



Alles Gute für 2005!

Liebe Kunden, Geschäftspartner und Freunde!

Wir, die Mitarbeiter der SüGa-Gruppe, wünschen Ihnen und Ihren Angehörigen ein gesundes und erfolgreiches neues Jahr!

Was kommt nach dem Schlußverkauf?

Eine Ära geht zu Ende! Vor wenigen Tagen endete in Deutschland ein absoluter Publikumsliebhaber: Die steuerfreie Ablaufleistung einer Lebensversicherung wird es für Verträge, die nach dem 31.12.2004 poliziert werden, nicht mehr geben! Damit fallen zwei wichtige Privilegien der deutschen Lebensversicherungen weg. Zukünftige Verträge werden auf nachgelagerte Besteuerung und im Wesentlichen auf eine Verrentung der Ablaufleistung umgestellt. Während die Versteuerung noch einigermaßen akzeptabel ist ("lieber Gewinne versteuern, als Verluste abschreiben..."), kommt mit der Verrentung der Ablaufleistung ein riesiger Nachteil auf künftige Versicherte zu, den diese derzeit noch gar nicht abschätzen können. Die Verrentung hat zur Folge, dass viele Versicherte zukünftig auf einen Teil ihres Geldes verzichten müssen, da der Gesetzgeber vorgegeben hat, dass es für jegliche geförderte Verträge nur eine Verrentung der Ablaufleistung geben darf. Diese führt zu zwei Problemen: Erstens ist die angebotene Rente im Vergleich zum Kapitalwert zu niedrig. Eine Verrentung in eigener Regie kann meist mit einem besseren Ergebnis und viel flexibler erfolgen. Das zweite Problem ist noch viel schlimmer: Versicherte, die nicht eine bestimmte Lebenserwartung erreichen, also schon einige Jahre nach Beginn der Rentenzahlung sterben, "verschenken" (wenn ich das mal so sagen darf) einen Teil ihres Guthabens. Das könnte man noch verschmerzen, gab es doch auch früher schon Menschen, denen "danach" alles egal war. Es kommt aber noch schlimmer: Bei Tod vor Rentenbeginn (wo bisher zumindest der Einzahlbetrag den Erben zur Verfügung stand) ist bei der künftigen "Rürup-Rente" keine Leistung mehr vorgesehen. Nur wenn man eine Hinterbliebenen-Zusatzversicherung abschließt, kommen die Erben an eine Rente. Der Grund dafür ist, dass sich die neuen Altersvorsorge-Produkte an der "überaus erfolgreichen" gesetzlichen Rentenversicherung orientieren. Der Staat geht davon aus, dass die Bürger genauso wenig Ahnung vom Geld haben, wie er selbst. Damit die Rente lebenslang reicht, muss sie dem Bürger demzufolge "zugeteilt" werden. Die Folge: Eine eigenverantwortliche Verrentung der Ablaufleistung einer Lebensversicherung wird es für "neue" Verträge nicht mehr geben, ebensowenig wie die bisher mögliche Vererbbarkeit der Ablaufleistung.

Die vorstehenden Zeilen werden sicherlich alle diejenigen in Ihrer Entscheidung bestärken, die rechtzeitig vorgesorgt haben.

Was aber können diejenigen tun, die sich (aus welchen Gründen auch immer) nicht rechtzeitig entscheiden konnten? Keine Angst! Lebens- und Rentenversicherungen wird es auch zukünftig geben. Und die Versicherungsprodukte werden (vielleicht nach einer kurzen Flaute, wo sich der Markt neu orientiert) auch in Zukunft einen großen Anteil am Altersvorsorgemarkt haben. Aber: Je komplizierter die Produkte werden, desto besser muss die Beratung sein. Die Versicherungsbranche steht also vor einer großen Herausforderung. Wir, die SüGa Versicherungsmakler GmbH, sind dieser Herausforderung gewachsen, wie viele andere Maklervertriebe auch. Was uns auszeichnet ist, dass wir NICHT auf den Verkauf unpassender oder gar unsinniger Produkte angewiesen sind, wie dies von einigen "schwarzen Schafen" auch zukünftig praktiziert werden wird. Dank unserer schon in der Vergangenheit begonnenen Ausrichtung auf "alternative" Anlagen, können wir Ihnen jetzt erst recht vernünftige und auf Ihren Vorteil ausgerichtete Angebote unterbreiten. Einen ersten Ausblick auf mögliche "Alternativprodukte" finden Sie schon in dieser SüGa-Info! F.U.

