

## DAS EURO-DEBAKEL

Nein, hier geht es nicht um die Fußball-EM! Dieses Drama hält sich ja in Grenzen! Die Bundesregierung hat die allgemeine Ablenkung wieder einmal genutzt, um einige kleine Gesetze zu verabschieden. Am Schicksalstag 28. Juni 2012 wurde zuerst auf EU-Ebene in Brüssel debattiert und es hatte den Anschein, dass Deutschland ordentlich Federn lassen musste. Spanien und Italien gewannen mit ihren Forderungen nach direkter Bankenhilfe und weniger Auflagen. Schon am nächsten Tag wurde (wenige Minuten vor der Sommerpause) der Fiskalpakt im Bundestag durchgewunken und am gleichen Abend hat noch der Bundesrat zugestimmt. Welche Eile! Nun ist das Bundesverfassungsgericht angerufen, weil einige aufrichtige Abgeordnete Zweifel an der Verfassungsmäßigkeit der Gesetze haben. Ich kann nur jedem Bürger raten, sich mal die Gesetzestexte genauer anzusehen.

Ja, und dann wurde noch die Reform der Pflegeversicherung beschlossen. Sehr positiv zu beurteilen sind die Verbesserungen für Demenzerkrankte und vor allem die Tatsache, dass das Thema Pflege mehr in die Öffentlichkeit gekommen ist. Negativ sehe ich den "Pflege-Bahr", die neue staatlich geförderte Pflege-Ergänzungsversicherung. Das ist wieder ein Schritt in die falsche Richtung. Einziger Vorteil: Antragsteller mit schweren Erkrankungen erhalten Zugang zu einer ergänzenden Pflege-Versicherung, weil keine Gesundheitsfragen gestellt werden dürfen. Ansonsten: Stückwerk!

Passend zum Thema "Elementarschäden" hat es in den letzten Wochen im gesamten Bundesgebiet heftige Unwetter mit Starkregen und Überschwemmungen gegeben. Dieses Thema rückt immer mehr in den Vordergrund. Dabei ist es so, dass der Bürger eher bereit ist, sein Haus (im Wert von vielleicht 200.000 oder 400.000 Euro) zu versichern, als seine Gesundheit (im Sinne von Berufsunfähigkeit) oder sein Vermögen (im Sinne der Enteignung im Pflegefall). Dabei sind letztere die wirklichen Risiken! Bei Gebäuden geht man derzeit davon aus, dass jedes 200ste einem Großschaden unterliegt. Im Falle der BU und dem Pflegefall sprechen wir vielleicht von jedem zehnten Bürger. Das ist doch merkwürdig, oder? Was bieten ehrliche Vermittler heute an? Wir wollen uns mehr auf die Schadenversicherung spezialisieren, wobei wir dazu eben auch die o.g. Großschäden in KV, BU und Pflege zählen. Rückläufig ist der Umsatz im Bereich Altersvorsorge. Das mag daran liegen, dass viele Kunden schon vorgesorgt haben und vor allem an der großen Unsicherheit angesichts der Finanzkrise. Machen SIE das Beste draus!

Ihr *Frank Ulbricht*

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

Vor Ihnen liegt die neueste Ausgabe unserer "SüGa-Gruppe".

Wir sind damit im 17. Jahr und das ist ein Zeichen von Kontinuität.

In dieser Ausgabe können Sie wieder für Sie hoffentlich brauchbare Informationen zu den verschiedensten Versicherungs-Themen finden.

Suchen Sie bestimmte Informationen? Dann nennen Sie mir Ihre Fragen und ich versuche, eine Lösung zu finden.

Bitte nutzen Sie dabei auch unsere Webseiten zu Ihrer Information:

- [www.suega.de](http://www.suega.de)
- [www.easy-PKV.de](http://www.easy-PKV.de)
- [www.Premium-PKV.de](http://www.Premium-PKV.de)
- [www.Pflegevers.de](http://www.Pflegevers.de)
- [www.easycurity.de](http://www.easycurity.de)
- [www.Grossschadentarife.de](http://www.Grossschadentarife.de)
- [www.PRIVAT-Report.de](http://www.PRIVAT-Report.de)
- [www.SENREX.de](http://www.SENREX.de)
- [www.i-more.de](http://www.i-more.de)

Viel Spaß wünscht Ihnen  
Ihr

*Frank Ulbricht*

## TARIFWECHSEL \$204

Vor ca. sechs Monaten sind wir eine Kooperation mit einem Versicherungsberater eingegangen, der Tarifwechsel gemäß § 204 VVG bearbeitet. Dies betrifft die Optimierung langjährig bestehender PKV-Tarife, indem ein Wechsel innerhalb der eigenen Gesellschaft geprüft und realisiert wird. Angesprochen sind alle Kunden, die länger als zehn Jahre bei der gleichen Gesellschaft versichert sind und die über 400 Euro Monats-beitrag haben. Die Bearbeitung ist völlig risikolos für den Kunden. Natürlich lässt sich der Anbieter seinen Aufwand honorieren, es handelt sich aber um ein reines Erfolgs-Honorar! Dieses beträgt acht Monatsbeiträge der Einsparung (+ MwSt.) und wird nur fällig, wenn der Kunde den Tarifwechsellvorschlag annimmt. Tut er dies nicht, entstehen keinerlei Kosten!

