

SCHWIERIGE ZEITEN!

In Deutschland geht es wieder aufwärts. Die Arbeitslosenzahlen sinken, man spricht von Fachkräftemangel und dass die Wirtschaft boomt! Beim Bürger indes scheint die Konjunktur noch nicht angekommen zu sein. Und viele Menschen sind verunsichert über das, was da in der Welt passiert. Die USA schrammen knapp an einer Pleite vorbei und es gibt eine Menge weiterer Baustellen. Auch Deutschland hat eine Menge Schulden, aber schafft es trotzdem, andere Euroländer zu unterstützen. Bei einer kürzlichen NTV-Umfrage geben 72 % der Anrufer dem Euro keine Chance. Der Edelmetallhändler Proaurum hat innerhalb einer Woche seinen Umsatz verdreifacht, auf 24 Millionen Euro in nur fünf Tagen. Das ist aber nur ein Händler von vielen!

Lohnt es jetzt noch, Gold zu kaufen? Ich sage JA! Ich habe mal einen schlaun Satz gelesen: "Denken Sie immer daran: Wir leben in einer Zeit, die unsere Enkel mal als die *gute Alte* bezeichnen werden!" Versuchen Sie doch mal, in irgendeiner Gaststätte das Glas Bier zum Preis von 1950 zu bekommen. Sie glauben, das geht nicht? Bei Edelmetallen gibt es offenbar noch sehr viele Menschen, die darauf hoffen, den "alten" Preis wieder zu bekommen. Ich bin mir sicher, dass das nicht passieren wird. Inzwischen sind schon zu viele Menschen auf das gelbe Metal fixiert. Die Gründe wurden weiter oben schon genannt. Gibt der Kurs nach, würden viele Menschen dies zum Nachkauf nutzen.

Sicher wird es irgendwann zeitweise auch wieder Abschlüge geben. Wann dies ist, weiß niemand! Und die nächste Krise kommt bestimmt! Dann werden Sie froh sein, nicht nur auf Geldwerte gesetzt zu haben...

Bitte überlegen Sie aber, was Sie tun. In letzter Zeit gibt es Anfragen von Kunden, denen der Verkauf ihrer alten (meist steuerfreien und relativ hoch verzinsten) Lebens- und Rentenversicherungen angetragen wird. Entweder, um Edelmetalle zu kaufen oder um sich an Firmen zu beteiligen. Wenn Ihre bestehende Altersvorsorge zu hoch ist, dann wäre eine Reduzierung oder gar die Kündigung einzelner Verträge sinnvoll. Dies ist aber sicher nur bei den wenigsten Menschen der Fall. Selbstverständlich kann jeder Bürger frei entscheiden, was er mit seinem Geld tut. Und auch ich habe schon Fehler gemacht. Doch aus Fehlern lernt man! Meistens!

Ihr Frank Ulbricht

NEU: Mietschutz-Police

Wir können Ihnen ab sofort eine Absicherung gegen Mietnomaden und durch diese verursachte Schäden anbieten! Die Versicherung übernimmt im Schadenfall maximal bis zur Höhe der Versicherungssumme:

- Renovierungs- und Sanierungskosten
- Kosten für Reparatur oder Ersatz von zerstörten, beschädigten oder entwendeten Gegenständen der Wohnungseinrichtung
- entgangene Mieteinnahmen für die Dauer der Renovierung (bis zu drei Monatsmieten)
- Mietrückstände einschließlich Nebenkosten
- Entrümpelungskosten

Mit dieser Police haben Sie sofortigen Versicherungsschutz für Neu- und Bestandsmieter. Voraussetzung ist lediglich eine realistisch durchführbare Bonitätsprüfung durch den Vermieter. Auch die Prämien sind erträglich. Für 10.000 Euro Versicherungssumme zahlen Sie beispielsweise weniger als 20 Euro im Monat, die Sie sogar in der Nebenkosten-Abrechnung aufführen können. Weitere Infos gewünscht? Nutzen Sie die Rückantwort!

Abgerechnet wird zum Schluss!

