterscheiden hier in der Praxis im Wesentlichen zwei Vertragsformen:

- **Das Pflegetagegeld**  
Sie erhalten je nach versichertem Pflegegrad kalendertäglich einen festen Betrag ausgezahlt
- **Die Pflegerente**  
Sie erhalten je nach versichertem Pflegegrad monatlich eine bestimmte Rentenzahlung

Für den Laien macht es zunächst keinen Unterschied, ob man beispielsweise 30 Tage Anspruch auf je 40 Euro Pflegetagegeld hat, oder ob man monatlich 1.200 Euro Pflegerente bekommt.

Und doch gibt es zwischen beiden Angeboten gravierende Unterschiede!

### **DIE PFLEGETAGEGELD-VERSICHERUNG**

Die Pflegetagegeldversicherung wird von Krankenversicherungsunternehmen angeboten. Bei diesen Verträgen gibt es immer eine Möglichkeit der Beitragsanpassung bei schlechtem Versicherungsverlauf. Hierbei geht es aber nicht um den einzelnen Vertrag, sondern um die Kosten, die das gesamte Versichertenkollektiv verursacht hat. Eine Pflegetagegeldversicherung ist meist zum Zeitpunkt des Abschlusses im Beitrag günstiger als eine Pflegerentenversicherung. Sie kann (muss aber nicht zwangsläufig) im Laufe der Jahre im Beitrag steigen.

Die Pflegetagegeld-Versicherung bildet kein Guthaben. Bei einer Kündigung (vielleicht weil die Prämien doch zu weit gestiegen sind) erlischt sie ohne Auszahlung. Und: Ein neuer Versicherungsabschluss wäre dann wegen des inzwischen gestiegenen Lebensalters garantiert noch teurer.

### **DIE PFLEGERENTEN-VERSICHERUNG**

Pflegerentenversicherungen werden von Lebensversicherungsunternehmen angeboten. Diese Verträge garantieren üblicherweise vom Vertragsabschluss an eine feste Versicherungsleistung, ohne die der Krankenversicherung eigenen Beitragsanpassungsklauseln. Lediglich die Überschüsse können für die Zukunft nicht garantiert werden. Einmal erwirtschaftete Überschüsse stehen dem Versicherten aber selbstverständlich zu und können auch nicht wieder reduziert werden.

Auf Grund der erzielten Überschüsse steigt die Versicherungsleistung von Jahr zu Jahr. Dies ist zwar nicht garantiert, aber bisher regelmäßig erfolgt – auch in der schwierigen Niedrigzinsphase!

Bei der Pflegerentenversicherung wird immer ein Guthaben gebildet, welches bei einer Kündigung in Höhe des dann vorhandenen Rückkaufswertes an die Versicherten ausgezahlt würde.

Ob und warum man gezwungen sein könnte, einen Vertrag wieder zu kündigen, weiß man nie! Diese Option kann also keinesfalls schädlich sein.

## **UNSERE VORZUGSANGEBOTE**

Wie Sie wissen, muss man das Risiko der Pflegebedürftigkeit hinsichtlich des Alters der Betroffenen betrachten.

Die *junge* Pflege ist eine absolute Ausnahme und kann daher mit einer marginalen Prämie abgesichert werden.

Jüngeren Kunden empfehlen wir uneingeschränkt unseren legendären DREI-EURO-Tarif, der über viele Jahre das Pflegerisiko über eine Pfl egetagegeld-Versicherung mit marginalen Prämien absichert.

Er kostet wirklich nur DREI EURO monatlich und er hat trotzdem sehr hohe Leistungen.

Alle Infos dazu finden Sie unter [www.junge.Pflegevers.de](http://www.junge.Pflegevers.de) bzw. im gleichnamigen PRIVAT-Report ([www.suega.de/eBook\\_JP.pdf](http://www.suega.de/eBook_JP.pdf)), der auch tiefgreifendere Informationen zur gesetzlichen Pflegepflichtversicherung und der Problematik insgesamt enthält.

Im hohen Alter steigt das Pflege-Risiko jedoch extrem an und jeder dritte ist (mit unterschiedlicher Leistungsdauer) davon betroffen.

