

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

Heute erhalten Sie wieder eine neue „SüGa-Gruppe“ mit abwechslungsreichen und hoffentlich auch Ihnen nützlichen Informationen aus der Versicherungsbranche und damit verbundenen Themen.

**In dieser Ausgabe lesen Sie:**

Pflegereform 2017

BAV- Betriebsrentenstärkungsgesetz

Krankengeld – oft unterschätztes Risiko

Schwere Krankheiten-Versicherungen

Goldsparen – worauf warten Sie noch?

Besser vergleichen!

Ein Dynamik-Angebot

VIRADO - Handys und andere Technik versichern

Risiko LV mit Eltern-Boni

Aus für 1- und 2-Cent-Stücke

Photovoltaik - oder „Schickes Dach“?

Rolling Tiny House - deutsche Wohnart- Alternative

Von Einbrechern lernen

Wie gut ist IHRE Altersvorsorge?

Ich freue mich auf Ihre Response und wünsche viel Spaß beim Lesen!

**Ihr Frank Ulbricht**

### **Pflegereform 2017**

Das Pflegestärkungsgesetz brachte uns fünf Pflegegrade anstelle der bisherigen drei Pflegestufen und etwas höhere Leistungen der Pflegepflichtversicherung. Und jede Menge Verunsicherung hinsichtlich des jetzt geltenden einrichtungseinheitlichen Eigenanteils (eeE). Diesen eeE hier zu erklären, fehlt der Platz. Kurz gesagt soll es so sein, dass ein Pflegebedürftiger in einem Pflegeheim immer den gleichen Eigenbetrag zahlen soll, auch wenn er einen anderen Pflegegrad zugesprochen bekommt. Leider ist es so, dass es beim eeE nur um die reinen Pflegekosten geht, also nicht um Unterkunft, Verpflegung und weitere Kostenanteile. Weitere Infos:

[www.Pflegevers.de](http://www.Pflegevers.de)!

Das Thema Pflege bleibt also hochaktuell. Wir haben schon seit Jahren für Sie zwei PRIVAT-Reporte erstellt

([www.suega.de/eBook\\_PF.pdf](http://www.suega.de/eBook_PF.pdf) und [www.suega.de/eBook\\_JP.pdf](http://www.suega.de/eBook_JP.pdf)), ersterer für die typische Alterspflege, der zweite seit 2015 mit dem Thema „junge Pflege“. Außerdem gibt es seit diesem Jahr eine neue Pflege-Analyse, die eine Abwägung zwischen

Pflegegeld und Pflegerente enthält und Ihre persönlichen Angebote beinhaltet.

Die Hauptfrage ist und bleibt: Wie viel bin ich bereit, für ein Risiko auszugeben, von dem ich nicht weiß, ob es mich jemals trifft.

Das ist eine andere Entscheidung, als sein Haus zu versichern oder nicht zu versichern. Oder doch nicht??? Die Gebäudeversicherung kostet vielleicht 400 Euro im Jahr und leistet bis beispielsweise bis 300.000 Euro. Jedes 200ste Haus wird von einem Großschaden betroffen.

Die Pflegevorsorge kostet je nach Eintrittsalter zwischen drei und 150 Euro im Monat – und leistet (wenn man 1.500 Euro im Monat über fünf Jahre berücksichtigt) „nur“ 90.000 Euro. Dies bei einer ca. 30 %igen Wahrscheinlichkeit. Diese Schätzung hilft Ihnen aber auch nicht weiter. Man weiß nicht, ob und in welchem Pflegegrad es einen trifft und erst recht nicht, wie lange die Pflegedauer sein wird...

Als Hilfe bietet sich unsere **Pflege-Analyse** an, die eine Lösung mit Geld-zurück-Garantie enthält.

Wenn Sie diese abfordern, benötigen wir neben den persönlichen Daten mit Geburtsdatum noch einige Hinweise zu Ihrem Gesundheitszustand. Leider ist es so, dass Antragsteller mit schweren Krankheiten meist nur im staatlich geförderten Pflege-Bahr versichert werden können. Wir prüfen das für Sie!

