



Ausgabe 2/2021, 26. Jahrgang, September 2021

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

es ist wieder mal an der Zeit, Sie mit etwas ausführlicheren Neuigkeiten zu versorgen.

Die Zeit vergeht schnell und das Jahresende ist schon in Sicht.

Ich hoffe es und wünsche Ihnen, dass Sie einigermaßen gut durch die Pandemie gekommen sind, und dass wir irgendwann wieder zur Normalität zurückkommen werden. Die Hoffnung stirbt zuletzt...

Eigentlich muss man sich fragen, wo überhaupt noch Normalität herrscht, von den zumeist intakten Familienverbänden mal abgesehen.

Wohin man schaut, sieht man Baustellen – aber nicht im positiven Sinne! Betroffen ist natürlich auch die Versicherungsbranche – da kann ich ein Lied von singen...

Sie als Kunden merken das hauptsächlich an stetig steigenden Prämien – bei uns sind es eher die z.T. schlechte Erreichbarkeit der Versicherer und der ausufernde Papierkrieg.

Wir sind immer daran interessiert, Ihnen vorteilhafte Angebote zu unterbreiten.

Einige davon finden Sie auf den folgenden Seiten! Wenn Sie etwas Interessantes finden, sollten Sie die Gelegenheit noch im alten Jahr nutzen – 2022 wird vieles teurer (und somit uneffektiver)!

SÜGA-FORMULARE

Auf www.suega.de/form.htm finden Sie eine Sammlung aller möglichen Formulare, angefangen von einer KFZ-Angebotsanfrage über Adress- und Konto-Ummeldungen bis hin zu Schadenmeldungen und Vorlagen für Vollmachten und Verfügungen.

Auch das Erzgebirge ist vertreten – unter anderem mit dem Karzl...

Wir würden uns freuen, wenn Sie die Formulare nutzen würden und uns so die Arbeit erleichtern.

Gerade in der relativ häufig nachgefragten KFZ-Sparte gibt es unzählige Abfragen, die es zu beantworten gilt. Wenn Sie ein neues Fahrzeug zulassen wollen und eine EVB benötigen, nutzen Sie das bitte! Gilt nicht für Flottenverträge!

Die Seite wird laufend aktualisiert, sobald Bedarf dafür entsteht. Schauen Sie also immer mal rein...

GOLDSPAREN

Unser Goldsparplan-Angebot über die Leipziger Edelmetallverarbeitung / Fa. GEIGER wurde gut angenommen. Leider wurde das Angebot zum 1.7.2021 für das Neugeschäft eingestellt.

Bestehende Verträge laufen unverändert weiter und die betreffenden Kunden können glücklicherweise alle Optionen weiter wie gewohnt nutzen (unregelmäßige Zuzahlungen, Aussetzung der Beiträge etc.).

Seit September haben wir einen neuen Anbieter gefunden, der sowohl Vor- als auch Nachteile hat. Dem günstigeren Einkaufspreis (als Bruchteileigentum an Großbarren) steht eine höhere Abschlussgebühr entgegen. Kurz gesagt, das Angebot ist sehr günstig für Kunden, die den Sparplan „planmäßig“ (also wirklich langfristig) besparen wollen.

Alle Infos DEMNÄCHST aktualisiert auf: www.suega.de/goldsparplan und jetzt schon unter www.suega.de/eBook_EM.pdf

LEBENS- und RENTENVERSICHERUNGEN

Gerade noch ging es um Gold, was eine garantiert inflationssichere Anlage ist. Und die Inflationsrate in Deutschland steigt und steigt...

Die Menschen merken es in Form steigender Energie-, Kraftstoff-, Baustoff- und sonstigen Preisen. Selbst in den Medien sind ungewohnt hohe Inflationsraten von bis zu 3,9 % zu finden (NTV für 08-2021). Das lässt angesichts der anhaltenden Null- und Strafzins-Politik schlechtes ahnen...

Selbstverständlich ist auch die LV-Branche betroffen. Altverträge (also wirklich alte!) haben noch 4 % Rechnungszins. Derzeit liegt er bei 0,9 % und sinkt ab 1.1.2022 auf 0,25 %. Und schon diese niedrigen Zinssätze sind durch die Versicherer nur schwer zu erzielen.

Einzige wirkliche Empfehlung für Privatkunden sind Fondspolizen, die üblicherweise keinen Garantiezins haben. Die Wertentwicklung richtet sich nach der Performance der enthaltenen Fonds. So können regelmäßig höhere Renditen erzielt werden – wenn man den Vertrag nicht gleich nach dem ersten oder zweiten Kursrutsch wieder aufgibt. Langfristig ist an der Börse gutes Geld zu verdienen. In den ersten Jahren zehren (wie z.T. auch bei Goldsparplänen) die Abschlusskosten an der Rendite.