Eine entsprechend hohe Absicherung ist dann schon relativ teuer, vor allem, wenn man sich damit erst rund um das Alter 60 beschäftigt.

Umso wichtiger ist es, dieses Geld nicht „umsonst“ auszugeben – und wenn möglich – eine **Leistungsgarantie** zu erhalten!

## **DAS IDEALE ANGEBOT FÜR ALLE AB ALTER 50**

Ich weiß, dass es eine schwere Entscheidung ist, eine Pflegeversicherung abzuschließen. Diese ist nicht gerade „billig“ und sicherlich fragen Sie sich, was passiert, wenn Sie glücklicherweise kein Pflegefall werden?

Hat man dann alles Geld "umsonst" gezahlt?

In vielen Fällen ist das tatsächlich der Fall. Zwar ist die Pflegeversicherung nicht „umsonst“ gewesen (niemand weiß, ob es ihn trifft oder nicht), aber die Beiträge wären ganz oder teilweise verloren...

Sie werden sehen, dass es auch dafür eine Lösung gibt.

### **Was kostet die Pflege?**

Die übliche Berechnung der benötigten Versicherungssumme sieht so aus (wobei sowohl die Kostenbelastung als auch die einsetzbaren Eigenanteile von Region zu Region variieren werden):

monatliche Kosten für Pflegeleistungen incl. Nebenkosten:	ca. 3.500 Euro
durchschnittliche Leistung der gesetzlichen Pflegeversicherung:	ca. 1.500 Euro
aus Rente bzw. Vermögen finanzierbar:	ca. 1.000 Euro
<b>verbleibende monatliche Lücke:</b>	<b>ca. 1.000 Euro</b>

Wie Sie an obenstehenden Fragen erkennen, kann man das aber so einfach nicht darstellen. Als Anhaltspunkt ist die obige Rechnung geeignet – zu mehr nicht!

Wir rechnen also in der Folge mit dieser beispielhaften Versorgungslücke in Höhe von 800 bis 1.200 Euro, die Monat für Monat über eine Pflegedauer von durchschnittlich sechs bis acht Jahren entstehen kann! Es geht also um bis zu 60.000 oder 80.000 Euro.

### **UNSER VORSCHLAG**

Unser Vorzugsangebot in diesem Segment der Pflegerenten-Versicherung kommt von der IDEAL-Versicherung.

Dies ist ein spezieller Senioren-Versicherer. Das Mindestbeitrittsalter beträgt 40 Jahre, üblicherweise sind die Antragsteller deutlich über 50 Jahre alt.

Dies hat sehr treue Kunden zur Folge, die sich jeden Vertragsabschluss gut überlegen und auch nicht gleich wieder kündigen.

Hinzu kommt, dass Menschen in diesem Alter meist Pflegefälle und deren Verläufe schon im engsten Familienkreis miterleben.

Für Jüngere hingegen ist die Pflege noch soooo weit weg – und es gibt ja tatsächlich erst mal ganz andere „Baustellen“...

Die IDEAL-Versicherung steht regelmäßig in der Spitzengruppe der Versicherer mit den höchsten Überschuss-Sätzen. Derzeit werden **3,0 %** für das Jahr **2021** ausgewiesen! Hinzu kommt ein Schlussüberschussanteil von 0,7 %, so dass sich bis zu 3,7 % Gesamtüberschuss ergeben können. Diese resultieren aus einer klugen Anlagepolitik. Bitte bedenken Sie, dass wir uns in einer Niedrigzinsperiode befinden. Langfristig aber dürften die Zinsen wieder steigen. Dadurch können die Überschüsse ebenfalls steigen.

Die IDEAL-Pflegerenten-Versicherung ist in drei Leistungsstufen BASIS, KLASSIK und EXKLUSIV verfügbar. Man kann in den jeweiligen Pflegegraden (PG) individuelle Leistungen wählen.