### **BAV - Die Neuregelungen des Betriebsrenten-Stärkungsgesetzes**

Am 1. Juni haben die Abgeordneten des Bundestages nach zweiter und dritter Lesung das Betriebsrentenstärkungsgesetz (BRSG) verabschiedet. Der Bundesrat soll sich am spätestens 7. Juli damit befassen. Mit einer Zustimmung wird fest gerechnet. Die Neuregelungen sollen für ab 1. Januar 2018 neu abgeschlossene Entgeltumwandlungsvereinbarungen gelten und später auf Altzusagen ausgeweitet werden.

#### **- Garantieverbot**

Künftig sollen auf tariflicher Grundlage reine Beitragszusagen eingeführt werden. Dabei sind Mindest- oder Garantieleistungen für Arbeitnehmer regelrecht verboten. Im Gegenzug werden Arbeitgeber von der Haftung befreit.

Bei reiner Beitragszusage soll der Arbeitgeber im Falle einer Entgeltumwandlung verpflichtet werden, mindestens 15 Prozent des umgewandelten SV-freien Entgelts als Zuschuss an die Versorgungseinrichtung einzuzahlen.

#### **- Übergangsfrist**

Für bereits bestehende Entgeltumwandlungsvereinbarungen wird der Arbeitgeberzuschuss zeitversetzt erst 2022 eingeführt, damit den Firmen genügend Zeit bleibt, um sich darauf einzustellen. Bislang können sie die eingesparten SV-Beiträge bei Entgeltumwandlung in Höhe von rund 20 Prozent für sich behalten; viele Arbeitgeber geben diesen Betrag aber ganz oder teilweise an die Arbeitnehmer weiter.

### **- Opting-Out wird möglich**

Sozialpartner dürfen künftig Modelle der automatischen Entgeltumwandlung regeln dürfen. Mitarbeiter, dies dies nicht wünschen, müssen über "Opting-out" dem aktiv widersprechen.

### **- Freibeträge für bAV steigen**

Der steuerfreie Höchstbetrag der der BAV wird von vier auf acht Prozent der Beitragsbemessungsgrenze der Rentenversicherung-West erhöht. ACHTUNG! Der sozialversicherungsfreie Höchstbetrag bleibt aber bei vier Prozent. Die 20 % Pauschalierungsmöglichkeit bleibt für bestehende Verträge in der Höhe erhalten.

Für Abfindungen soll eine steuerfreie Höherdotierung eingeführt werden.

### **- Tarifrente nach dem Sozialpartnermodell auch für Nichttarifgebundene möglich**

Nichttarifgebundene Arbeitgeber und Beschäftigte können vereinbaren, dass die einschlägigen Tarifverträge auch für sie gelten sollen.

### **- Änderungen für Geringverdiener**

Als Geringverdiener gilt man bis 2.200 Euro Bruttoeinkommen. Um diese besonders zu fördern, werden neue Anreize für die bAV über die Lohnsteuer gesetzt. Der Arbeitgeber kann dann Teile der Lohnsteuer als Förderung nutzen.

### **- Erhöhung der Riester-Förderung**

Die jährliche Grundzulage wird von gegenwärtig 154 Euro auf nun **175 Euro** angehoben. Es soll Erleichterungen bei der Besteuerung der Abfindungen von Kleinbetragsrenten und eine kürzere Frist für die Überprüfung des Zulageanspruchs geben.

### **FAZIT:**

Der Wegfall jeglicher Garantien, die Hinwendung zu riskanteren Anlagen, die Konzentration auf die Entgeltumwandlung und die hohe Komplexität der steuerlichen und sozialversicherungsrechtlichen Bewertung sind Kritikpunkte am neuen Gesetz. Besserverdienende werden die damit verbundenen Vorteile möglicherweise sehr gern nutzen. Ungeachtet dessen bleiben die Nachteile der Entgeltumwandlung bestehen. Auf „umgewandelte“ Löhne und Gehälter werden keine oder nur reduzierte SV-Beiträge abgeführt – was die SV-Leistungen sinken lässt (Altersrente, Krankengeld etc.). Die daraus resultierenden niedrigeren Renten müssen durch die bAV egalisiert werden, was nicht einfach ist. Zudem geben die Arbeitnehmer z.T. über Jahrzehnte Gelder aus der Hand, die dann besonders bei Geringverdienern fehlen. Dass das die Bundestagsabgeordneten nicht bemerken, wundert wohl keinen. Unter [www.rentenrechner.suega.de](http://www.rentenrechner.suega.de) können Sie den Wert Ihrer gesetzlichen Rente (nach Steuern, Sozialabgaben und Inflation) berechnen.