Beim neuen Pflegekonto der IDEAL-Versicherung ist die Laufzeit flexibel. Ein- und Auszahlungen sind erlaubt, es gibt Überschüsse und zudem noch eine Option auf eine Pflegerentenversicherung. Was sonst noch? Die Qual der Wahl am Vertragsende! Dann kann man wählen zwischen der Rückzahlung des Guthabens als Kapital oder lebenslange Rente oder der Einlösung der Pflegerenten-Option ohne Gesundheitsfragen. Das Angebot richtet sich an Kunden, die eine flexible Kapitalanlage oberhalb des Tagesgeld-Niveaus suchen und gleichzeitig mittels der Pflegepolice ihr Kapital im Falle eines Pflegefalles sichern wollen. Das ist ein interessantes Produkt für alle, die einige Euros auf niedrigverzinsten Konten liegen haben und diese günstiger anlegen wollen. Unser Urteil: Durchaus geeignet, weil damit zwei Fliegen mit einer Klappe geschlagen werden.

Einziges Manko: Die Pflegerenten-Option ist nur für Pflegestufen II und III verfügbar!

Eine "GOLD-richtige PKV" bieten wir auf der Webseite www.suega.de/goldrichtig an. Für viele PKV-Versicherte (aber garantiert nicht für alle) ist das dort vorgestellte Modell goldrichtig. So versicherte PKV-Kunden erhalten jeden Monat 5 g Feingold. Unglaublich, denken Sie? Schauen Sie mal rein, wie es geht!

Seit dem 1. Juli 2011 bieten wir Ihnen bis auf weiteres keine reinen Investmentprodukte mehr an. Seit der Phoenix-Pleite am 10.3.2005 hatten wir uns ohnehin auf diesem Gebiet sehr zurückgehalten. Ausschlaggebend für diesen Entschluss waren die seit Juli geltenden neuen gesetzlichen Bestimmungen. (s. Seite 3)

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

hier ist sie, die neueste Ausgabe unserer "SüGa-Gruppe".

In dieser Ausgabe können Sie u.a. Informationen zu den folgenden Themen finden:

Finanzieren mit Konstant-Flex
So behalten Bauherren ihre Flexibilität!

PRIVAT-Verträge
Absolut günstige Risikoabsicherung!

Garantiezins sinkt ab 1.1.2012
Warum Sie jetzt schnell reagieren sollten!

Edelmetalle selbst ordern
Sie erhalten auf Wunsch einen Großhändlerzugang!

Dauerthema Krankenversicherung
Die Schließung von Billigtarifen und verschärfte Annahmerichtlinien erschweren den Zugang zur PKV. Steht die PKV vor einem Kurswechsel?

Und wie immer finden Sie einige Kurzmeldungen aus der Branche!

Viel Spaß beim Lesen wünscht Ihnen Ihr

Frank Ulbricht

IMPRESSUM

Herausgeber:
SüGa Versicherungsmakler GmbH,
Affalter, Hauptstraße 43, 08294 Löbnitz,
Reg.-Nr. Vermittlerregister: D-FP0F-3TWLD-62 bei
IHK Chemnitz, Str. d. Nationen 25, 09112 Chemnitz
HRB Chemnitz 14834, GGF Frank Ulbricht,
Telefon 03771 / 33 257 + 300 400, Fax 33 256,
mobil 0171 / 89 43 900,
eMail: frank.ulbricht@suega.de
Internet: www.suega.de

Alle in diesem Newsletter veröffentlichten Empfehlungen, Berichte, Resultate und Kommentare werden aus der Sicht einer kundenorientierten Beratungstätigkeit gemacht und sind sorgfältig recherchiert. Eine Gewähr kann dennoch nicht übernommen werden.
Namentlich gekennzeichnete Kommentare widerspiegeln ausschließlich die Meinung des Verfassers!

MITARBEITER/INNEN GESUCHT:

Falls Sie Interesse an einer Mitarbeit in unserem Unternehmen haben, so zögern Sie nicht, uns anzusprechen. Wir suchen Mitarbeiter/innen jeden Alters mit abgeschlossener Berufsausbildung im Versicherungsbereich. Sie sollten in der Lage sein, selbstständig und motiviert zu arbeiten sowie sich schnell in ein neues Aufgabengebiet einzuarbeiten. Wir bieten Ihnen eine kritische Sicht auf das Thema Versicherungen, die durch hohe Kundenakzeptanz auch für Ihren Erfolg stehen wird. Wir freuen uns, Sie kennenzulernen!

GARANTIEZINS SINKT ERNEUT, VERFÜGUNGSGESAMTALTER STEIGT!