#### **BASIS:**

- Leistung nur bei PG 4 und 5
- Option Beitragsfreistellung ab PG 2 möglich;
- Optionen Sofortleistungen, Dynamik und Todesfall-Leistung wählbar

#### **KLASSIK:**

- Leistung ab PG 3; die Einstufung in der Höhe der versicherten Rente kann individuell festgelegt werden (z.B. 100 % bei PG 4 und 5 und 75 % bei PG 3)
- Option Beitragsfreistellung ab PG 2 möglich
- Optionen Sofortleistungen, Dynamik und Todesfall-Leistung wählbar

#### **EXKLUSIV:**

- Leistung ab PG 2 (Einstufungen ab PG 2 individuell festlegbar)
- Beitragsfreistellung ab PG 2
- Optionen Sofortleistungen, Dynamik und Todesfall-Leistung wählbar



**Für alle drei Varianten gilt:**

- keine Warte- und Karenzzeiten
- Beitragszahlung mit Einmalbeitrag und oder laufendem Beitrag (kombinierbar); gezahlte Einmalbeiträge können unter bestimmten Bedingungen bis zu 75 % wieder entnommen werden
- stabiler Beitrag über gesamte Laufzeit (Dynamik möglich)
- im Leistungsfall erhöht sich die ausgezahlte Rente durch steigende Plus-Renten
- die Dauer der Beitragszahlung ist wählbar zwischen „lebenslang“ (ggf. bis zur Zuerkennung eines versicherten PG) und einem selbst festgelegten Endalter. Letzteres erhöht die Flexibilität des Vertrages, aber auch die Höhe der zu zahlenden Beiträge.
- Option Sofortleistung: Es erfolgt eine einmalige Zahlung bei erstmaligem Eintritt in den versicherten Pflegegrad
- Option Dynamik: Die versicherte Rente passt sich durch steigende Beiträge der Inflation an (nicht unbedingt empfohlen, die Gesamrente steigt auch durch Überschüsse...)
- Option Todesfall-Leistung: Im Todesfall werden die eingezahlten Beiträge bis zu 100 Prozent an die Hinterbliebenen geleistet (sofern keine Pflegerente gezahlt wurde).
- Der Antrag beinhaltet übliche Gesundheitsfragen, die zumeist nur fünf Jahre zurückreichen

**Unsere hier beigefügten Beispielangebote gehen von folgender monatlicher Absicherung aus:**

<b>Tarif BASIS:</b>	<b>1.200 Euro in Pflegegrad 4/5</b>
<b>Tarif KLASSIK:</b>	<b>800 Euro in PG 3, 1.200 Euro in PG 4/5</b>
<b>Tarif EXKLUSIV:</b>	<b>500 Euro im PG 2, 800 Euro in PG 3, 1.200 Euro in PG 4/5</b>

**WELCHE LEISTUNGEN SIND IHNEN GARANTIERT?**

Kurz gesagt, Sie erhalten die Leistungen, die Sie versichert haben, wenn der entsprechende Leistungsbaustein wirksam wird, indem der entsprechende Pflegegrad festgestellt wird:

- Die versicherten Pflegerenten im jeweiligen Pflegegrad (garantierte Pflegerente, erhöht durch die in der Höhe nicht garantierte Plus-Rente)
- Die Beitragsfreistellung, wie diese beantragt wurde
- Sie können den Vertrag jederzeit vor Feststellung der Pflegebedürftigkeit kündigen und erhalten dann den Rückkaufswert ausgezahlt
- Sie können den Vertrag beitragsfrei stellen und er läuft dann mit entsprechend niedrigeren Versicherungssummen weiter
- Ihre Hinterbliebenen erhalten eine Todesfall-Leistung von wählbar bis zu 100 % der eingezahlten Beiträge, sofern der versicherte Pflegefall mit Anspruch auf Pflegerenten-Zahlung nicht eingetreten ist. Eine alleinige Beitragsfreistellung des Vertrages auf Grund des Eintritts des versicherten Pflegegrades ohne Zahlung einer Pflegerente erhält den Anspruch auf Todesfall-Leistung
- Sie können auf Wunsch gegen Beitragszuschlag eine Sofortleistung bei Erreichen des ersten versicherten Pflegegrades in Höhe von maximal zwölf (garantierter)