Wir können jetzt bereits auf erste erfolgreiche Vertragsumstellungen verweisen. Nutzen auch Sie diese völlig risikolose Möglichkeit!

[www.Tarifwechsel204.de](http://www.Tarifwechsel204.de)

## IHRE ALTERSVORSORGE

Wenn es um die richtige Altersvorsorge-Strategie geht, steht man derzeit vor einem Problem. Während noch vor zehn oder 15 Jahren alles klar war, offenbaren sich derzeit riesige Probleme im Finanzsystem und die Bürger sind berechtigterweise sehr verunsichert.

In Zusammenarbeit mit Kollegen haben wir für Sie diese Übersicht als kleine Entscheidungshilfe erarbeitet. Sie finden diese unter [www.easycurity.de](http://www.easycurity.de), wo Sie auch die Hilfenfenster sehen, in denen die gewählten Kriterien und deren Wichtung erläutert sind. Die Einschätzung ist natürlich subjektiv und nicht statisch. 10 Punkte sind die beste Bewertung.

EIGENSCHAFTEN ANLAGEFORM	Sicherheit	Rendite- erwartung	Verfügbar- keit	Steuer- u. SV-Abgab.	Vererbar- keit	Inflations- schutz	staatliche Förderung	Verständnis u. Handling
Aktien	6	7	10	5	10	8	0	6
Aktienfonds	7	7	9	5	10	8	0	10
andere Börsenanlagen	3	4	7	5	7	8	0	3
Basis- / Rürup-Rente	7	5	1	5	1	4	6	8
Riester-Rente	7	5	1	4	2	4	6	8
Konventionelle LV / RV	7	2	2	6	2	0	0	10
Fondgebundene LV / RV	7	6	6	6	2	6	0	10
Arbeitszeitkonten	4	4	0	7	3	3	0	3
Betriebliche AV AG-finanziert	7	7	1	5	2	6	6	8
Betriebliche AV Lohnumwandlung	7	4	1	4	2	2	6	6
VWL-Anlagen	7	3	3	6	10	0	6	8
Edelmetalle (individuelle Käufe)	10	5	9	10	10	10	0	10
Gold- / Edelmetall-Sparplan	10	5	9	10	10	10	0	8
Immobilien (eigegenutzt)	10	4	2	9	9	10	2	6
Immobilien (Renditeobjekte)	9	7	4	9	9	10	2	6
Immobilienfonds	5	7	8	5	9	8	2	4
Bundobligationen / Staatsanleihen	9	5	4	5	8	5	0	8
Tagesgeld / Festgeld	8	3	4	4	10	0	0	10
Sparbuch	8	1	8	4	10	0	0	10
Bausparen	8	4	6	5	10	0	4	8
Beteiligungen / Private Equity	4	6	1	7	8	5	0	4

### ORDERN SIE SELBST!

Wenn Sie jederzeit selbst entscheiden wollen, wann und welche Edelmetalle Sie kaufen möchten, richten wir Ihnen gern einen Direktzugang bei unserem Edelmetall-Großhändler ein. Ihr Vorteil: Die übliche Verkaufsprovision ist sehr niedrig, weil eine persönliche Beratung entfällt.

### KOSTENLOSES KONTO

Dieses Angebot erfreut sich nach wie vor großer Beliebtheit. Kein Wunder, wenn man damit sämtliche Gebühren für Kontoführung und VISA-Karte sparen kann. Zudem gibt es hohe Guthabenzinsen (derzeit 1,55 %, täglich verfügbar) und selbst das Girokonto wird mit 0,5 % verzinst. SOFORT Infos abfordern!

## IMPRESSUM

Herausgeber: SüGa Versicherungsmakler GmbH, Hauptstraße 43, 08294 Löbnitz, Vermittler-Register Reg.-Nr. D-FP0F-3TWLD-62 (IHK Chemnitz, Str. der Nationen 25, 09112 Chemnitz), HRB Chemnitz 14834, GGF Frank Ulbricht, Telefon 03771 - 33 257, Fax 33 256, mobil 0171-89 43 900, eMail [frank.ulbricht@suega.de](mailto:frank.ulbricht@suega.de), Internet: [www.suega.de](http://www.suega.de)

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

## DIE UNISEX-TARIFE KOMMEN!

Ab dem 21.12.2012 dürfen in der gesamten Versicherungsbranche nur noch Verträge mit einheitlichen Beiträgen für Männer und Frauen angeboten werden. Maßgeblich dafür ist das Datum des Vertragsabschlusses! Darunter ist das Datum der Policierung des betreffenden Vertrages zu verstehen! Die sog. Unisex-Tarife führen zu einer Änderung der Beiträge im Neugeschäft in vielen Branchen.