Unser Vorzugsangebot (siehe Link unten) beinhaltet (fast zu viele) Optionen, die alle möglichen Festlegungen zulassen, aber den Normalkunden auch überfordern können. Die wichtigste Entscheidung liegt darin, ob man Garantien haben will (in 10er Stufen von 10 bis 100 % der Beitragssumme), oder besser ganz darauf verzichtet und mehr Risiko eingeht – bei höherer Gewinnerwartung.

Info: www.suega.de/fondspolice.pdf.

ES GIBT AUCH KONVENTIONELLE TOP-ANGEBOTE!

Diese beiden stammen von der IDEAL-Versicherung und sind an sich eigentlich keine Spar-Angebote. Sie sichern die Kosten im Pflegefall bzw. im Todesfall ab. Während der Todesfall mit ziemlicher Sicherheit irgendwann eintritt, ist das beim Pflegefall durchaus nicht so sicher. Üblicherweise zahlt eine Pflegeversicherung nur dann, wenn der Pflegefall eingetreten ist und wenn der erreichte Pflegegrad auch versichert ist. Verstirbt man ohne Pflegegrad, zahlen „normale“ Pflegeversicherungen keine Kapitalleistung aus. Die IDEAL bietet nun eine Tarifoption an, die im Todesfall (ohne eine Pflegerente beantragt zu haben – eine Beitragsfreistellung in niederen Pflegegraden wäre z.B. unschädlich) alle gezahlten Prämien vollständig oder z.B. zu 50 % an die Hinterbliebenen zurückzahlt. Das kostet etwas mehr, bietet aber auch viel mehr Sicherheit. Und es kommt noch besser: Man darf diese Pflegerentenversicherung (wie auch die Sterbegeld-Versicherung) jederzeit kündigen. Man bekommt dann den Rückkaufswert ausgezahlt – und dieser kann bei beiden Sparten höher als die Einzahlungsumme sein. Natürlich erlischt mit der Kündigung der Versicherungsschutz und man sollte genau abwägen, ob die Kündigung sinnvoll ist. Es gibt aber jede Menge Beispiele, wo das der Fall sein könnte.

Jetzt werden Sie sich fragen, wie es die IDEAL schafft, diese hohen Renditen zu erzielen, um ständig in den obersten Plätzen der renditeträchtigsten Versicherer zu stehen. Die Erklärung ist einfach: Eine „schlanke“ Gesellschaft mit reiferen Kunden (spartenbedingt sicher mit einem Durchschnittsalter größer 50, die sich also jeden Vertragsabschluss überlegen) und eine erfolgreiche Anlagestrategie (z.B. in die größten Bestattungsunternehmen). „Six Feed Under“.

Wir erstellen Ihnen gern ein Vergleichsangebot mit Monats- und Einmalbeitrag. Sie werden den Unterschied sehen. Sagen Sie uns die gewünschte Versicherungssumme und was Sie versichern wollen!

Fündig werden Sie auch unter www.suega.de/sterbegeld bzw. www.suega.de/pflege und www.suega.de/eBook_PFR.pdf

WOHER NEHMEN - WENN NICHT STEHLEN?

Versicherungen (wie auch vieles andere im Leben) gibt es nicht kostenlos, aber sie sind auch nicht

umsonst. Wie wäre es, wenn Sie mal einen Kassensturz machten, um festzustellen wo man Geld einsparen kann.

BusinessInsider.de hat es getan und erstaunliche Berechnungsergebnisse erzielt:

Ein Netflix-Premium-Angebot kostet angeblich (ich habe keins von den folgenden) 17,99 Euro im Monat, Amazon-Prime nur 7,99 Euro und Spotify 9,99 Euro. Alles Kleinbeträge, die überhaupt nicht schmerzen?

Wenn dann das Fitness-Studio (ab 24,90 Euro – meist sehr viel mehr) noch hinzukommt – und man dieses monate- oder gar jahrelang nicht nutzen konnte, weil die Rolltreppe defekt war, sind wir schon nahe am Hunderter und da ist noch nicht die Mega-Giga-Handyflat dabei.

BusinessInsider kam auch ohne die Handyflat auf hohe 5-stellige Summen, vorausgesetzt, man hätte das Geld langfristig in gutlaufende Fonds gesteckt und damit (real erzielbare) 6,5 % Rendite erhalten.