Pflegerenten versichern. Diese können Sie z.B. zum Umbau der Wohnung verwenden

- Sie können auf Wunsch gegen Beitragszuschlag eine Pflegerentengarantiezeit von bis zu zwölf Monaten vereinbaren. Wir empfehlen dies nicht unbedingt
- Sie können eine Karenzzeit versichern, nach der die Pflegerente erstmalig ausgezahlt wird (ebenfalls nicht unbedingt empfohlen)

### **WELCHEN VERSICHERUNGSSCHUTZ EMPFEHLEN WIR IHNEN?**

Unsere hier beigefügten Beispiel-Angebote für einen im Jahr 2021 60-Jährigen mit Beginn im Jahr 2021 beinhalten (je nach gewählter Tarifstufe) eine gesamte Pflegerente (incl. nicht garantierter Plus-Rente) von 500 Euro in PG 2 , 800 Euro in PG 3 und 1.200 Euro in PG 4 und 5. Je nach Situation sollten Sie Ihren persönlichen Bedarf ansetzen.

Die Beitragszahlungsdauer wurde zumeist auf das Alter 85 begrenzt. Auch das müssen Sie entscheiden!

Die Todesfall-Leistung kann bis zu 100 % vereinbart werden. Im Todesfall werden (unter o.g. Bedingungen) dann alle gezahlten Beiträge bis höchstens zum Alter 85 (ggf. also alle!) an die Hinterbliebenen ausgezahlt

Sie können auch (bei vergleichsweise sehr guter Rendite) die Zahlung zum Einmalbeitrag oder einer Kopplung von Teil-Einmalbeitrag und entsprechend niedrigeren Monatsbeiträgen wählen.

Aufgrund der optionalen 100%igen Todesfall-Leistung geht der Versicherte auch mit der Einmalzahlung keinerlei Risiko ein, falls er unerwartet kurz nach dem Vertragsbeginn versterben sollte.

In der Anlage finden Sie auch Angebote mit Zahlung per Einmalbeitrag. Diese veranschaulichen deutlich, wie effektiv diese Lösung ist.

Überlegen Sie, ob es sinnvoll ist, größere Geldmengen auf dem Girokonto „verfallen zu lassen“, oder ob das Geld besser ertragreich eingesetzt werden könnte. Bitte schauen Sie sich die Modellrechnungen in der Anlage an und dort speziell die Wertentwicklungen!

Die Wahl der Tarifvariante (BASIS, KLASSIK, EXKLUSIV) obliegt dem Kunden. Die meisten Kunden haben sich bisher für KLASSIK entschieden.

### **ZUM BESSEREN VERSTÄNDNIS**

Es geht hier um monatliche Beitragszahlungen zumeist im dreistelligen Euro-Bereich oder um fünfstelligen Einmalbeiträge!

Eine Pflegebedürftigkeit tritt aber nicht zwangsläufig oder garantiert ein. Eher ist nur jeder Dritte oder Vierte ab einer bestimmten Altersklasse betroffen - und das nicht immer in den höchsten Pflegegraden.

Es ist auch sehr ungewiss, wie der Pflegeverlauf ist. Handelt es sich um eine relativ kurzzeitige oder eine langanhaltende Pflegedauer? Führt die gesundheitliche Beeinträchtigung zum schnellen Tod oder zu einem jahrelangen Aufenthalt im Pflegeheim?

Gerade deshalb ist die Pflege-Absicherung so wichtig, weil kein Mensch weiß, ob es gerade ihn trifft und wie schwer...

Üblicherweise ist die Pflege der letzte Lebensabschnitt, wenn sie erst einmal eingetreten ist. Eine Rückkehr ins normale Leben ist fast ausgeschlossen.

Die Bereitschaft, hohe Geldbeträge für die eigene Absicherung auszugeben, ist also angesichts der Ungewissheit des Eintritts des Versicherungsfalles nicht gerade sehr hoch.

Anders wäre das sicher, wenn man (wie hier beschrieben) eine hohe Chance hätte, das eingesetzte Kapital zurück in die Familie zu bekommen.

Das vorliegende Angebot beinhaltet diese Option!

Wir empfehlen, die Beitragszahlung bis zum 85. Lebensalter zu begrenzen, weil die vereinbarte Todesfall-Leistung ebenfalls die gesamten bis zum Alter 85 gezahlten Beiträge betrifft.