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

wir hoffen, Sie sind gut ins neue Jahr gekommen und die zum Jahreswechsel gefassten Vorsätze sind zumindest noch teilweise aktuell. Wir wünschen Ihnen auf diesem Weg ein erfolgreiches und vor allem gesundes Jahr 2005 mit vielen schönen Erlebnissen und guten Erfahrungen.

Gute Erfahrungen können Sie auch mit uns sammeln! Wir haben Ihnen in dieser SüGa-Gruppe wieder einige interessante Informationen aus dem Versicherungs- und Anlagebereich zusammengetragen.

- **MANAGED ACCOUNT - seit 10 Jahren in unserem Angebot**
- **INFOVERANSTALTUNG - Heinz Klötzner von FMK zu Gast bei uns**
- **NEUE GRENZWERTE - ab 2005 in der Sozialversicherung**
- **ALTERSVORSORGE - wie geht es weiter?**
- **KURZ & KNAPP - Nachrichten aus der Versicherungsbranche**

Viel Spass beim Lesen wünscht Ihnen

Frank Ulbricht

Impressum

Herausgeber: SüGa Versicherungsmakler GmbH, Affalter, Hauptstraße 43, 08294 Löbnitz, HRB Chemnitz 14834, GGF Frank Ulbricht, Telefon 03771 / 33 257 + 300 400, Fax 33 256, mobil (D1) 0171 / 89 43 900, eMail: Frank.Ulbricht@SueGa.de, Internet: www.SueGa.de, www.Premium-PKV.de, Ltr. Innendienst: Frau Jessica Preidel, 0172 / 9328608, eMail: sekretariat@suega.de

Kundendienst:
Hr. Klaus Buchheim, eMail: klaus.buchheim@suega.de, Tel. 0371 / 27 37 095, mobil: 0174 / 10 36 078
Hr. Jörg Röhrich, eMail: joerg.roehrich@suega.de, Tel. 03771 / 33 257, mobil 0174 / 13 25 629
Alle in diesem Newsletter veröffentlichten Empfehlungen, Berichte, Resultate und Kommentare werden aus der Sicht einer kundenorientierten Beratungstätigkeit gemacht und sind sorgfältig recherchiert. Eine Gewähr kann dennoch nicht übernommen werden.

Namentlich gekennzeichnete Kommentare widerspiegeln ausschließlich die Meinung des Verfassers!

MITARBEITER/INNEN GESUCHT:

Falls Sie Interesse an einer Mitarbeit in unserem Unternehmen haben, so zögern Sie nicht, uns anzusprechen. Wir suchen Mitarbeiter jeden Alters, die in der Lage sind, selbständig und motiviert zu arbeiten sowie sich schnell in ein neues Aufgabengebiet einzuarbeiten. Bitte wenden Sie sich an Herrn Ulbricht!

Nutzen Sie Alternative Investments!

Wie Sie, liebe Leser, schon bemerkt haben, haben wir seit einiger Zeit unsere Investment-Empfehlungen auf die sog. "Alternativen Investments" ausgerichtet. Der Grund dafür ist bekannt: Seit dem Jahr 2000 haben Investmentfonds (nur zum Teil berechtigt) einen schlechten Ruf. Zu hoch waren die Verluste der Anleger und zu kurz ist die seitdem verstrichene Zeit! Bis zum Erreichen der alten Höchststände wird wohl - wenn überhaupt - noch einige Zeit verstreichen.

Auf Empfehlung unseres Produktpartners, der FMK-Gruppe Chemnitz, haben wir daher zunehmend auch Alternative Investments im Angebot.