Natürlich dürfen Sie alle Abos behalten! Die obigen Beispiele sollten nur zeigen, das Kleinvieh auch Mist macht...

POSITIV:

In einer umfangreichen Befragung hat die R+V Versicherung die aktuellen Ängste der Menschen in Deutschland ermittelt. Die Studie wird bereits seit 1992 jährlich durchgeführt und berücksichtigt stets aktuelle Themen, die die Bevölkerung gerade beschäftigen könnten. Derzeit scheinen die Ängste der Deutschen auf einem Tiefstand zu sein. Frauen sind weiterhin scheinbar furchtsamer. Die hohen Kosten der Pandemie machen aber vielen Sorgen. Die Angst, im Alter ein Pflegefall zu werden, vor dem Klimawandel, vor Schadstoffen in Nahrungsmitteln, vor einer schweren Corona-Erkrankung und vor Straftaten ist bei Frauen deutlich größer ausgeprägt als bei Männern. Einig sind sich beide Geschlechter in der Sorge um zukünftige Belastungen, wie Erhöhungen bei Steuern, Mieten und Lebenshaltungskosten.

ELEMENTARSCHADEN-VERSICHERUNG

Die Hochwasserkatastrophe in NRW liegt gerade mal zwei Monate zurück – die Beseitigung der Schäden wird Jahre dauern und Milliarden kosten – nicht zu vergessen das ganze menschliche Leid mit vielen Toten und Verletzten.

Nun kommt die Diskussion auf, eine Elementarschaden-Pflichtversicherung einzuführen. Diese zumindest für Wohngebäude, wobei es in NRW auch viele Hausrat-Totalverluste gab. Ich würde diese Pflichtversicherung begrüßen! Nicht wegen der Provisionseinnahmen daraus (die es für diese Zusatzversicherung gar nicht geben dürfte!), sondern aus den folgenden Gründen:

- Elementarschäden können jeden treffen und es ist anzunehmen, dass sie weiter zunehmen
- wenn alle Hausbesitzer einzahlen, ergibt sich aus dem Risiko-Mix eine niedrige Prämie, über die man nicht lange diskutieren muss und die quasi für alle Hausbesitzer je Wohneinheit gleich hoch ausfallen könnte.
- Für den Kunden entfällt die quälend lange Entscheidungsfindung, ob sich das „lohnt“
- Und natürlich müsste das Ganze ohne Risikofragen über die Bühne gehen!

Ich bin gespannt, wie die Politik entscheidet. Ich rechne frühestens in fünf bis zehn Jahren damit...

RECHTSSCHUTZVERSICHERUNG

Diese ist eine Frage der Waffengleichheit der sich streitenden Parteien. Wer keine Rechtsschutzversicherung besitzt, hat meistens das Nachsehen! Manche Menschen denken, sie seien keine Streithähne und ihnen wird schon nichts passieren. Leider gelingt das nicht immer. Wenn man sich beispielsweise voll im Recht sieht und fest an einen Sieg vor Gericht glaubt, kann man den Prozess dennoch verlieren oder es zu einem Vergleich kommen. Die entstandenen Kosten trägt man dann selbst. Eine Rechtsschutzversicherung hilft - sofern man sie rechtzeitig abgeschlossen hat. Rechtzeitig heißt nicht "vor dem Prozess", sondern vor dem den Prozess auslösenden Vorfall, z.B. den Verkehrsunfall oder den Nachbarschaftsstreit.

Appropos Verkehrsrecht: Unser Vorzugs-KFZ-Versicherer bietet Ihnen im Rahmen der KFZ-

Versicherung für rund 50 Euro im Jahr eine Verkehrs-Rechtsschutz-Versicherung an. Für Familien/Kunden mit nur einem Fahrzeug ist das sicher ein gutes Angebot

BETRIEBLICHE KRANKENVERSICHERUNG

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

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 z.B. ca. 14 Euro je Mitarbeiter, also meist weniger als einen Stundenlohn. Sie als Arbeitnehmer erhalten dafür ein Gesundheitsbudget von z.B. 300 Euro im Jahr, was Sie weitestgehend frei einsetzen können (z.B. für Sehhilfen, Heilmittel, Arznei- und Verbandmittel, Heilpraktiker Leistungen, Zahn-Prophylaxe/Behandlungen/Ersatz, Hörgeräte etc.). Wie Sie sehen, sind das alles Leistungen, bei denen man nicht unbedingt arbeitsunfähig sein muss.

www.suega.de/eBook_bKV.pdf

IMMER NOCH AKTUELL: DREI EURO – die junge Pflege!