Die Todesfall-Leistung geht an die Erben – und zwar in Höhe von 100 % aller bis zum Alter 85 gezahlten Beiträge (egal ob Einmal- oder Monatsbeiträge). Und dies inklusive aller Zusatzbeiträge für Optionen wie z.B. Beitragsfreistellung, Sofortleistungen usw.

Mit anderen Worten: Sie gönnen sich eine sehr gute Pflegerenten-Versicherung und erhalten unter bestimmten Bedingungen eine Sterbegeld-Versicherung.

Diese Bedingungen sind, dass Sie keine Pflegerente beantragt bzw. erhalten haben. Sie dürfen pflegebedürftig sein, aber es gibt genug Möglichkeiten, freiwillig auf die Beantragung der Pflegerente zu verzichten.

Es könnte beispielsweise ein sehr leichter Pflegeverlauf sein, den man möglicherweise aus den Zahlungen der gesetzlichen Pflegekasse und einem angemessenen Eigenanteil bestreiten kann.

Andererseits könnte es sich um einen sehr schweren Verlauf im hohen Alter mit nur noch geringer Lebenserwartung handeln.

Dem stünde dann der hohe Rückkaufswert bzw. die im schlimmsten Fall anstehende Todesfall-Leistung gegenüber.

Man könnte noch einige weitere Szenarien anführen.

Am wichtigsten ist aber, dass ein hoher Prozentsatz aller Menschen in Deutschland NICHT pflegebedürftig wird oder glücklicherweise nur in einem niedrigen Pflegegrad.

Wir empfehlen, zunächst anhand der Ihnen hier übergebenen Modellrechnungen grundsätzlich zu entscheiden, ob das Angebot für Sie in Frage kommt.

Anschließend erhalten Sie von uns Ihr persönliches Angebot, wo Ihre Wünsche bereits eingeflossen sind.

Mit diesem können Sie dann verschiedene Szenarien durchrechnen.

Was wäre, wenn das und das dann und dann mit dieser oder jener Folge passieren würde?

Wie könnte man diese Situation am besten meistern?

Ist es besser, für vielleicht nur wenige Monate Pflegedauer in einem besonders schweren Verlauf die Pflegerente zu beantragen oder eher auf eine der Kapital-Optionen zu setzen?

Das alles muss dann unter der Berücksichtigung des bereits eingezahlten Beitragsvolumens und des vorhandenen Rückkaufswertes abgewogen werden.

Eine garantiert nicht immer einfache und richtige Entscheidung...

**Bedenken Sie: Es können Leistungen als Pflegerente, Rückkaufswert oder Todesfall-Leistung fließen, aber jeweils nur für die zuerst eintretende Situation!**

## **F A Z I T**

Die hier vorgestellte Vertragsgestaltung lässt Ihnen alle Möglichkeiten offen:

- Im Pflegefall erhalten Sie hohe Leistungen
- Sie bilden Kapital in Form des Rückkaufswertes
- Den Rückkaufswert können Sie nach Kündigung erhalten, falls Ihnen dieser im Augenblick wichtiger erscheint als die momentan gar nicht benötigte Pflegeversicherung
- Im Todesfall erhalten die Erben sämtliche oder einen Teil der gezahlten Beiträge ausgezahlt, sofern eine Todesfall-Leistung vereinbart wurde und bis dahin keine Pflegerente beansprucht wurde

Wichtig ist aber, dass Sie und Ihre Angehörigen die Wirkungsweise dieser Vertragsgestaltung kennen und im Pflegefall entsprechende Abwägungen treffen.

Dies kann Ihnen bzw. Ihren Angehörigen niemand abnehmen...