Wie es der Name schon sagt, können Alternative Investments auch bei fallenden Märkten Gewinne erzielen und eben nicht nur bei steigenden Märkten, wie wir es von "normalen" Investments, also Fonds und Aktien, kennen. Sicherlich fällt es nicht jedem leicht, seine Meinung über derartige, vermeintlich hochriskante, Geschäfte zu ändern. Die Praxis allerdings beweist das Gegenteil. Alternative Investments, und dabei insbesondere die Hedgefonds, haben an Ansehen gewonnen und gehören mittlerweile durchaus zum Standardangebot der Finanzdienstleistungsinstitute.

Wir wollen Ihnen die Entscheidung leicht machen! Deshalb haben wir den Geschäftsführer der FMK Finanzdienstleistung GmbH, Herrn Heinz Klötzner, nach Affalter eingeladen. Eine ausführliche Einladung für diese Veranstaltung ist hier beigefügt. Bitte nutzen Sie die Chance, sich am 19. Januar 2005 aus erster Hand informieren zu können!

Und wir haben noch einen Pluspunkt für Sie: Im Jahr 2005 sind es zehn Jahre, seitdem wir Ihnen das Managed Account der Phoenix Kapitaldienst GmbH anbieten. In diesen zehn Jahren hat sich das Managed Account vom vielversprochenen Außenseiter sozusagen zum Standardinvestment gewandelt. Es gibt wohl keine andere Anlage in Deutschland, die über eine so lange Zeit (seit 1992!), mit so einer Stetigkeit und mit einer derartig hohen Sicherheit auf eine so hervorragende Performance zurückblicken kann.

UNSER DANKESCHÖN: NUR 4% AGIO IM JANUAR!

Aus Anlaß dieses zehnjährigen Vertriebsjubiläums führen wir im Monat Januar eine einmalige und auf absehbare Zeit nicht wiederkehrende SONDERAKTION durch: Sie zahlen auf alle im Januar 2005 gezeichneten Anlagen im Managed Account nur 4% Agio (anstelle üblicherweise 6% oder 7% Agio).

Da wir wissen, dass nach den Weihnachtsfeiertagen und der Bezahlung der KFZ- sowie weiterer Versicherungen oftmals gerade zu dieser Zeit Ebbe im Geldbeutel herrscht, setzen wir noch eins drauf! Entscheidend für das Sonder-Agio ist das Datum der Unterschrift auf dem Zeichnungsschein. Sie haben drei Monate Zeit, die Überweisung zu tätigen! Das heißt, selbst wenn Sie sich erst am 1.5.2005 am Managed Account beteiligen können, profitieren Sie vom Jubiläums-Agio, wenn Sie im Januar 2005 den Zeichnungsschein unterschreiben.

Wir glauben, Ihnen damit einen guten Dienst erweisen zu können. Bitte nutzen Sie diese einzigartige Gelegenheit. Einzelheiten zum Produkt erfahren Sie aus der hier beigefügten Anlage. Sie können uns jederzeit kontaktieren und selbstverständlich unsere Einladung für den 19. Januar für Informationen aus erster Hand nutzen.

Bitte schauen Sie sich die Anlage mit weiteren Alternativen Investments an! Herausragend dort ist ein weiteres Sonderangebot, für all diejenigen, die nach dem "Basisinvestment" weiter streuen wollen. Auch beim Starhedge AS Dynamic Zertifikat gibt es im Rahmen der Markteinführung eine einmalige Sonderaktion mit 4% Agio (anstelle regulär 5%). Nutzen Sie die VIER-PROZENT-ANGEBOTE!

KURZ & KNAPP

Mitarbeiter gesucht!

Wir suchen Mitarbeiter für die Bereiche Versicherungen und Geldanlagen! Wenn Sie eine entsprechende Ausbildung und Erfahrung besitzen, bitten wir um Ihre Bewerbung. Wir bieten Ihnen echte Budgetverantwortung, erstklassige Produkte mit hoher Kundenakzeptanz und vielen Alleinstellungsmerkmalen sowie beste Verkaufsunterstützung.