Zu verdanken haben wir das der EU, genauer einem Urteil des EUGH vom 1.3.2011.

Die Beitragsänderungen sind natürlich geschlechtsspezifisch. Wenn sich in einer bestimmten Versicherungssparte durch die Neukalkulation die Beiträge für Frauen verteuern, bedeutet das eine Beitragssenkung für Männer (und umgekehrt). Es wird also sowohl Beitragssenkungen, als auch Beitragserhöhungen geben.

Deutliche Verwerfungen sind aber dort zu erwarten, wo die Anzahl der Versicherten stark abweicht, so z.B. In der Privaten KV. Dort sind deutlich mehr Männer versichert, deren Prämien im Neugeschäft ab 2013 moderat steigen werden. Im Gegensatz ist mit einer spürbaren Senkung der Frauen-Beiträge zu rechnen. Genauere Zahlen hat bisher noch keine

Gesellschaft bekanntgegeben.

**Damit müssen Sie rechnen:**

In den folgenden Branchen werden sich die Prämien für Frauen verteuern (und demzufolge für Männer verbilligen):

- **Risiko-Lebensversicherungen**
- **Konventionelle Lebensversicherungen**
- **KFZ-Versicherungen**
- **Konventionelle Rentenversicherungen**
- **Fondsgebundene Rentenversicherungen**
- **Berufsunfähigkeitsversicherungen**
- **Pflegeversicherungen**
- **Private Krankenversicherungen**

Die deutlichsten Steigerungen werden bei Pflegeversicherungen von Männern (bis zu 36%) und bei Risiko-LVs von Frauen (bis zu 43%) erwartet.

**Es ist jedem Interessenten zu empfehlen, geplante Abschlüsse nicht zu vertagen. Mitunter hofft man auf eine Beitragssenkung im nächsten Jahr und das neue Eintrittsalter sorgt für eine Verteuerung! Verträge im Bestand (Abschluss vor dem 21.12.2012) sollen auch nachträglich nicht an Unisex angepasst werden!**

## KURZMELDUNGEN

### Falsch gedacht

Jeder zweite Privat Krankenversicherte ist nicht erwerbstätig. Und nur jeder fünfte verfügt über ein hohes Einkommen über der Jahresarbeitsentgelt-Grenze!

Die landläufige Meinung, dass Privatversicherte alles Besserverdienende sind, stimmt also garantiert nicht.

Eher sind es wohl Menschen, die lieber selbst entscheiden, wie sie versichert sein wollen.

### Rendite

Wer 1992 eine aufgeschobene Rentenversicherung abgeschlossen hat und 2012 in Rente gegangen ist, erzielte mit diesem Vertrag beim Volkswohl bund eine steuerfreie Nettorendite von 5,13 Prozent, wenn die einmalige Kapitalabfindung gewählt wurde. Im Durchschnitt brachten derartige Verträge eine Rendite von 4,62 %. Diese Zeiten kommen nicht so schnell wieder! Trotzdem gibt es jede Menge dubiose "Berater", die den Kunden empfehlen, renditeträchtige Altverträge zu kündigen.

### Inflation

Die gesetzlichen Krankenkassen haben Milliarden-Überschüsse angehäuft. Insgesamt geht es um rund 20 Mrd. Euro. Das Problem dabei ist, dass auch diese Guthaben der Inflation unterliegen. Bei rund 2,5 % offizieller Inflationsrate können derzeit an den Kapitalmärkten nur rund 1,05 % Zinsen erzielt werden.

### Elementarschäden

Das Land Sachsen hat beschlossen, den Opfern von Naturkatastrophen und Elementarschäden keine staatlichen Hilfen mehr zu gewähren, sofern diese die Möglichkeit hatten, eine entsprechende Versicherung abzuschließen, dies aber nicht getan haben.

Zur ungefähren Ermittlung des eigenen Elementarschaden-Risikos kann man auf [www.zuwers-public.de](http://www.zuwers-public.de) die Werte seines eigenen Grundstücks einsehen.

Siehe dazu auch das hier beiliegende Infoblatt, was konkrete Angebote für eine durchschnittliche sächsische Gemeinde enthält. Persönliche Angebote auf Anfrage!