Von der Öffentlichkeit bisher weitestgehend unbemerkt, wird am 1. Januar 2012 der Garantiezins der deutschen Lebensversicherungen von 2,25 % auf 1,75 % gesenkt. Dies ist kein gutes Omen, wengleich bei den meisten Gesellschaften der tatsächliche erreichte Zinssatz deutlich höher liegt. Gute Gesellschaften erwirtschaften heute über 4 % Zins incl. Überschussanteile. Es gibt daher keinen Grund zur Sorge. Zumindest heute nicht. Wir können leider auch nicht in die Zukunft sehen. Zweifellos ist es so, dass derjenige Kunde mit 2,25 % Garantiezins besser dran ist als einer mit nur 1,75 % Garantiezins. Gibt es wirtschaftliche Probleme, kann die Verzinsung des Sparanteils einer Versicherung auf den Garantiezins fallen. Je höher also der Garantiezins, desto höher die Sicherheit für den Versicherten. Der Garantiezins bleibt über die gesamte Vertragsdauer garantiert. Für jüngere Kunden könnte dies ein Zeitraum von bis zu 50 Jahren sein. Würde der Garantiezins weiter sinken, wären Alt-Verträge davon nicht betroffen. Noch heute haben viele LV-Kunden Verträge mit 4 % Garantiezins. Deren Anzahl sinkt aber, weil immer mehr Verträge auslaufen. Andererseits kündigen aber auch immer mehr Versicherte gut verzinsten Altverträge. Möglicherweise um "etwas besseres" abzuschließen.

Gibt es eigentlich "etwas besseres"? Sicherlich! Je höher aber die angekündigte Rendite ist, desto höher ist das tatsächliche Risiko des Kunden!

Denken Sie an Top-Angebote der Vergangenheit (die Sie von uns bis auf eine Ausnahme nicht erhalten haben): Falk Fonds, Langenbahn und Göttinger Gruppe, Akzenta, K1-Fonds, Phoenix Managed Account und viele andere. Bis auf das Phoenix-Konto, was einem Einlagensicherungsfonds angehörte, dürften sich alle anderen genannten Anlagen (und viele weitere hier nicht genannte!) zu einem Totalverlust entwickelt haben.

Wir empfehlen Ihnen weiterhin Lebens- und Rentenversicherungen, aber nur im richtigen Verhältnis zum Gesamt-Depot. Dieses definieren wir wie folgt: 20 % Versicherungen, 20 % Aktien und Fonds, 20 % Immobilien, 20 % Edelmetalle und 20 % nach Ihren eigenen Wünschen. Das ist natürlich kein Dogma. Wer z.B. ein Haus oder eine Wohnung besitzt, wird diesen Bereich übergewichten.

Wer sich an die 20 %-Regel hält, hat wirklich keinen Grund, Versicherungsverträge kündigen "zu müssen"!

Und es gibt noch einen wichtigen Punkt, warum ein geplanter Neuabschluss vor dem 1.1.2012 liegen sollte: Neuverträge mit Beginn ab 1.1.2012 können steuervergünstigt erst ab Alter 62 aufgelöst werden. Dies ist eine Folge der steigenden Lebenserwartung und des gesetzlichen Rentenalters von jetzt 67 Jahren. Bisher konnte eine Lebens- oder Rentenversicherung bereits mit 60 Jahren aufgelöst werden und der Steuervorteil des Halbeinkünfteverfahrens genutzt werden. Bei allen Verträgen, die nach dem 1.1.2005 abgeschlossen wurden, werden bisher nur 50 Prozent des Gewinns besteuert, wenn die Auflösung des Vertrages nach dem 60. Lebensjahr liegt. Nach nur sieben Jahren wird also am 1.1.2012 diese Grenze um zwei Jahre erhöht.

Da man nie weiß, ob es nicht doch nötig sein wird, seinen LV/RV-Vertrag vorzeitig kündigen zu müssen, sind diese zwei Jahre eine Verschlechterung.

Wenn Sie also einen Vertragsabschluss planen, denken Sie an den spätesten Versicherungsbeginn am 1.12.2011!

ERBEN MÜSSEN HARTZ IV-LEISTUNGEN ZURÜCKZAHLEN

Hartz IV-Empfänger haben ein relativ hohes Schonvermögen, welches sie nicht auflösen müssen und doch ganz legal volle Staatsleistungen abfordern dürfen. Neben dem Freibetrag von 750 Euro je Lebensjahr gibt es noch einige Posten, die zusätzlich vorhanden sein können, so z.B. sämtliche Riester-, Rürup- und betriebliche Altersvorsorge-Verträge.