### **Krankengeld – oft unterschätztes Risiko**

Gerade haben wir es noch gesagt: Geringverdiener haben meist nur geringe Reserven und kommen mit Ihrem Einkommen meist gerade so hin. Was passiert aber, wenn man eine längerdauernde Krankheit bekommt? Das Einkommen sinkt, weil das staatliche Krankengeld viel niedriger ist als das Arbeitseinkommen. Die Höhe des Krankengelds ist gesetzlich vorgeschrieben: Es beträgt 70 Prozent des Bruttoverdienstes, aber nicht mehr als 90 Prozent des Nettoverdienstes (§ 47 SGB V). Der geringere dieser beiden Werte wird um die Arbeitnehmeranteile zur gesetzlichen Sozialversicherung gekürzt. Dabei werden die entsprechenden Beiträge direkt von den Zahlungen abgezogen. Den Restbetrag bekommen Sie dann als Krankengeld ausgezahlt. Wer beispielsweise 3.000 Euro Bruttogehalt hat und so ca. 1.800 Euro netto (je nach Familienstand) mit nach Hause nimmt, erhält nach den sechs Wochen Lohnfortzahlung nur ca. 1.400 Euro Krankengeld ausgezahlt. Da fehlen hier rund 400 Euro im Monat...

Abhilfe schafft eine **private Krankentagegeld-Versicherung**.

Diese kostet beispielsweise im Monat für **10 Euro Absicherung pro Tag** (ca. 300 Euro im Monat) nach 6 Wochen Karenzzeit:

für eine/n 30-Jährige/n zwischen 2,40 Euro und 7,00 Euro, empfehlenswerte Tarife um 3,50 Euro

für eine/n 40-Jährige/n zwischen 3,60 Euro und 10,28 Euro, empfehlenswerte Tarife um 4,50 Euro

für eine/n 50-Jährige/n zwischen 5,48 Euro und 14,35 Euro, empfehlenswerte Tarife um 6,50 Euro

Sie müssen Gesundheitsfragen beantworten und die Versicherer haben innerhalb der ersten drei Jahre ein Rücktrittsrecht.

Entscheiden Sie sich also rechtzeitig für diese Absicherung. Ihre konkreten Beiträge erhalten Sie auf Anfrage.

### **Schwere Krankheiten-Versicherungen**

Und wenn wir gerade bei Krankheiten sind: Am Markt etabliert sind einige Dread Disease-Versicherungen. Diese leisten beim Eintritt bestimmter definierter Krankheiten Krankheitsstadium einen festen Geldbetrag. Dies ohne weitere Prüfungen anzustellen, z.B. ob man trotz Diagnose weiter Ihrer Arbeit nachgehen könnte.

Wie Sie daraus erkennen, handelt es sich nicht um Berufsunfähigkeits-Versicherungen. Trotzdem könnten derartige Verträge interessant sein, z.B. für Kunden, die alters- oder krankheitsbedingt keine BU-Versicherung abschließen können.

INTERESSIERT? Fordern Sie Ihr Angebot an!

### **Goldsparen – worauf warten Sie noch?**

Ja, das wissen wir: Gold kann man nicht essen, es bringt keine Zinsen und es ist die nächste Blase die platzt...

Die Kreditkarte kann man aber auch nicht essen, bringt auch keine Zinsen und Blasen gibt es im Finanzmarkt sicher viele...

Das muss auch jeder für sich selbst entscheiden. Wir haben als kleine Gedankenstütze eine Goldsparen-Aktion unter dem Motto „Zehn Jahre Finanzkrise“ gestartet. [www.suega.de/aktion.htm](http://www.suega.de/aktion.htm).

Schauen Sie mal auf [www.suega.de/goldsparplan](http://www.suega.de/goldsparplan). Bereits ab der ersten Unze Feingold (31,103 g in Reinheit .999) wird das angesparte Gold an Sie ausgeliefert. Anderswo warten Sie Jahre bis beispielsweise ein 100g-Barren angespart wurde. Alle Infos auf der Webseite! Auch zur Verlosung eines wertvollen Smartphones!

### **Besser Vergleichen!**

Ein bekanntes Verbraucherportal hat von November bis Dezember 2016 die fünf am häufigsten genutzten Vergleichsportale für die Finanzdienstleistungen Girokonto, Ratenkredit und Kfz-Versicherung untersucht.