## **ANLAGEN**

1 – IDEAL-Pflegerente: Prämienbeispiele für Eintrittsalter 60 Jahre im Jahr 2021

2 – Renditeturbo Einmalbeitragszahlung

3 – Alternative Pflagegeld-Versicherung

4 – Angebotsanfrage-Formular

Impressum

weiterführende Angebote

# ANLAGE 1

## IDEAL-Pflegerenten-Versicherung:

### Prämienbeispiele für EA 60 Jahre im Jahr 2021

Tarifkombination	Monatsbeitrag €	Einmalbeitrag €	MB plus 10.000 € EB
<b>EXKLUSIV</b> 1			
Prämienzahlung bis Alter 85			
PG 1-2-3-4-5: 0-500-800-1200-1200			
100% Todesfall-Leistung			
beitragsfrei ab PG 2	227,52 €	44.189,50 €	176,19 €
Sofortleistung 6 Garantierenten			
keine Karenzzeit			
KEINE Pflegerentengarantiezeit			
<b>EXKLUSIV</b> 2			
Prämienzahlung LEBENSLANG			
PG 1-2-3-4-5: 0-500-800-1200-1200			
KEINE Todesfall-Leistung			
beitragsfrei ab PG 2	149,43 €	32.583,80 €	103,79 €
KEINE Sofortleistung			
keine Karenzzeit			
KEINE Pflegerentengarantiezeit			
<b>KLASSIK</b> 3			
Prämienzahlung bis Alter 85			
PG 1-2-3-4-5: 0-0-800-1200-1200			
100 % Todesfall-Leistung			
beitragsfrei ab PG 2	192,91 €	36.299,47 €	139,95 €
KEINE Sofortleistung			
keine Karenzzeit			
KEINE Pflegerentengarantiezeit			
<b>KLASSIK</b> 4			
Prämienzahlung LEBENSLANG			
PG 1-2-3-4-5: 0-0-800-1200-1200			
KEINE Todesfall-Leistung			
NICHT beitragsfrei ab PG 2	116,85 €	27.585,05 €	74,76 €
KEINE Sofortleistung			
keine Karenzzeit			
KEINE Pflegerentengarantiezeit			
<b>BASIS</b> 5			
Prämienzahlung LEBENSLANG			
PG 1-2-3-4-5: 0-0-0-1200-1200			
KEINE Todesfall-Leistung			
NICHT beitragsfrei ab PG 2	72,82 €	19.146,16 €	35,19 €
KEINE Sofortleistung			
keine Karenzzeit			
KEINE Pflegerentengarantiezeit			
<b>BASIS</b> 6			
Prämienzahlung bis Alter 85			
PG 1-2-3-4-5: 0-0-0-1200-1200			
100 % Todesfall-Leistung			
beitragsfrei ab PG 2	174,17 €	29.889,51 €	116,12 €
KEINE Sofortleistung			
keine Karenzzeit			
KEINE Pflegerentengarantiezeit			
Die Beitragsfreiheit betrifft natürlich nur Tarife mit ratierlicher Zahlweise.			

Die vollständigen Angebote finden Sie unter <http://www.suega.de/pfr/angebot.htm>

## ANLAGE 2: Renditeturbo Einmalzahlung

Am Beispiel eines Vertrages eines bei Abschluss in 2021 60-Jährigen, der nur mit Einmalbeitrag bedient wurde, wollen wir Ihnen die Effektivität des Einmalbeitrages zeigen.

Für diesen Vertrag wurden rund 36.300 Euro Einmalbeitrag vereinbart, siehe das vollständige **Angebot 3** in Anlage 1 (Weblink).  
Die 100 %ige Todesfall-Leistung beläuft sich daher auf genau diesen Betrag, was ja nicht verwunderlich ist.

Schaut man sich hingegen die Rückkaufswerte an, also die Auszahlung nach der Kündigung des Vertrages, offenbaren sich deutlich höhere Werte.

Bereits nach rund sieben Jahren übersteigt der prognostizierte Rückkaufswert die Einzahlsumme des Vertrages!

Nach 25 leistungsfreien Jahren stehen dort fast 54.000 Euro zu Buche, gegenüber 36.300 Euro Einmalbeitrag und bei zwischenzeitlich voll vorhandenem Versicherungsschutz.