Sie entwickeln sich mit unserer Hilfe zu Spezialisten auf einem Gebiet und erlangen Sie so anerkannten Expertenstatus.

Wir freuen uns auf Sie!

Bitte senden Sie Ihre Bewerbungen an Frau Jessica Preidel, Leiterin Innendienst, Telefon 03771/33257

Seniorenprodukte

Deutschland wird immer älter! Was fehlt sind echte Seniorenprodukte insbesondere im Finanzbereich! Wenn beispielsweise eine Unfallversicherung einem Kunden mit 70 schon kündigt, ist das wohl etwas unklug - angesichts der Tatsache, dass dieser Kunde noch ca. 20 Lebensjahre vor sich hat und bereit wäre, sich in dieser Zeit auch zu versichern!

Wir wollen uns in Zukunft mehr auf echte und sinnvolle Seniorenprodukte ausrichten. Bereits in der nächsten Ausgabe unserer SüGa-Gruppe erfahren Sie mehr. Unabhängig davon würden wir uns über Ihre Anregungen freuen, welche Finanzprodukte für Sie möglicherweise interessant wären. Bitte schreiben Sie uns Ihre Vorschläge! Ihr Ansprechpartner: Hr. Klaus Buchheim!

Existenzgründer-Service

Sie wollen sich selbständig machen und wissen nicht, auf was Sie alles achten müssen? Sie brauchen Geld für Ihre Existenzgründung? Sie wollen wissen, ob die Ltd. wirklich das Allheilmittel ist? Kein Problem, Ihnen kann geholfen werden! An jedem dritten Mittwoch im Monat (beginnend am 16. Februar 2005) starten wir wieder unsere Existenzgründer-Beratungen (ab 14.00 Uhr in unseren Geschäftsräumen in Affalter). Die Erstberatung ist kostenlos, aber garantiert nicht umsonst! Fragen Sie unseren Unternehmensberater "Löcher in den Bauch", Sie werden garantiert sachkundig beraten! Anmeldung unter Tel. 03771/33257!

**DAS LETZTE:
WAS KOMMT NACH HARTZ IV?
ERTZGEBIRGE V
THÜRINGER WALDT VI
ELBSANDTSTEINGEBIRGE VII
RUHRGEBIET VIII
SCHWARTZWALD IX**

Wichtige Kennzahlen für das Jahr 2005

GESETZLICHE RENTENVERSICHERUNG	2004	2005
Beitragsbemessungsgrenze jährlich	52.200 Euro	52.800 Euro
Beitragssatz	19,4 %	19,5 %
Höchstbeitrag monatlich (AN- u. AG-Anteil)	848,26 Euro	858,00 Euro
ARBEITSLOSENVERSICHERUNG		
Beitragsbemessungsgrenze jährlich	52.200 Euro	52.800 Euro
Beitragssatz	6,5 %	6,5 %
Höchstbeitrag monatlich (AN- u. AG-Anteil)	282,76 Euro	286,00 Euro
GESETZLICHE KRANKENVERSICHERUNG		
Beitragsbemessungsgrenze jährlich	41.850 Euro	42.300 Euro
Beitragsbemessungsgrenze monatlich	3.487,50 Euro	3.525,00 Euro
Versicherungspflichtgrenze (VPG) jährlich	46.350 Euro	46.800 Euro
VPG für AN, die am 31.12.02 in PKV versichert waren	41.850 Euro	42.300 Euro
Höchstzuschuss des Arbeitgebers zur PKV	249,36 Euro	252,04 Euro
PFLEGEPLICHTVERSICHERUNG		
Beitragsbemessungsgrenze jährlich	41.850 Euro	42.300 Euro
Beitragssatz	1,7 %	1,7 %
Höchstbeitrag monatlich (AN- u. AG-Anteil)	59,28 Euro	59,92 Euro*

* ab 1.1.2005 gilt ein Zuschlag für Kinderlose in Höhe von 0,25%