Dabei kam dieses zu dem Ergebnis, dass oftmals nur der Eindruck vermittelt wird, die Verbraucherinteressen zu bedienen. Es wurden

bei ca. 60% der Tests Ergebnisse nicht angezeigt, die das betreffende Portal nicht anbieten konnte (oder wollte?). So ist es wahrscheinlich, dass auch „gute“ Angebote regelrecht „verschwinden“ und der Kunde möglicherweise auf weniger gute fokussiert wird.

Augen auf bei der Vergleichsportal-Suche!

Aber: Selbst ein weniger optimaler Vergleich ist besser als kein Vergleich!

Für Strom-, Gas-, Hotel-Buchungen und der gleichen sind die Portale sicher keine schlechte Wahl. Bei Versicherungen sind sie auch o.k. – solange der Kunde damit zurecht kommt und nichts passiert. Eine Beratung wird nicht angeboten. Für kompliziertere Fälle ist diese jedoch zwingend angeraten!

Unter <https://a.check24.net/misc/click.php?pid=98518&aid=18> kommen Sie zu „unserem“ Check24-Angebot!

### **Ein Dynamik-„Angebot“**

Ein bekannter deutscher Versicherer (keine Namen, keine Ortschaften!) überraschte kürzlich eine Kundin mit dem Vorschlag, dass sie die Dynamik ihrer Rentenversicherung dauerhaft ausschließen könne. Sie müsse dazu nur eine kurze Mitteilung senden. Völlig verunsichert wandte sich die Kundin an uns – und wir waren genauso ratlos.

Bisher wurde seitens der Versicherer immer auf eine Dynamisierung der Beiträge gedrängt (und sie ist ja auch sinnvoll, wie Sie gleich sehen werden...).

Ein Anruf beim Versicherer brachte Klarheit: Der betreffende Vertrag hatte noch einen relativ hohen Garantiezins! Den Rest können Sie sich denken. Garantien müssen erfüllt werden – auch in Niedrigstzins-Zeiten. Das ist eine Last für die Versicherer. Um diese nicht unnötig zu erhöhen, kommt man schon auf Ideen...

Falls Sie ein ähnliches Angebot bekommen, überlegen Sie bitte, welche Zinsen Sie bekämen, wenn Sie die Dynamik-Erhöhung auf dem Konto anlegen würden...

Erst wenn die Banken nennenswerte Zinsen zahlen, wäre ein Dynamik-Verzicht vielleicht günstiger. Bedenken Sie aber: Die Dynamik ist ein Recht für den Kunden und eine Verpflichtung für den Versicherer. Die Dynamik muss auch dann angeboten werden (solange sie nach mehreren Widersprüchen nicht dauerhaft erloschen ist!), wenn der Kunde schon erkrankt ist (denken Sie an LV und Pflege). In vielen Fällen ist eine Erhöhung eines bestehenden Vertrages nur über die Dynamik möglich, so z.B. bei allen älteren Tarifgenerationen!

### **VIRADO – Handys und andere Technik versichern – bis hin zu Musikinstrumenten!**

Auf [www.suega.de/private/handy-und-technik-versicherung.html](http://www.suega.de/private/handy-und-technik-versicherung.html) finden Sie Angebote unseres Partners VIRADO für die Versicherung von Handys, Kameras, Drohnen und vielen weiteren Sachen bis hin zu Musikinstrumenten und Kunst. Es geht auch einfacher: [www.suega.de/technik.htm](http://www.suega.de/technik.htm)!

Hier geht es um mitunter Versicherungen, die dem Versicherungsprinzip widersprechen. Versicherungen sollen ja Risiken abdecken, die unerwartet eintreten und die man selbst nicht tragen kann. Ob man für ein Handy oder Tablet eine Versicherung benötigt, muss daher jeder für sich selbst entscheiden.

Natürlich dürfen Sie derartige Verträge abschließen, wenn Sie der Meinung sind, dass diese Risiken für Sie bedeutsam sind. Und es geht auch um Musikinstrumente, Drohnen, Kameras, Objektive und andere teure Sachen - da dürfte in vielen Fällen ein guter Versicherungsschutz sinnvoll sein.

Eine Spiegelreflexkamera im Wert von 1.000 Euro können Sie beispielsweise für 8,- Euro Monatsbetrag versichern.