### Auszahlungsbetrag bei Kündigung - Unverbindliche Modellrechnung

Termin	Garantierte einmalige Versicherungsleistung bei Kündigung	Einmalige Versicherungsleistung inklusive nicht garantierter Überschussbeteiligung bei Kündigung
01.01.2021	30.506,96 €	30.506,96 €
01.01.2022	30.686,86 €	31.230,74 €
01.01.2023	30.861,80 €	31.966,18 €
01.01.2024	31.036,75 €	32.718,50 €
01.01.2025	31.212,98 €	33.489,44 €
01.01.2026	31.384,03 €	34.272,36 €
01.01.2027	31.551,78 €	35.260,16 €
01.01.2028	31.719,49 €	36.275,53 €
01.01.2029	31.882,73 €	37.314,56 €
01.01.2030	32.039,54 €	38.375,60 €
01.01.2031	32.191,29 €	39.459,84 €
01.01.2032	32.336,89 €	40.569,75 €
01.01.2033	32.472,14 €	41.696,42 €
01.01.2034	32.589,80 €	42.830,46 €
01.01.2035	32.688,82 €	43.966,85 €
01.01.2036	32.762,67 €	45.095,07 €
01.01.2037	32.805,49 €	46.202,92 €
01.01.2038	32.813,55 €	47.280,07 €
01.01.2039	32.783,33 €	48.316,09 €
01.01.2040	32.711,54 €	49.300,07 €
01.01.2041	32.594,79 €	50.220,50 €
01.01.2042	32.429,37 €	51.064,99 €
01.01.2043	32.220,98 €	51.830,89 €
01.01.2044	31.962,68 €	52.505,74 €
01.01.2045	31.659,19 €	53.091,39 €
01.01.2046	31.311,34 €	53.585,73 €

Natürlich gibt es keine Garantie für diese Prognose-Werte. Dem Kunden eröffnet sich aber eine zusätzliche Möglichkeit der Vertragsgestaltung.

Sind Sie auch der Meinung, dass das ein interessantes Angebot ist?

Wenn es möglich ist, sollte also die Einmal-Beitragszahlung geprüft werden.

## ANLAGE 3: Alternative: Pflegetagegeld-Versicherung

Mit Stand 30.11.2020 waren für Eintrittsalter 60 Jahre und Beginn am 1.1.2021 auszugswise folgende Tarife mit der Zielvorgabe

- 1.200 Euro in PG5
- 1.200 Euro in PG4
- 900 Euro in PG 3
- 600 Euro in PG2
- 0 Euro in PG1

zu folgenden anfänglichen Monatsbeiträgen verfügbar (mit Angabe der in den einzelnen Pflegegraden konkret versicherten ambulant und stationär versicherten Leistungen):

<b>Versicherer</b>	<b>Prämie</b>	<b>Tarif</b>	<b>Leistungen in PG 1 – 2 – 3 – 4 - 5 *</b>
Allianz	<b>79,16 Euro</b>	PZTB	240 – 360 – 600 – 960 – 1.200 Euro 240 – 1.200 – 1200 – 1200 – 1.200 Euro
ARAG:	<b>116,01Euro</b>	PIN	0 – 600 – 900 – 1.200 – 1.200 Euro 0 – 600 – 900 – 1.200 – 1.200 Euro
Barmenia	<b>97,20 Euro</b>	PMD	600 – 600 – 600 – 1.200 – 1.200 Euro 600 – 600 – 600 – 1.200 – 1.200 Euro
Gothaer	<b>118,90 Euro</b>	MediPG	0 – 600 – 900 – 1.200 – 1.200 Euro 0 – 1.200 – 1.200 – 1.200 – 1.200 Euro
Münchner Verein	<b>72,89 Euro</b>	Komfort	0 – 300 – 600 – 960 – 1.200 Euro 0 – 300 – 600 – 960 – 1.200 Euro
Württembergische	<b>216,30 Euro</b>	PZ Premium	200 – 750 – 850 – 1.200 – 1.500 Euro 200 – 1.800 – 1.800 – 1.800 – 1.800 Euro

\* jeweils obere Zeile ambulante, untere Zeile stationäre Pflegeleistungen

Die Gothaer hat in diesem Vergleich den bestbewerteten Tarif.

Wie Sie sehen, ist leistungs- und prämienmäßig ein direkter Vergleich zwischen Pflegerente und Pflegetagegeld nicht möglich.