### BAV-Problem

Die betriebliche Altersvorsorge (bAV) hat ein Problem. Kein großes, aber trotzdem ein unlösbares! Es geht um die Erhöhung des Renteneintrittsalters auf 67 Jahre. Wer bisher einen Vertrag bis 65 besitzt, kann diesen nicht einfach um zwei Jahre verlängern. Dies wäre eine sog. Novation und würde steuerliche Nachteile mit sich bringen. Auch ein Neuabschluss für diese beiden Jahre ist unmöglich. Eine Lösung ist nicht in Sicht. Einziger Trost: die meisten Arbeitnehmer werden wohl nicht bis 67 arbeiten! Der Trend zum vorzeitigen Renteneintritt ist weiter ungebrochen.

### Minijobs und Essenmarken

Rund 600.000 deutsche Rentner arbeiten in Minijobs, um sich ihren Lebensunterhalt aufzubessern. Das ist aber gar nichts im Vergleich zu den USA, wo 46 Millionen Menschen auf Essenmarken angewiesen sind, weil es dort keine sozialen Sicherungssysteme wie in Deutschland gibt.

## ARCHE NOAH SILBER-SPARPLAN

Fachleute sehen für Silber bessere Wertsteigerungs-Aussichten als für Gold. Begründet wird dies damit, dass Silber ein unersetzliches Industriemetal ist. Es ist das Metall mit der höchsten Leitfähigkeit, es ist antibakteriell und ist so aus keinem Handy, keinem PKW und auch bei medizinischen Instrumenten und Geräten nicht wegzudenken. Auch der fotografische Prozess beruht auf Silber. Wer sich ein kleines Silber-Depot zulegen will, kann dies (gern über uns!) mit physisch vorhandenen Silbermünzen tun. Diese sind nur mit 7 % Mehrwertsteuer belegt und somit günstiger zu haben als Silber-Barren, die mit 19 % MWSt. versteuert werden.

Wir bieten Ihnen u.a. mit den armenischen Arche Noah-Münzen ein praktisches "Rettungsboot" aus 999er Silber. Diese Münzen werden in Sachsen für die armenische Staatsbank gefertigt. Sie können diese in jeder beliebigen Stückelung über uns beziehen. Empfohlen sind jedoch (je nach Anlagebetrag) Münzen zu 1 oz, 2 oz, 10 oz oder 1 kg. Der Mindestbestellwert beträgt nur 300 Euro, incl. Versandkosten von mindestens 10 Euro. Auch regelmäßige Belieferungen (z.B. quartalsweise für 300 Euro) sind möglich!

## ELEKTRO-FAHRRÄDER

Elektrofahrräder liegen im Trend! Jedoch kennt das deutsche Verkehrsrecht bislang keine Zweiräder mit Elektromotor-Unterstützung. Eine rechtliche Klärung steht noch aus!

Derzeit geht man von folgenden Regelungen aus:

**Pedelecs** mit Anfahrhilfe bis 6 km/h sind als Fahrräder einzustufen und unterliegen der Privathaftpflicht-Versicherung.

**Speedbikes (S-Pedelecs)** mit bis zu 45 km/h sind Kleinkrafträder und unterliegen der KFZ-Versicherung.

S-Pedelecs haben eine Leistung von bis zu 500 W und bis zu 45 km/h Höchstgeschwindigkeit. Sie gelten als Kraftfahrzeug, eine Betriebslaubnis ist notwendig, ebenso eine Fahrerlaubnis (Mofa-Prüfbescheinigung). Versicherungskennzeichen sind vorgeschrieben (Mopedschild) und Radwege dürfen nicht benutzt werden. Es gilt Helmpflicht, ein Fahrradhelm reicht nicht aus!

## PRIVATE KRANKENVERSICHERUNG

Nachdem es in den letzten beiden Jahren deutliche Beitragsanpassungen in der PKV gegeben hat, wird für den 1.1.2013 nur mit geringen Beitragssteigerungen im Bestand gerechnet. Einige Gesellschaften haben schon Beitragsgarantien bis zum 1. Januar 2014 ausgesprochen. Daraus folgt, dass sich wechselwillige PKV-Versicherte zumeist bis zum **30.9.2012** entscheiden müssen. Dann endet für alle Verträge mit Hauptfälligkeit am 1. Januar die **reguläre Kündigungsfrist**.

Unser Angebot für alle gesundheitsbewussten Menschen, die eigenverantwortlich handeln: Tarife mit besten Leistungen und den niedrigst möglichen Prämien! Das funktioniert, wenn man der Gesellschaft entgegenkommt und eine höhere Selbstbeteiligung vereinbart. Ein z.B. 44-jähriger Mann kann sich derzeit zu 122 Euro p.m. versichern (incl. Pflege, 1-Bett-Zimmer, Privatarzt bis 5-fach GOÄ, Heilpraktiker, 85% Zahnersatz u.v.a.m.).