Schauen Sie mal rein! Sie können sofort online abschließen - und der nächste Urlaub ist gesichert! JA, unser Partner bietet dort auch Reiseversicherungen an!

### **Risiko-LV mit Eltern-Boni**

Um den Einstieg in eines der wichtigsten Vorsorgeprodukte zusätzlich zu erleichtern, gewähren wir Eltern jetzt **50,- € Beitragsguthaben**. Die Aktion „Eltern-Spar-Wochen“ läuft bis zum **31. August 2017**. Nach Abschluss zahlt der Kunde seine Beiträge erst, wenn das Guthaben aufgebraucht ist – bei vollem Versicherungsschutz von Anfang an. Schließen beide Elternteile diese Risiko-LV ab, gibt es den Bonus natürlich für beide Partner. Anbieter ist ein Direktversicherer mit ohnehin schon sehr günstigsten Konditionen

### **Aus für 1- und 2 Cent-Stücke**

Dass die Briten entscheidungsfreudig sind, wissen wir seit dem Brexit-Votum. Aber die haben ja auch keinen Euro. In Italien gibt es den Euro, aber ab 2018 zunehmend ohne 1- und 2-Cent-Münzen! Diese werden abgeschafft – keine schlechte Idee! Warum kommen die Deutschen nicht auf solche Ideen? Möglicherweise brauchen sie die „99er Preise“, um schneller eine Kaufentscheidung treffen zu können...

### **Photovoltaik oder „Schickes Dach“?**

Wenn man mit offenen Augen durch unsere Städte und Dörfer geht, sieht man nicht selten schöne Häuser, die aber auf dem Dach regelrecht verschandelt wurden. Solarpaneele „verzieren“ die Dachfläche in zumeist ungeordneter Ausrichtung und mitunter ohne jegliches Konzept.

Eine Abhilfe könnte einer unserer Partner anbieten, der wirklich schöne Dächer anbietet, indem die Solaranlage quasi unsichtbar ist. Die Solarpaneele haben die Form eines Dachziegels und unterscheiden sich nicht von denjenigen echten Dachziegeln, die an Stellen eingebaut werden, die für die Photovoltaik nicht genutzt werden können. Eine wahre Augenweide!

Wer einen Neubau plant, zahlt nur unwesentlich mehr für dieses Dach. Viel teurer wäre aber der Abbau (und die Entsorgung) eines vorhandenen noch funktionstüchtigen Daches mit anschließender Neudeckung mit dem Solarsystem.

Wir stellen Ihnen (und auch Baufirmen und Hausverkäufern) gern den Kontakt her.

## **Rolling Tiny House – Wohnart-Alternative Made in Germany**

Wohnraum wird immer teurer. Aber der Trend geht zu immer mehr Wohnfläche je Person.

Das deutsche Unternehmen Rolling Tiny House (RTH) wird diese Entwicklungen nicht aufhalten können – und auch nicht spürbar bremsen. Dazu ist das Unternehmen noch zu jung und zu klein.

Was macht RTH? Es verkauft Eigenheime auf Rädern. Das Top-Modell hat knapp 25 qm Wohnfläche auf anderthalb Etagen und wird vollmöbliert angeboten. Basis ist ein ca. 8 m langer Zweiachs-Anhänger mit 2,55 m Breite und bis zu 4 m Höhe.

Das Rolling Tiny-House ist straßenzugelassen (bis 80 km/h) und kann vielfältig „abgestellt“ werden. So z.B. dauerhaft auf privaten Grundstücken oder zeitweise auf entsprechenden Campingplätzen.

Wer könnte sich für so ein Tiny(=Mini)-Haus interessieren?

Auf jeden Fall sind das auch Investoren, die das Mobilheim kurz-, mittel- oder auch langfristig vermieten. Mieter könnten z.B. Studenten sein, die heutzutage auch schon drastische Mieten für ihre Studentenbude zahlen müssen. Für die Studenten selbst könnte es auch in Frage kommen, angesichts der derzeit niedrigen Finanzierungs-Zinsen (ab. 1,55 %, zehn Jahre fest, incl. Zinszuschlag für Kleindarlehen bis 50.000 Euro), wenn die Eltern sich entsprechend beteiligen. Wechselt man den Studienort, benötigt man nur ein entsprechend starkes Zugfahrzeug.

Wird sich das durchsetzen? Generell natürlich nicht – aber als Nische ist es eine interessante Geschäftsidee.

Interessiert? Wir leiten Ihre Anfrage weiter!

## **Von Einbrechern lernen**

Das kriminologische Forschungsinstitut Niedersachsen hat 30 inhaftierte Wohnungseinbrecher interviewt. Daraus resultieren drei typisch Tätergruppen:

- **Gelegenheitseinbrecher** (brechen meist aus der Not heraus und ohne konkreten Plan ein und nutzen günstige Gelegenheiten)
- **Profi-Einbrecher** (überwinden auch komplizierte Sicherungen und sind auf lukrative Beute aus)
- **Auftragseinbrecher und Tipps** (stehlen auf Bestellung oder erhalten konkrete Tipps, wo sichere Beute zu machen ist)

Was schreckt Einbrecher ab – und was nicht?

Gut gesicherte Fenster und Türen machen Einbrechern Arbeit – und wenn nicht klar ist, ob sich der Aufwand lohnt, lässt man davon ab. Alarmanlagen und Videoüberwachung würden nur Anfänger abhalten. Richtige Experten unter den Einbrechern können die Qualität der Überwachungstechnik einschätzen.

Anderen wiederum ist es egal, ob die Alarmanlage auslöst – sie finden das, was sie suchen gleich hinter der Eingangstür: Brieftasche, Smartphone und Autoschlüssel. Autos sind beliebt und lassen sich offenbar relativ leicht zu Geld machen.

Alle Maßnahmen, die Anwesenheit vortäuschen, halten Einbrecher häufiger von ihrem Vorhaben ab. Wenn der Fernseher flackert, dauert die Observation, ob tatsächlich jemand zu Hause ist, viel zu lange und man wendet sich lieber dem nächsten Haus zu.

Grundsätzlich sind hochwertige mechanische Sicherungen in Verbindung mit einer aufmerksamen Nachbarschaft die beste Einbruchsprävention.

Dieser Artikel sollte auch daran erinnern, die Versicherungssumme Ihrer Hausratversicherung zu überprüfen.

## **Wie gut ist Ihre Altersvorsorge?**

Wissen Sie, wie viel Geld Sie für Ihre Altersvorsorge benötigen? Das hängt natürlich maßgeblich von Ihrer Lebenserwartung ab! Und von Ihren Ansprüchen. Wenn Sie beispielsweise 500 Euro monatlich zusätzlich zu Ihrer staatlichen Rente benötigen, so sind das im Jahr 6.000 Euro. Und wie alt werden Sie? Nehmen Sie das gemittelte Lebensalter Ihrer Großeltern (z.B. 85 Jahre) und ziehen Sie davon einfach mal das geschätzte Renteneintrittsalter (z.B. 65 Jahre) ab. Das wären dann 20 Rentenjahre und in Summe 120.000 Euro für Alleinstehende bzw. 240.000 Euro für Verheiratete. Genauer geht es nicht! Sie wissen nicht, wie sich die Börse, Ihre Gesundheit oder die Inflation entwickelt und welche Richtung Ihr Kontostand in den Jahren bis zur Rente nimmt. Da hilft nur eins: Sparen Sie, soviel sie können und wollen. Es gibt auch vor Rentenbeginn schon jede Menge Unwägbarkeiten im Leben, die unerwartet Geld kosten!

Und WIE wollen Sie sparen? Da gibt es zig Möglichkeiten und nur **drei Ratschläge**: Splitten Sie Ihre Anlagen, kaufen Sie nur solche Anlagen, die Sie verstehen und vermeiden Sie dabei jegliche Gier!

In einem persönlichen Gespräch zeige ich Ihnen individuelle Lösungen für Ihre Altersvorsorge, damit Sie Ihr Alter wirklich genießen können. Vorab: Es gibt keine Ideal-Lösung – aber einige Angebote in deren Nähe...

---

## **IMPRESSUM**

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: [info@suega.de](mailto:info@suega.de)

Internet: [www.suega.de](http://www.suega.de), [www.easv-PKV.de](http://www.easv-PKV.de), [www.Premium-PKV.de](http://www.Premium-PKV.de), [www.Pflegevers.de](http://www.Pflegevers.de), [www.junge.Pflegevers.de](http://www.junge.Pflegevers.de) und weitere.

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.

**Vielen Dank für Ihr Interesse!**

**Ich freue mich auf Ihre Anfragen per Telefon , Fax, eMail oder per Briefpost**