

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

es ist wieder ein Jahr vergangen und Sie erhalten heute den SüGa-Newsletter 1 / 2019 mit einigen wichtigen Informationen aus dem Versicherungsbereich.

VORAB:

Ich möchte Sie mit diesem Service nicht belästigen! Sie können sich jederzeit aus dem Verteiler abmelden. Diejenigen, die es bisher noch nicht getan haben, bitte ich um Ihre Entscheidung (beim Anklicken öffnet sich Ihr eMail-Programm, bitte tragen Sie Abmeldung oder Zustimmung im Betreff ein):

[ABMELDUNG](#)

[ZUSTIMMUNG](#)

Ihr Wunsch wird 100%ig respektiert! Vielen Dank!

Die SüGa-News (auch ältere Ausgaben) sind auch auf unserer Webseite www.suega.de einzusehen. Bitte nutzen Sie den Link auf der Startseite: <http://www.suega.de/aktuell.htm>.

Sie lesen in diesem Newsletter:

RIESTER & RÜRUP

Wer derartige geförderte Verträge abgeschlossen hat, hat jetzt im Herbst Handlungsbedarf:

RIESTER: Ist Ihre derzeit gezahlte Prämie noch aktuell? Wenn sich Ihr Bruttoeinkommen ändert, oder sich die Zahl der förderberechtigten Kinder ändert (z.B. durch Wegfall des Kindergeldes), kann die Förderung sinken und der gezahlte Eigenanteil reicht dann nicht mehr aus, um die volle Riesterförderung (175 Euro Grundzulage und bis zu 300 Euro je Kind) zu erhalten.

RÜRUP: Die im Laufe des Jahres gezahlten Prämien sind sofort (in 2019 zu 88 %) steuerlich wirksam.

Sie haben das Recht, Sonder-Einzahlungen neben Ihren monatlichen Beiträgen zu leisten. Dies empfiehlt sich immer dann, wenn Geld „frei“ ist, z.B. wenn man eine hohe Prämie oder Abfindung erhalten hat und diese nicht dem Finanzamt schenken will. Die Zuzahlungen müssen bis ca. 10. Dezember eingezahlt werden, damit die Verbuchung noch erfolgen kann. Die Förder-Höchstbeiträge betragen in diesem Jahr 24.305 Euro/48.610 Euro für Ledige/Verheiratete.

HIER finden Sie die entsprechenden Formulare:

[RiesterCheck.pdf](#)

[RiesterKinderdaten.pdf](#)

[ZuzahlungRiesterRuerup.pdf](#)

DIE ZINSEN FALLEN WEITER?

Das ist nicht ausgeschlossen, aber auch nicht unbedingt zu erwarten. Zurzeit liegt der Leitzins der Europäischen Zentralbank bei null Prozent. Der Zins, zu dem Banken Geld bei der EZB parken können, liegt sogar bei minus 0,4 Prozent. Letzteres könnte eher dazu führen, dass mehr Geldinstitute versuchen werden, Strafzinsen zu platzieren. Die Zinsen für Tagesgeld, Festgeld, Raten- und Baukredite sind jetzt besonders niedrig. Was gut ist für Kreditnehmer, ist aber schlecht für Sparer. Der Rat der EZB geht davon aus, dass die Zinsen bis mindestens Mitte 2020 auf diesem niedrigen Niveau stagnieren.

GOLDSPARPLAN oder DIRKKAUF?

Lukrative Anlagemöglichkeiten sind rar – oder besser gesagt, nicht vorhanden, sofern man das Investment im Ganzen betrachtet, z.B. auch hinsichtlich der Verfügbarkeit. Es gibt genügend Angebote im Graumarktbereich, die sicher gut klingen – aber keine Garantien bieten. Und es gibt Vermittler, die zur Kündigung von Lebensversicherungen raten. Aber Vorsicht! Wohin dann mit dem frei gewordenen Geld?