## 4 % aufs Festgeld, garantiert für 12 Monate!

Dieses Angebot der SUTOR-Bank Hamburg richtet sich an alle, die ohnehin ihr Vermögen breiter streuen und in Gold anlegen wollen: Wer dies mit wenigstens 5.000 Euro bis zum 31. August 2012 tut, kann nochmals den gleichen Betrag mit 4 % p.a. als Festgeld mit 12 Monaten Laufzeit anlegen. Danach gilt der dann marktübliche Zins oder man löst das Festgeld auf. Besser geht's nicht: So schlagen Sie der Inflation ein Schnippchen!

## KURZMELDUNGEN

### Zusatz-PKV ohne Fragen

Wer bei der DKV einen stationären Zusatztarif für das 1- oder 2-Bettzimmer abschließen will, muss keine Gesundheitsfragen beantworten. Die Tarife UZ1 und UZ2 sichern nach dem Motto "In Ruhe gesund werden" die Kosten für die Unterbringung im 1-/2-Bett-Zimmer ab, jedoch nicht die Kosten für den Chefarzt. Trotzdem ist das gerade wegen der fehlenden Gesundheitsfragen ein interessantes Angebot für alle GKV-Kunden.

### Fahrschutz

Das Angebot von Fahrschutz-Versicherungen wird immer breiter. Diese sichern dem Fahrer eine Entschädigung zu, wenn kein Verursacher dafür haftet. Die Prämie ist scheinbar günstig, jedoch ist auch nur die Zeit hinter dem Lenkrad versichert. Das kann bei einigen Kunden nur eine halbe Stunde am Tag betreffen, bei anderen aber auch zehn Stunden am Tag. Wer eine ausreichend hohe private Unfallversicherung hat ist damit rund um die Uhr und weltweit versichert. Hier gilt es abzuwägen, welcher Vertragsform der Vorzug gewährt wird. Für Firmen bietet sich eine steuerlich geförderte Gruppenunfall-Versicherung an.

### Wertsachen

Uhren aus Gold (und wenn sie noch so wertvoll sind) sind keine Wertgegenstände im Sinne der Hausratversicherung. Das hat kürzlich ein deutsches Gericht geurteilt. Demnach ist bei Uhren im Gegensatz zu Barren und Münzen eine wichtige Gebrauchseigenschaft vorhanden, nämlich das Anzeigen der Uhrzeit. Die betreffende Hausratversicherung wurde verurteilt, den Wert der gestohlenen Uhren zu ersetzen und dies nicht auf das Wertsachen-Kontingent anzurechnen. In jeder Hausratversicherung ist der Anteil von Wertsachen begrenzt, zumeist auf 20 bis 30 % der Versicherungssumme.

### AV-Pflicht Selbständige

Die angedachte AV-Pflicht für Selbständige scheint vom Tisch zu sein. Geplant war, dass alle Selbständigen unter 50 Jahren zu einer Zwangsvorsorge mit einem vorgegebenen Mindestbetrag verdonnert werden sollten, um die Sozialkassen zu entlasten. Viele Selbständige erhalten nur eine geringe Rente. Wenn dann auch noch die Private Vorsorge vernachlässigt wird, droht Altersarmut. Das Hauptproblem scheint aber zu sein, dass es schwer ist, vernünftige Angebote zu finden.

### Risiko-LV

Die ERGO-direkt ist nach wie vor einer der Marktführer bei Risiko-LVs mit hoher Versicherungssumme. Wer eine eher kleine Versicherungssumme (bis ca. 50.000 Euro) absichern will oder einen Vertrag auf "verbundene Leben" wünscht, ist meist bei anderen Anbietern besser aufgehoben. Auch Risiko-Kunden (Krankheiten, Raucher, schlechter BMI oder KRAD-Fahrer) können geeigneten Versicherungsschutz erhalten! Wir nehmen gern Ihre Anfragen entgegen! Eine Bearbeitung innerhalb von 24 Stunden wird garantiert. Senden Sie uns einfach den Fragebogen auf [www.suega.de](http://www.suega.de) (Punkt Angebotsanfrage) zu und Sie erhalten Ihr Angebot!

## BERUFSUNFÄHIGKEIT

Es ist eine der wichtigsten Versicherungen für junge Menschen, die Berufsunfähigkeits-Versicherung. Für junge Menschen deshalb, weil diese ihr ganzes Leben noch vor sich haben - mit allen Gefahren und Tücken. Die Gründung einer eigenen Familie und eines Hausstandes stehen an und natürlich die berufliche Entwicklung. Wenn da gesundheitlich etwas schief geht, kommt das ganze Leben durcheinander. Die BU-Versicherung ist für viele Berufsanfänger ein fast selbstverständliches Muss. Die jungen Leute beschäftigen sich mit dem Thema, weil es wichtig ist. Mitunter helfen die Eltern in Form der Beitragszahlung während der Lehre.