Den günstigen Prämien steht eine ungewisse Prämienanpassung gegenüber.  
Ein Rückkaufswert wird nicht gebildet. Im Todesfall gibt es keinerlei Auszahlungs-Optionen.



## **ANLAGE 4: Angebotsanfrage-Formular**

### **1. Versicherte Person(en)**

Anrede, Name, Vorname: \_\_\_\_\_  
ggf. Partner \_\_\_\_\_  
Straße, Haus-Nr., PLZ, Ort: \_\_\_\_\_  
Telefon, eMail-Adresse: \_\_\_\_\_  
Geburtsdatum: \_\_\_\_\_ ggf. Partner: \_\_\_\_\_

### **2. Grundsätzliche Angaben**

Versicherungsbeginn: \_\_\_\_\_  
Produktlinie  Exklusiv  Klassik  Basis   
Beitragszahlungsweise:  Monatlich  Einmalbeitrag  
 Kombination mtl. plus Einmalbeitrag maximal: \_\_\_\_\_ €  
Beitragszahlungsdauer:  bis Alter 85  bis Alter \_\_\_\_\_  lebenslang  
Berechnung nach  Pflegerente garantiert  Pflegerente incl. Überschüsse  
Gewünschte mtl. Pflegerente: PG 2: \_\_\_\_\_ € PG 3: \_\_\_\_\_ € PG 4 und 5: \_\_\_\_\_ €  
Beitragsbefreiung ab PG 2:   
Todesfall-Leistung:  keine  50 %  100 %  
Sofortleistung:  keine  6 gar. Monatsrenten  12 gar. Monatsrenten  
Karenzzeit:  keine  3 Monate  6 Monate  12 Monate  
Pflegerentengarantiezeit  keine  6 Monate  12 Monate  
Dynamisierung Beitrag:  keine  \_\_\_\_\_ % jährlich (mit Widerspruchsrecht)

### **3. Bemerkungen**

Ich wünsche ein Angebot für eine Pflagegeld-Versicherung mit ähnlichen Leistungen  
 Weitere Bemerkungen:

Wie haben Sie von uns erfahren?

\_\_\_\_\_  
Ort, Datum, Unterschrift

Bitte senden Sie das ausgefüllte Formular per Fax an 03771-33256 oder per eMail an [info@suega.de](mailto:info@suega.de).  
Oder Postversand an SüGa Versicherungsmakler GmbH, Hauptstr. 43, 08294 Löbnitz  
Gern können Sie uns auch anrufen, um das Angebot mit uns zu besprechen: Tel 03771-300400 und 0171-894390

## Impressum und 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 die Haftung für unsere Tätigkeit 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](mailto:frank.ulbricht@suega.de), Homepage: [www.suega.de](http://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](http://www.vermittlerregister.org)  
Registerstelle: Deutscher Industrie- u. Handelskammertag (DIHK) e. V., Breite Straße 29, 10178 Berlin,  
Tel. 0180-600 85-0 (20 Cent/Min. aus dem deutschen Festnetz, höchstens 60 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](http://www.versicherungsombudsmann.de),  
[info@versicherungsombudsmann.de](mailto: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](http://www.pkv-ombudsmann.de), [ombudsmann@pkv.de](mailto: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 DE97700222000020009403, BIC FDDODEMMXXX

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

Allianz, ARAG, Auxilia und KS Automobilclub, AXA/DBV, Barmenia, Basler, Bayerische Beamtenversicherung, Bayerische Beamtenkrankenkasse, Condor, Concordia, Continentale, Deutsche Krankenversicherung, ERGO, Europa, Generali, Gothaer Versicherung, Hallesche Krankenversicherung, HDI, Helvetia, Haftpflichtkasse Darmstadt, HanseMercur, IDEAL-Versicherung, Mannheimer Versicherung, Münchener Verein, Nürnberger Versicherung, R+V Versicherung, Signal Iduna, Swiss Life Partner, Swiss Life, Universa, VHV, VolkswohlBund, Wüba/AIG, Württembergische Versicherung, WWK Versicherung

Hinzu kommen noch folgende Vertriebe bzw. Servicegesellschaften:

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

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

## 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](http://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!