Da erscheint es nur als logisch, dass endlich ein Gericht zu dem Urteil gekommen ist, dass die Erben von Hartz IV-Empfängern aus dem möglicherweise vorhandenen Nachlass die staatlichen Hilfen zurückzahlen müssen.

EDELMETALLE SELBST ORDERN

Weiter oben haben Sie gelesen, dass wir Ihnen 20 % des Gesamtvermögens als Anlage in Edelmetalle vorschlagen. Das Problem indes ist, wie, wann und wo man seinen Bedarf eindeckt.

Wer auf Tafelgeschäfte wert legt, dem können wir möglicherweise nicht helfen, zumindest nicht mehr lange. Tafelgeschäfte sind weitestgehend anonym (Ware gegen Bargeld) und unterliegen erst ab einem Betrag von 15.000 Euro der Identifizierungspflicht. Diese Grenze soll auf 1.000 Euro reduziert werden, wofür man derzeit nicht einmal eine Feinunze Gold (31,1 g) bekommt.

Das zweite Problem ist der Kaufzeitpunkt. Da kann man auf Grund der schnellen Preissprünge ja schnell mal einige Euro in den Sand setzen, wenn man beispielsweise eine 5.000 Euro-Order tätigt. Besser wäre es, wenn man jederzeit selbst entscheiden könnte, wann man kauft, ohne nervige Rücksprache mit seinem Banker oder Berater.

Schließlich spielt eine Rolle, wo man kauft. Wir haben Ihnen bisher die Max-Heinrich-Sutor-Bank in Hamburg mit ihrem Goldsparplan (ab 50 Euro monatlich) und der Möglichkeit von zusätzlichen Sofort-Käufen ab 2.000 Euro empfohlen.

NEU ist unser Angebot, dass Sie auf Wunsch einen persönlichen Zugang zu einem Edelmetall-Großhändler erhalten und dort jederzeit eigenverantwortlich Edelmetalle ordern können. Es gibt keinen Mindestumsatz und Sie erhalten Ihre Bestellung direkt ohne Umwege zu sich nach Hause. Zudem erhalten Sie günstige Preise. Einzige Einschränkung: Die Auswahl ist auf Standard-Angebote gebräuchlicher Barren-Größen und Münz-Motive beschränkt.

Wenn Sie dieses Angebot nutzen wollen, geben Sie uns bitte eine Rückinfo! Schauen Sie sich in aller Ruhe die Preise an! Sie gehen keinerlei Verpflichtungen ein!

KURZMELDUNGEN Bausparkassen mit neuem Geschäftsmodell

"Studienfinanzierung" heißt das neue Geschäftsmodell einiger Bausparkassen. Sie werben damit, dass eine hochwertige Ausbildung gerade zu Zeiten des Fachkräftemangels besonders wichtig ist und dass diese eine Menge Geld kostet. Die Bausparkassen wollen damit junge Kunden gewinnen, weil das Durchschnittsalter der Bausparer deutlich gestiegen ist.

Prinzipiell ist es richtig, neue Geschäftsbereiche zu erschließen. Möglicherweise gibt es aber bessere Anlagemöglichkeiten, als in niedrigverzinsten Geldwerten. Wir bieten Ihnen ab 25 Euro (gern auch mehr) einen Kinder-Goldsparplan an, der garantiert wertstabil ist.

Beipackzettel jetzt auch bei Investmentfonds

Seit 1.7.2011 sind auch für die Vermittlungen von Investmentfonds enorme bürokratische Erschwernisse eingetreten. Dem Kunden müssen vor Vertragsabschluss sämtliche Anlegerinformationen ausgehändigt werden. Keine schlechte Sache, die der Gesetzgeber da beschlossen hat, könnte man denken. Leider verbessert die Papierflut auch nicht die Performance der Fonds und ob sie vom Otto-Normalverbraucher verstanden wird, bleibt zu bezweifeln.

Verlust von Rentenansprüchen droht!

Nur noch bis Ende 2011 müssen Lohnunterlagen der ehemaligen DDR-Betriebe aufbewahrt werden! Wer noch Lücken in seinem Versicherungsverlauf zu klären hat, sollte sich demnach beeilen. Betroffen sind Geburtsjahrgänge von 1947 bis 1974 mit Beitragszeiten in der DDR. Fast 300.000 Konten seien noch ungeklärt, so die Deutsche Rentenversicherung!