Umgekehrt ist es aber so, dass Ältere (etwa oberhalb Alter 45) für eine BU-Versicherung nicht zu begeistern sind. Das ist auch ganz normal. Diese Altersgruppe hat sich etabliert. Die Kinder sind schon (fast) aus dem Haus, das Einfamilienhaus schon zum Teil abbezahlt und man lebt in einer Partnerschaft. Das heißt nichts anderes, als dass sich das finanzielle Risiko einer Berufsunfähigkeit deutlich reduziert hat.

In unserer Beratung wird oftmals nach der Sinnhaftigkeit von BU-Versicherung in solchen Berufen gefragt, die an sich nur ein geringes Risiko in sich tragen, wie z.B. den typischen Büroberufen. "Da kann ich auch arbeiten, wenn ich im Rollstuhl sitze!", hört man da oft.

Und das Beispiel Rollstuhl ist vielleicht kein gutes, weil sich die typische Berufsunfähigkeit neuerdings auf ganz anderen Ebenen abspielt. Burn out und Depressionen nehmen zu und sorgen für hohe Anteile in der Liste der BU-Ursachen. Angeführt wird diese aber immer noch von den Erkrankungen des Bewegungsapparates.

Eine BU-Versicherung kostet Geld! Doch auch das ist relativ zu sehen. Wer sich mit 30 oder 50 Euro im Monat die Sicherheit erkaufen kann, im Leistungsfall 1.000 oder 1.500 Euro monatlich zu erhalten, wird dies ohne große Überlegungen tun. Der Beitrag für ein Jahr ist nur ein Bruchteil der Monatsrente. Oberhalb 50 oder 80 Euro gibt es für viele Menschen eine Hemmschwelle, weil es dann doch schon um vielleicht 1.000 Euro Prämie im Jahr geht. Doch auch das ist ein verhältnismäßig niedriger Betrag im Verhältnis zur möglichen Leistung von 12.000 oder 18.000 Euro im Jahr.

FAZIT: Jeder muss selbst entscheiden, ob eine BU-Versicherung sinnvoll für ihn ist. Wir haben jedenfalls die günstigsten Vertragsangebote verfügbar - zumindest, was Preis UND Leistung angeht! Billigangebote werden Sie von uns nicht erhalten.

## GANZ NEU: BETRIEBLICHE KV

Die PKV-Gesellschaften haben einen neuen Liebling entdeckt, die bKV, also die betriebliche Krankenversicherung. Das Angebot klingt gut: Der Arbeitgeber schließt für seine Mitarbeiter eine Krankenzusatzversicherung ab, die als Betriebsausgabe in die Kosten eingeht.

Die Arbeitnehmer, die in den meisten Fällen gesetzlich krankenversichert sind, erhalten über die Versicherungspolice private Zusatzleistungen garantiert. Dies können z.B. Leistungen für Zahn, Brille oder selbst für stationäre Aufenthalte sein. Der Vorteil liegt auf der Hand. Diese Tarife sind als Gruppentarife (ab fünf versicherte Personen) preiswerter als Einzelabschlüsse und auch die Gesundheitsfragen sind (in vielen Fällen) reduziert.

Trotzdem muss dieses Angebot kritisch hinterfragt werden.

Wäre es nicht besser, das eingesetzte Geld für die Prävention zu verwenden? Gemäß EStG § 3, Nr. 3, kann der Arbeitgeber bis zu 500 Euro im Jahr pro Arbeitnehmer für betriebliche Gesundheitsmaßnahmen nach den §§ 20 und 20a des SGB V aufwenden. Prävention vor Intervention - das gilt immer noch!

Und: Brauchen die Angestellten diese bKV-Tarife überhaupt? Oder stimmen sie dem Abschluss nur nach dem Hund-Mund-Prinzip zu? Das ist natürlich eine schwere Frage. Niemand weiß, wie in fünf oder zehn Jahren sein Gesundheitszustand aussieht. Prinzipiell könnte man sagen, "schaden kann's nicht!".

ABER: Wie sinnvoll ist der Abschluss? Wie durchdacht ist er? Und ist er auch "nachhaltig"?

Das kann man schon eher bewerten. Krankenversicherungstarife haben die unschöne Eigenschaft, sich mit der Zeit zu verteuern. Der Arbeitgeber wird das wohl eine Weile mitmachen, weil er sich nun einmal an die Zusage an seine Mitarbeiter gebunden fühlt.