Das obige Pflegerenten-Angebot mit Rückzahlung aller Prämien im Todesfall haben Sie ja schon gesehen.

An unserem Pflege-Angebot ändert sich grundsätzlich nichts:

Eintrittsalter 18 bis ca. 40/45 Jahre: Pfl egetagegeldversicherung "DREI EURO" für jetzt 3,50 Euro Monatsbeitrag bei versicherten 50 Euro Pfl egetagegeld (= rund 1500 Euro im Monat). Nach dem 50. Geburtstag steigt die monatliche Prämie auf 10,50 Euro, wenn man sämtliche Dynamik- und Erhöhungsangebote des Versicherers bis dahin ablehnt.

Der Hintergrund für dieses Preis-/Leistungsverhältnis ist, dass dieser Vertrag ohne Alterungsrückstellungen kalkuliert ist und damit mit Alter 60 extrem teuer wird (wenn man eben die Erhöhungsangebote ablehnt). So teuer, als hätte man den Vertrag erst mit 60 abgeschlossen – sagen wir mal 100 Euro monatlich). Hinzu kommen Gesundheitsfragen, die man sicher im Alter 20 Jahre „besser“ beantworten kann als mit 60...

Im Umkehrschluss bedeutet das aber, dass junge Menschen über viele Jahre für ein Trinkgeld sehr gut für den Pflegefall abgesichert sind. Und das ist auch sehr wichtig, denn würde in jungen Jahren ein Pflegefall eintreten, wäre das ohne Versicherungsschutz der Super-GAU.

Überlegen Sie also genau, ob Sie im Monat ein Eis weniger essen oder ein Bier weniger trinken, oder ob Sie 3,50 Euro für diesen (zugegeben sehr erklärungsbedürftigen) Vertrag ausgeben wollen.

www.junge.Pflegevers.de

Eintrittsalter ab ca. 40 -55 Jahre: Pfl egetagegeld- oder Pflegerenten-Versicherung (je nachdem, ob man eher niedrige Anfangsbeiträge oder lieber mehr Flexibilität und Sicherheit haben will, bis hin zur Rückgewähr von Beiträgen bei Kündigung oder Tod).

Pflegerente: bildet Kapital, keine Beitragserhöhungen, erwirtschaftet Überschüsse, Rückkaufswert bei Kündigung, höhere Prämie im Vergleich mit Pfl egetagegeld

Pfl egetagegeld: reine Risikoversicherung, Beitragserhöhungen möglich, keine Kapitalbildung, keine Auszahlung bei Kündigung, niedrigere Prämie im Vergleich zu Pflegerente

VORSORGEVOLLMACHT & PATIENTENVERFÜGUNG? & WICHTIGES AUS IHREM LEBEN

„Manmüststmal“ 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

KFZ

Im November werden die neuen Beitragsrechnungen für 2022 versandt. Wer sich über Erhöhungen ärgert, kann möglicherweise mit einer Neuberechnung bzw. Tarifumstellung Geld sparen.

Wir benötigen dazu sämtliche relevante Daten von Ihnen. Bitte benutzen Sie das KFZ-Formular auf unserer Webseite www.suega.de/form/KFZ_Anfrage_Neuberechnung.pdf

RECHTSSCHUTZ, UNFALLVERSICHERUNG, HAUSRAT, HAFTPFLICHT, GEBÄUDE etc.

Dabei helfen wir Ihnen natürlich gern!

Sollten 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.

BERATUNGSGESPRÄCHE IN AFFALTER

Wenn es Ihnen möglich ist, dann vereinbaren Sie bitte einen Beratungstermin in unseren Räumen in Affalter. Da haben wir alle technischen Möglichkeiten und können Sie umfassend beraten.

Sämtliche Unterlagen sind sofort für Sie verfügbar.

Das ist viel effektiver, als nach einem Außer-Haus-Termin alle Unterlagen nochmals aufzubereiten und per eMail zu versenden.

Natürlich können wir auch ein längeres Telefonat führen, wenn Sie das wünschen - oder es wegen der Entfernung gar nicht anders geht.

Auf Sie wartet auch ein kleines Präsent im Büro - lassen Sie sich überraschen...

Auch wenn wir uns nicht persönlich sehen, wünsche ich Ihnen und Ihren Angehörigen für den Rest des Jahres alles Gute!

Bleiben Sie vor allem gesund!

Und vielen Dank für Ihre Treue!

Ihr

Frank Ulbricht

IMPRESSUM

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