RELATIONEN

- 571 Mrd. € liegen als Sichteinlagen auf deutschen Banken und Sparkassen
- 1.800 Mrd. € beträgt das Gesamtvermögen der Deutschen
- 4,3 Mrd. € verschenken die Deutschen jährlich mit niedrig oder nichtverzinsten Konten
- 5 Mrd. € kostet der Atomausstieg
- 72 Mrd. € kostet die Griechenlandhilfe
- 0,2 Mrd. € würden ausreichen, um die Hungersnot in Somalia zu bekämpfen
- 0,00003 Mrd. € beträgt das jährliche Durchschnittseinkommen in Deutschland

Schuldunfähigkeit von Kindern

Wenn Kinder Schäden anrichten, stehen viele Eltern vor einem Problem. Die Haftpflichtversicherung will nicht zahlen und der Geschädigte fordert Schadenersatz. Tatsächlich sind Kinder unter sieben Jahren (im Verkehrsbereich unter zehn Jahren) nicht schuldfähig. Das heißt, die Privathaftpflichtversicherung muss nur dann zahlen, wenn dies als beitragspflichtiger Zusatzbaustein in die Police eingeschlossen wurde!

KURZMELDUNGEN

Beitragsentlastung im Alter (BEA)

Irgendwann kommt der Ruhestand und man muss mit niedrigeren Bezügen leben und mit dem verfügbaren Geld auskommen. Für Privat Krankenversicherte gibt es eine Möglichkeit, die Prämien im Alter garantiert zu senken. Man zahlt heute, im Berufsleben stehend, einen bestimmten Betrag mehr ein und freut sich ab Alter 65 über die garantierte Beitragsentlastung. Interessant sind diese BEA-Tarife für alle, die Arbeitnehmer sind (der Arbeitgeber beteiligt sich mit 50% auch an diesen Prämien - sofern die Höchstbeiträge nicht ausgeschöpft sind) sowie für alle Selbständigen, die jetzt schon wissen, dass sie im Alter eine niedrige Rente beziehen.

Betriebliche Altersvorsorge (bAV)

Nur wenige Arbeitnehmer nutzen ihren Anspruch auf eine betriebliche Altersvorsorge. Hauptgründe: fehlendes Angebot trotz gesetzlichen Anspruchs, Informationsmangel und Überschätzung der eigenen Bezüge im Alter.

Weniger als 40 % der Deutschen besitzen eine bAV. Zum Vergleich: Fast 70 % setzen auf eine private Absicherung im Alter. Etwa jeder Dritte erklärt allerdings auch, dass sein Arbeitgeber, trotz gesetzlicher Vorschrift, keine betriebliche Altersvorsorge anbietet. So das Ergebnis einer aktuellen Marktstudie. Wir werden zukünftig stärker auf dieses Thema eingehen. In Arbeit ist ein neuer PRIVAT-Report zum Thema "bAV", der sowohl für Arbeitgeber als auch für Arbeitnehmer alle Informationen für eine fundierte Beratung enthält. Natürlich mit Nennung der gesetzlichen Grundlagen und auch mit dem Hinweis auf die zweifellos vorhandenen Gefahrenstellen.

Sobald dieses Nachschlagewerk vollendet ist, können Sie dieses -wie immer kostenfrei- bei uns abfordern.

Vorbestellungen werden angenommen!

Einbruchdiebstahl im Internet anbieten?

Zugegeben, das klingt paradox! Doch es ist tatsächlich so, dass viele Menschen auf Facebook und Co. so detaillierte Urlaubspläne einstellen, dass sich die Einbrecher perfekt darauf vorbereiten können.

Die polizeilichen Beratungsstellen warnen dringend davor, zu viele Daten auf sozialen Netzwerken preiszugeben.

Manchmal reicht schon das eigene Foto mit einer reichlich gefüllten Vitrine im Hintergrund oder auf dem nagelneuen Motorrad der Nobelmarke. Ganz abgesehen von den schon erwähnten Urlaubsdaten.

Es sind nicht nur "Freunde", die sich als solche bezeichnen!

Wertsachen im Bankfach unterversichert?

Ja, auch das gibt es! Wenn man Wertsachen in ein Bankschließfach legt, glaubt man sie dort sicher. Ein Blick in den Schließfachvertrag zeigt aber, dass es meist eine relativ niedrige Versicherungssumme (um 10.000 Euro) gibt. Wer mehr benötigt sollte (bei der Bank) einen Zusatzvertrag abschließen!

DAS AUS FÜR DIE FONDSPOLICE?

Jahrelang (quasi seit 1990) haben wir Ihnen bevorzugt Fondspolizen anstelle konventioneller Lebens- und Rentenversicherungen empfohlen. Das hat sich in den letzten Jahren etwas geändert. Der Grund dafür ist zweiseitig. Zum einen legen viele Kunden Wert auf garantierte Erträge oder doch zumindest auf geringe Schwankungsbreiten in den prognostizierten Ablaufleistungen. Das können Fondspolizen nicht bieten. Dort gibt es erhebliche Schwankungen und der Kunde hat eine niedrigere Planungssicherheit.

Der zweite Grund ist der mitunter recht enttäuschende Verlauf der Verträge. Der Kunde kommt zu der Vermutung, dass er am Verlust schnell beteiligt wird, am Gewinn jedoch nur langsamer. Das mag subjektiv sein, wir können das aber nicht nachprüfen.

Fondspolizen sind Sachwerte. Kriselt es im Geld-System, sollten Fonds besser laufen als Geldwerte. In der Praxis genügt aber eine Meldung über einen neuen EU-Krisenkandidaten oder einen Terroranschlag und die Kurse purzeln. Verkehrte Welt, könnte man denken.

Was tun die Kunden? Sie fragen vermehrt konventionelle Verträge an, die (derzeit) zwar nur 2,25 Prozent Garantiezins haben (der auch nur auf den Sparanteil wirkt), aber relativ sichere Ergebnisse mit niedriger Schwankungsbreite im Bereich von 2,5 bis 4,5 % effektiver Verzinsung erwirtschaften. Das ist mehr als jedes Festgeld, zugegeben bei einer viel längeren Bindung. Wenn die Anlage in Versicherungsverträgen aber im richtigen Verhältnis erfolgt (20 % empfohlen), sollte die langfristige Bindung kein Problem sein. Genauso langfristig ist ja auch der Todesfallschutz in der Lebensversicherung.

Trotzdem ist seit dem Ausbruch der Finanzkrise im Jahr 2008 der Verkauf von Fondspolizen (zumindest bei uns) zurückgegangen und statt dessen wurden mehr konventionelle Verträge abgeschlossen.

Auf eine Besonderheit macht uns die Nürnberger Lebensversicherung aufmerksam. Die dort angebotenen Konzept-Tarife bieten seit deren Auflage im Jahr 1996 eine überdurchschnittliche Rendite, die dem Kunden von Jahr zu Jahr sogar garantiert wird. Für das Jahr 2011 beträgt die garantierte Verzinsung (wie im Vorjahr) 6,2 %. Das ist noch nicht einmal besonders viel, denn in der Vergangenheit lagen die Werte bei bis zu 24,3 % für 1998, aber es gab auch drei Minus-Jahre (mit bis zu -9,7 % für 2002). Der Durchschnittswert seit 1996 liegt bei 5,1 Prozent.

Ein Grund also, sich nach so langer Erfolgsstrecke diesem Produkt zuzuwenden!

Wenn Sie eine außergewöhnliche Anlage suchen, so bieten wir Ihnen ab sofort gern auch diese Tarife an. Gern erstellen wir Ihnen ein persönliches Angebot!

FINANZIEREN MIT KONSTANT-FLEX

Wenn eine Finanzierung "Konstant-Flex" heißt, scheint das ein Widerspruch zu sein. Also was nun, konstant oder flexibel???

Die Antwort lautet BEIDES und kommt von unserem Partner für die Baufinanzierung.

Bisher gab es bereits Konstantdarlehen im Bereich Bausparen. Das ist leicht erklärt: Der Kunde erhält einen Bausparvertrag, der ihm eine hohe Sicherheit und eine einfache Lösung garantiert, indem die zu zahlenden Raten in der Ansparphase und in der Tilgungsphase gleich hoch sind. Das ist sonst nicht der Fall! Mit der Zuteilung des Vertrages und dem Beginn der Tilgung des Bauspardarlehens kam es mitunter zu einer deutlich höheren Belastung, die dem Kunden möglicherweise zu diesem Zeitpunkt nicht passend war. Mit einem Konstantdarlehen hatte der Kunde also eine konstante Rate über die gesamte Laufzeit, ähnlich einem Annuitäten-Darlehen. Mit der FLEX-Option wird das Konstantdarlehen aufgewertet und zum Allround-Vertrag!

Der Kunde hat damit die Sicherheit der konstanten Rate, aber auch die Möglichkeit, diese auf seinen Wunsch hin jährlich neu festzulegen. Damit gibt man dem Kunden absolute Flexibilität, weil er auf Änderungen seiner Lebensumstände leichter reagieren kann.

Ändern sich die finanziellen Gegebenheiten, kann man also seine Finanzierung entsprechend anpassen.

Sie haben Interesse an einer Baufinanzierung? Gern unterbreiten wir Ihnen ein Angebot! Dies nicht auf die Bausparverträge beschränkt, sondern auch unter Einbeziehung der Bank-Angebote. Wir benötigen allerdings eine Menge Daten von Ihnen. Zu Beginn erhalten Sie daher von uns einen umfangreichen Fragebogen. Diesen wertet unser Finanzierungs-Partner nach einem Ampel-Verfahren aus und unterbreitet Ihnen mehrere Angebote. Rot bedeutet "keine Chance", gelb "unter Umständen machbar" und grün "machbar"! Eine rote Ampel muss dabei nichts mit der Bonität des Kunden zu tun haben. Mitunter arbeitet diese Bank dann nur nicht im betreffenden Territorium oder sie finanziert z.B. keine Rendite-Objekte, also Mietshäuser. Wichtig bei diesem Verfahren ist, dass Ihre Angaben weitestgehend korrekt sind und im späteren Beantragungs-Verfahren auch nachweisbar sind. Sie erhalten so eine schnellstmögliche Zusage. Wir freuen uns auf Ihre Anfragen!

SONDERAKTION PRIVAT-VERTRÄGE

Wie Sie wissen, betrachten wir Versicherungen als Risikoabsicherungen. Man sollte demzufolge nur solche Verträge abschließen, die Risiken abdecken, die man selbst nicht tragen kann. Grundsätzlich ist die Vereinbarung einer Selbstbeteiligung immer dann sinnvoll, wenn man in der Lage ist, Kleinschäden aus der eigenen Tasche zu bezahlen. Die Angst vor Selbstbeteiligungen ist meist unbegründet, denn es passieren weniger Schäden, als man denkt.

Unter www.privat.suega.de bieten wir Ihnen günstige Privatverträge an. Neben den niedrigen Prämien gibt es in vielen Fällen auch verbesserte Versicherungsbedingungen.

Wenn Sie sich bis Ende Oktober 2011 entscheiden, eine Privatversicherung abzuschließen, bedanken wir uns mit einem kleinen Überraschungsgeschenk bei Ihnen. Es ist nichts Großes, passt in einen Briefumschlag und wird Ihnen möglicherweise trotzdem gefallen. Lassen Sie sich überraschen!

Bitte beachten Sie auch unsere Werbeaktion im Bereich PKV auf der ersten Seite!

DAUERTHEMA KRANKENVERSICHERUNG

Es kommt wieder Bewegung in das Thema Krankenversicherung. Gleich mehrere Baustellen gibt es.

Umstellung auf Unisex-Tarife

Diese müssen bis zum 21.12.2012 eingeführt sein. Unisex-Tarife unterscheiden nicht zwischen männlichen und weiblichen Versicherten. Bei der Privaten Krankenversicherung bestehen derzeit erhebliche Prämienunterschiede zwischen den Geschlechtern. Tarife von Frauen sind meist deutlich teurer als die von Männern. Daraus folgt, dass für Männer Beitragssteigerungen bevorstehen und Tarife von Frauen geringfügig entlastet werden.

DKV schließt Billigtarife

Die DKV hat bekanntgegeben, dass die Tarife BestMed 1 und 2 zum 31.12.2011 geschlossen werden. Als Begründung wird angegeben, sich mehr auf leistungsstarke Tarife zu konzentrieren. Diese sind natürlich kostenintensiver. Tatsächlich gibt es gesellschaftsübergreifend viele Einsteiger- und Grundschutztarife, deren Leistungsumfang schlechter ist als das Niveau der gesetzlichen Krankenversicherung. Die Entscheidung der DKV ist also konsequent, wenngleich es für die Versicherten wieder mal teurer wird. Inzwischen gibt es weitere Gesellschaften, die dem folgen. Ende Juli hat die CENTRAL Krankenversicherung bekanntgegeben, dass die Ecoline-Tarife (KE, EKE, KEH, BSS und Vario Vx3xSx) ab 1. August nicht mehr verfügbar sind. Die Ausrichtung auf preissensible Kunden hätte nicht die erforderlichen Effekte gebracht. Die gewünschte Umstellung auf höherwertige Tarife sei überhaupt nicht eingetreten, so die Central.

Pauschalleistungen bzw. hohe Beitragsrückerstattungen

Tarife mit Pauschalleistungen bzw. hohen Beitragsrückerstattungen sind offenbar auf dem Vormarsch. Dem Versicherten (meist besser verdienenden Angestellten) wird eine PKV zum Nulltarif vorgegaukelt. Der Versicherte erhält bis zu sechs Monatsbeiträge Beitragsrückerstattung - solange er keine Rechnungen einreicht. Zusammen mit den 50 % Arbeitgeberanteil ist die PKV für den Angestellten also kostenfrei? Prinzipiell ja, solange der Vertrag leistungsfrei ist und solange der Arbeitgeberzuschuss gezahlt wird.

Dass dies nicht auf Dauer funktioniert, merken die Versicherten spätestens dann, wenn Rechnungen eingereicht werden oder wenn die

Prämie wegen dem steigenden Alter oder der Mitversicherung von Kindern über den Höchstwert der GKV steigt und somit der Arbeitgeber-Anteil gekappt wird. Im Rentenalter kehrt sich der Vorteil dann wegen des Wegfalls der Arbeitgeberbeteiligung und der niedrigeren Zuschüsse der Rentenkasse ohnehin um. Dann ist es aber für einen Wechsel sicherlich zu spät!

Verschärfte Annahmerichtlinien

Die HanseMerkur Krankenversicherung ändert zum 1.8.2011 die Annahmerichtlinien. Demnach werden nur noch Antragsteller angenommen, die über eine Vorversicherung von mindestens 24 Monaten Dauer verfügen. Damit sind die HanseMerkur-Tarife für Nichtversicherte nicht mehr verfügbar.

Weitere Erschwerungen gibt es gesellschaftsübergreifend bei der medizinischen Antragsprüfung. Hier ist festzustellen, dass die Versicherer sehr vorsichtig agieren und bei kleinsten Vorerkrankungen schon mit Beitragszuschlägen arbeiten.

PKV zu Unrecht im Kreuzfeuer der Kritik

Unzufriedene Kunden gibt es sicher in allen Versicherungssparten, wie auch im gesamten Wirtschaftsgefüge. Bei der PKV scheint es jedoch besonders viele Beschwerden zu geben, was aber nicht belegbar ist.

Würde der Kunde beim Abschluss seines PKV-Vertrages genauso akribisch vorgehen, wie beim Kauf eines Autos oder Computers, würden sich viele Beschwerden sicher erübrigen. Entscheidend sind aber auch die Vermittler, die wohl nicht immer auf Ausschlüsse und Beschränkungen in den Versicherungsbedingungen hinweisen. Ein Großteil der Beschwerden richtet sich gegen Ablehnungen von Leistungen, die aber oft durch zu lasch beantwortete Gesundheitsfragen selbst verursacht wurden.

PKV vor Kurswechsel?

Insgesamt erscheint es so, als ob die PKV vor einem Kurswechsel hin zu höherklassigen Tarifen steht. Diese sind jedoch preisintensiver. Dabei ist es jetzt schon so, dass viele Versicherte über zu hohe Prämien klagen. Unser Angebot der Großschadentartarife wird gut angenommen. Es gibt aber auch relativ viele Kunden, die sich vor der hohen SB fürchten und dann doch bereit sind, höhere Prämien zu zahlen. Weitere Infos: www.suega.de/lastnews.htm

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

An
SüGa Versicherungsmakler
GmbH
Affalter
Hauptstraße 43
08294 Löbnitz

ABSENDER:

Name, Vorname / Firma:

Adresse:

Telefon / Fax / Handy:

E-Mail-Adresse:

Ich interessiere mich für folgende Angebote und bitte um

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

* Für die meisten Angebote benötigen wir zusätzliche Informationen zu Beruf, gewünschtem Versicherungsumfang, Vorversicherungen, mitversicherten Personen etc. **Am Einfachsten ist es, wenn Sie uns Ihre Wünsche telefonisch mitteilen: 03771 / 300 400**