Aber was wird im Alter? Ausgerechnet dann, wenn die Wahrscheinlichkeit der Inanspruchnahme der Leistungen steigt, fallen diese vielleicht weg. Wieso? Ganz einfach deswegen, weil der Arbeitnehmer dann in den (Vor-)Ruhestand geht und den Vertrag als Privatvertrag mit den bis dahin gestiegenen Prämien selbst fortführen muss, diese aber nicht aufbringen kann.

Wie vorteilhaft diese bKV-Tarife (zumindest heute) sind, kann man an diesem Beispiel sehen:

Ein gern gewählter Tarif bietet beispielsweise für **9,15 Euro Monatsbeitrag** (= 109,80 Euro p.a.) für Männer und Frauen im Eintrittsalter von 21 bis 65 Jahren folgende Leistungen:

- Professionelle Zahnreinigung jährlich bis 80,00 Euro
- Sehhilfen jährlich bis 62,50 Euro
- Hochwertiger Zahnersatz 20% (nach GKV-Erstattung)

**Wenn das kein Angebot ist!** Schon Erstattung der professionellen Zahnreinigung und der Kosten für die von den meisten Menschen benötigten Brille bringen mehr ein als es kostet.

### SONDERAKTION

Jeder Kunde, der sich im Aktionszeitraum bis zum 31.08.2012 bezüglich einer Pflegeversicherung bei uns beraten lässt, erhält ein kleines Dankeschön von uns. Es handelt sich um ein durchaus wertvolles Geschenk! Lassen Sie sich überraschen!

Ab 1. September gibt es eine neue Aktion, die auf unserer Webseite [www.suega.de](http://www.suega.de) angekündigt wird.

### DAS LETZTE

200 Millionen Euro Guthaben hatte ein Hesse plötzlich auf seinem Konto, weil ein Banker einen Fehler gemacht hatte. Der Kunde hatte umgehend Verwendung für 10 Mio Euro, die er auf ein Zweitkonto umbuchte. Doch die Freude währte nur kurz. Die Bank bemerkte den Fehler und forderte dafür 14,4 % Soll-Zinsen, immerhin 12.000 Euro. Jetzt müssen die Gerichte entscheiden, ob das angemessen ist.

## JETZT KOMMT DER PFLEGE-BAHR

**In aller Kürze: Wenn man pflegebedürftig wird, muss man sein gesamtes Vermögen aufbrauchen, um die bestehenden Kosten zu tragen. Lediglich 2.600 Euro darf man behalten. Es gibt zwar die gesetzliche Pflegepflichtversicherung, die zahlt aber maximal 1.550 Euro im Monat. Wenn ein Pflegeplatz um 3.500 Euro kostet, entsteht eine Lücke von rund 1.000 Euro im Monat, wenn man beispielsweise 1.000 Euro aus eigener Rente bzw. Vermögen aufbringen könnte. Und das Monat für Monat, Jahr für Jahr. Kann man das nicht, zahlt das Sozialamt sofort, versucht aber, sich die Zahlungen bei unterhaltspflichtigen Angehörigen zurück zu holen.**

### Pflegebedürftigkeit ist das am meisten unterschätzte Risiko!

Der Bundestag hat kurz vor der Sommerpause die Pflegereform 2013 beschlossen. Damit kommt wieder etwas Bewegung in dieses Thema und die Pflegeversicherung rückt ein wenig mehr in den Mittelpunkt des öffentlichen Interesses. Dies auch wegen der Einführung einer geförderten Pflegeabsicherung - die in Wirklichkeit fast keine ist.

### Hier die wesentlichen Eckpunkte:

#### Hilfe für Demenzerkrankte

Etwa zwei Millionen Menschen sind in Deutschland an Demenz erkrankt. Die Tendenz ist steigend, es gibt keinerlei Heilungsaussichten. Da sich die bisherige Pflegeeinstufung mehr an körperlichen Schwächen ausgerichtet hat, wurde diesen Menschen (zumindest seitens der sozialen Pflegeversicherung) meist jede Hilfe versagt. Lediglich 100 oder 200 Euro im Monat waren möglich. Jetzt wird mit der offiziellen Einrichtung einer Pflegestufe 0 bis zu 225 Euro im Monat zusätzlich gezahlt. Auch in den Pflegestufen I und II werden die Beträge aufgestockt, wenn Demenz vorliegt.

#### Entlastung für Angehörige

Pflegenden Angehörigen soll es erleichtert werden, eine Auszeit zu nehmen und auch mal in den Urlaub fahren zu können. Bei der dann nötigen Kurzzeit- oder Verhinderungspflege soll an die Angehörigen die Hälfte des Pflegegeldes weitergezahlt werden.