Meine Meinung kennen Sie: Streuen Sie Ihre Geldanlagen! Mehr als die Stichworte „Edelmetalle“ und „Börse“ fallen mir da aber auch nicht ein. ABER: Gold ist derzeit recht teuer – und ob es gerade ein guter Einstiegszeitpunkt in Aktien ist, darf man ebenfalls bezweifeln. Leider kann niemand in die Zukunft sehen, aber

eins steht fest: Mit Aktien- oder Gold-Sparplänen kann man nichts falsch machen. Beide Anlageklassen sind mit Werten hinterlegt. Mit einem Sparplan liegt man IMMER richtig. Ist die Ware teuer, kauft man mit dem gleichen Monatsbeitrag weniger ein. Ist sie preiswert, erhält man entsprechend mehr für sein Geld.

Bei Einmal-Investments läuft man immer in die Gefahr, dass man einen falschen Zeitpunkt gewählt hat.

Wer in Edelmetalle investieren will, ist mit dem SüGa-Goldsparplan über GEIGER-Edelmetalle gut beraten. Es gelten niedrige Einstiegsbeiträge (ab 25 Euro, keine Laufzeitverpflichtungen), niedrige Gebühren und auch eine niedrige Grenze für die physische Auslieferung (1 oz = 31,103 g). Alle Infos: www.suega.de/goldsparplan.

BETRIEBLICHE KRANKENVERSICHERUNG

Falls Ihr Arbeitgeber wenigstens zehn Festangestellte hat, könnten Sie ihn ja mal fragen, ob er nicht eine Betriebliche Krankenversicherung einrichten könnte.

Diese funktioniert relativ einfach: Der Arbeitgeber zahlt für seine Arbeitnehmer eine Private Zusatzversicherung und deren Leistungen stehen den Arbeitnehmern zur Verfügung. Den Arbeitnehmern entstehen keine Kosten, weil diese allesamt der Arbeitgeber bezahlt, monatlich ca. 14 Euro je Mitarbeiter, also meist weniger als einen Stundenlohn. Sie als Arbeitnehmer erhalten dafür ein Gesundheitsbudget von beispielsweise 300 Euro im Jahr, was Sie weitestgehend frei einsetzen können (z.B. für Sehhilfen, Heilmittel, Arznei- und Verbandmittel, Heilpraktikerleistungen, Zahn-Prophylaxe/Behandlungen/Ersatz, Hörgeräte etc.). Wie Sie sehen, sind das alles Leistungen, bei denen man nicht unbedingt arbeitsunfähig sein muss.

Warum das Ihr Arbeitgeber tun wird? Weil es wichtig ist, gute Mitarbeiter an den Betrieb zu binden...

Im Gespräch ist, dass die Versicherungsprämien zukünftig im Rahmen der 44-Euro Freigrenze für Sachzuwendungen fallen sollen, was den Aufwand für den Arbeitgeber auf rund zehn Euro monatlich je AN senken würde, sofern es nicht schon andere Sachzuwendungen gibt.

Alle Infos: www.suega.de/eBook.bKV.pdf und www.suega.de/aktuell.htm, wenn es bezüglich der Sachzuwendungen Rechtssicherheit gibt.

PFLEGE-ANALYSE 2019

Pflege wird immer teurer und somit auch die Lücke zwischen den Leistungen der Pflegepflichtversicherung und den tatsächlich anfallenden Kosten. Hinzu kommt, dass die Menschen immer älter werden und auch die Dauer einer Pflegebedürftigkeit steigt. Ganz Arme und ganz Reiche haben keinen Handlungsbedarf. Für erstere tritt das Sozialamt ein (sofern keine zahlungskräftigen Verwandte ersten Grades vorhanden sind) und bei den Reichen erübrigt sich die Frage.

Für die Mehrzahl der Deutschen dürfte ein Pflegefall (mit Sicherheit, wenn es um stationäre Pflege geht) zu finanziellen Problemen führen. Als Lösung bietet sich eine ergänzende Pflegeversicherung an, die aber natürlich Geld kostet.

Wir haben Ihnen am Beispiel einer 55-Jährigen verschiedene Lösungswege aufgezeigt. Sie erfahren den Unterschied zwischen Pfl egetagegeld und Pfl egerente (der sich nicht nur im Prämienunterschied zeigt) und finden erstaunliche Lösungen auf die Frage „Was passiert mit meinen Einzahlungen, wenn ich gar nicht pflegebedürftig werde?“.

Und warum gerade für die 55-Jährigen? Das hängt damit zusammen, dass man um dieses Alter herum eine Entscheidung treffen sollte. Viel Jüngere sind meist nicht bereit, über das Thema Pflege nachzudenken. Viel Ältere tun dies, erschrecken aber angesichts der dann viel höheren Prämien. Natürlich spielen auch die bei Antragstellung nötigen Gesundheitsfragen eine Rolle...

VORSORGEVOLLMACHT & PATIENTENVERFÜGUNG? & WICHTIGES AUS IHREM LEBEN

„Manmüsstemal“ ist eins der teuersten Worte in der Menschheitsgeschichte.

Und wenn Sie wissen wollen, wie das zu verstehen ist, dann lesen Sie das Interview, was ich mit Rechtsanwalt Reiner Schock zu diesem Thema geführt habe.

Sie müssen nicht unbedingt zum Rechtsanwalt oder Notar gehen, wenn Sie eine „normale“ Familie sind!

Für Firmeninhaber oder „komplizierte“ (Patchwork)Familien wäre dieser Weg aber sicher vorteilhafter...

Alle Infos: www.mein-lebens-buch.de

STERBEGELDVERSICHERUNG - DA KANN MAN (fast) NICHTS FALSCH MACHEN!

Ähnlich dem Thema Pflege gibt es bei der finanziellen Vorsorge für den Todesfall interessante Lösungen.

Anstelle das dafür reservierte Geld auf dem Konto verfallen zu lassen, könnte man es in eine

Sterbegeldversicherung einzahlen und deutlich vermehren. JA, das funktioniert!

Sie zahlen beispielsweise X.000 Euro dort ein und haben ab dem nächsten Ersten Versicherungsschutz in gleicher Höhe. Dieser steigt von Jahr zu Jahr an (natürlich ohne weitere Einzahlungen) und Sie dürfen sogar (egal aus welchem Grunde das nötig sein könnte) den Vertrag wieder kündigen und das Guthaben wird ausgezahlt.

Da jeder Mensch irgendwann stirbt (und sich die Bestattungskosten incl. CO₂-Steuer bis dahin wahrscheinlich verdoppelt haben werden), ist diese Versicherung eine gute Investition. Das Geld fließt garantiert in die Familie zurück! Auch hier gilt: Der frühe Vogel fängt den Wurm!

INFO: <http://www.suega.de/sterbegeld>

HAUSRAT, HAFTPFLICHT, UNFALL, RECHTSSCHUTZ, GEBÄUDE etc.

Diese Themen sollten Sie nicht aus den Augen verlieren! Es gibt mitunter Anpassungsbedarf durch Heirat, Umzug, Nachwuchs, Anbauten oder vielleicht weil völlig neue Risiken versichert werden müssen.

Dabei helfen wir Ihnen gern! Sollten also irgendwelche Fragen oder Wünsche bezüglich Ihrer Absicherung entstehen, greifen Sie einfach zum Hörer! Unter 03771 – 300 400 oder besser 0171 – 89 43 900 erreichen Sie mich fast immer.

Ich wünsche Ihnen einen schönen Spätsommer, einen nicht zu stürmischen Herbst und einen geruhsamen Jahresausklang!

Vielen Dank!

Ihr Frank Ulbricht

PS: Haben schon die Entscheidung für oder wider des Weiterbezugs dieser meist nur einmal jährlich versendeten Infos getroffen?

IMPRESSUM

SüGa Versicherungsmakler GmbH, Affalter, Hauptstraße 43, 08294 Lößnitz,

Reg.-Nr. Vermittlerregister: D-FPOF-3TWLD-62 bei IHK Chemnitz, Str. d. Nationen 25, 09112 Chemnitz HRB Chemnitz 14834, GF Frank Ulbricht,

Telefon 03771 / 33 257 + 300 400, Fax 33 256, mobil 0171 / 89 43 900, eMail: info@suega.de, Internet: <http://www.suega.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.