#### Neue Wohnformen

Wenn sich Pflegebedürftige zu einer Wohngruppe zusammenschließen, können sie bis zu 200 Euro pro Kopf im Monat zusätzlich erhalten, um davon z.B. eine Betreuungskraft zu finanzieren. Außerdem gibt es einmalige Zuschüsse für die Gründung der Wohngemeinschaft und für notwendige Umbaumaßnahmen. Das Programm ist befristet und reicht für ca. 3.000 Wohngemeinschaften aus, also für gerade mal rund 30.000 Pflegebedürftige.

#### PFLEGE-Bahr

Das wird Versicherungskunden wohl am meisten interessieren. Die Regierungskoalition will die Pflegevorsorge der Deutschen mit einem staatlichen Bonus fördern. Fünf Euro monatlich soll es als Zuschuss für Pflegegeld geben, die mit mindestens 120 Euro Eigenanteil im Jahr bezahlt werden und wenigstens 600 Euro in der

Pflegestufe III absichern. Der Zuschuss soll direkt auf das Konto der Versicherungsgesellschaft fließen. Da sind wir wieder beim Thema "Fördermittel", die mit Sicherheit einen Riesen-Verwaltungsaufwand beschieren. Es muss höchstwahrscheinlich erst wieder eine neue Bundesbehörde geschaffen werden - und das bei dem herrschenden Fachkräftemangel.

Nächster Kritikpunkt: Die 1,88 Mio Menschen, die bereits vorgesorgt haben, bleiben außen vor. Das ist aus Regierungssicht richtig, schließlich hätten diese Menschen ja auch warten können. Ein Einschluss der Altverträge ist schon aus finanziellen Gründen nicht möglich, weil das Programm nur 100 Mio Euro Fördergelder pro Jahr vorsieht, was also (bei 60 Euro im Jahr) für nicht mal 1,7 Millionen Menschen ausreicht. In diesem Sinne ist es also gar nicht so tragisch, dass es die Förderung nur für Pflegegeld und nicht für Pflegerentenversicherungen gibt. Kritikpunkt: Pflegegeld bilden kein Kapital und unterliegen (wie die PKV) Beitragsanpassungen.

Positiv und zugleich negativ ist die Festlegung, dass kein Antragsteller wegen Gesundheitsfragen abgelehnt werden darf und auch keine diesbezüglichen Zuschläge verlangt werden dürfen. Die Gesellschaften müssen also spezielle Tarife schaffen, die mit Sicherheit teurer sind, als die Normaltarife. Für diese Tarife sollten sich dann aber bitte auch nur solche Kunden interessieren, die in "Normaltarife" aus gesundheitlichen Gründen nicht aufgenommen werden und die bereit sind, den hohen Eigenanteil zu zahlen. Ein günstiges Pflegegeld über 1000 Euro in PSt. III, 750 Euro in PSt. II und 500 Euro in PSt. I kostet heute für einen beispielsweise 65-jährigen Mann schon rund 70 Euro im Monat. Diese müssen lebenslang aufgebracht werden und unterliegen Beitragssteigerungen bei einem schlechten Versicherungsverlauf, der ja absehbar ist. Für die gleichaltrige Frau kostet der gleiche Versicherungsschutz schon 105 Euro (und das bei heutigen Tarifen mit Gesundheitsprüfung!). Demgegenüber sind die 5 Euro Fördermittel nur ein Tropfen auf den heißen Stein.

#### Beitragssteigerungen

Die Pflegereform soll am 1.1.2013 in Kraft treten und zu diesem Termin steigen auch die Beiträge zur Pflegepflichtversicherung von 1,95 % auf 2,05 %, was einer Steigerung von 5,1 % entspricht. Die Regierung spricht von 0,1 %, was natürlich viel schöner klingt!

**FAZIT: Selbstverständlich erhalten Sie von uns auch geförderte Pflegegeld, sobald und solange diese verfügbar sind. Interessant sind diese Verträge aber nur für Kunden, die auf Grund ihrer Gesundheitsfragen keinen anderweitigen Zugang zu einer ergänzenden Pflegeabsicherung erhalten. Durchschnittlich Gesunde sollten die "Bahr-Tarife" meiden, weil sie Zugang zu günstigeren Tarifen haben, die in Form von Pflegerenten Kapital bilden, was bei einer Kündigung dem Versicherten ausgezahlt werden kann!**

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

**An  
SüGa Versicherungsmakler  
GmbH  
Hauptstraße 43  
08294 Löbnitz**

#### ABSENDER:

Name, Vorname / Firma:

Adresse:

Telefon / Fax / Handy:

E-Mail-Adresse:

Nur für Änderung des Bezugsweges:

Ich möchte die SüGa-Gruppe zukünftig  per eMail (pdf)  per Briefpost  gar nicht mehr erhalten

Ich interessiere mich für folgende Angebote aus der SüGa-Gruppe 2/2012 und bitte um Kontaktaufnahme: