



Nr. 3/2022, 27. Jahrgang, Dezember 2022

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

vorab:

Ich will Sie mit meinen Infos nicht nerven! Senden Sie uns einfach eine eMail, wenn Sie die News nicht mehr erhalten wollen: [info@suega.de](mailto:info@suega.de)

Wir werden Ihren Wunsch respektieren!

---

**Sehr geehrte Damen und Herren,**

das Jahr 2022 neigt sich unweigerlich dem Ende zu. Wir wünschen Ihnen eine schöne Adventszeit und ein frohes Weihnachtsfest – auch wenn es dieses Jahr unter einem nicht ganz so hellen Stern steht.

Alles wird teurer, in einigen Bereichen gibt es Versorgungsengpässe und wir können nur hoffen, dass wir alle ohne größere Ausfälle durch den Winter zu kommen.

Und da kommen wir mit Versicherungsangeboten!?!

JA, aber auch nur kurz, weil auch wir die Situation kennen!

Die Versicherer werben natürlich weiter für ihre Produkte und verbreiten Optimismus. Im Detail stellen wir dann fest, dass es in vielen Fällen Abstriche in den Leistungen bzw. den Überschüssen gibt, oder die Prämien spürbar gestiegen sind.

Abhilfe bietet dann zumeist auch nicht ein Wechsel zu einem anderen Versicherer. Dort wäre man ein Neukunde, und das Vertrauen muss erst wieder aufgebaut werden. Zuerst sollte man immer mit seinem Versicherungsmakler bzw. seiner Versicherungsgesellschaft sprechen!

Was können wir Ihnen anbieten?

Hier drei Produkte, die wir uneingeschränkt empfehlen, weil sie Alleinstellungsmerkmale haben:

#### **„DREI-EURO-Tarif“**

Das ist eine Pflagegeld-Versicherung über beispielsweise 50 Euro Pflagegeld (das wären im Monat um 1.500 Euro Leistung), die natürlich auch nicht mehr 3,00 Euro monatlich kostet, sondern inzwischen 3,50 Euro (zahlbar als Jahresbeitrag von ca. 41 Euro) – im Eintrittsalter 21 bis 49 Jahre.

Der Vertrag leistet kalendertäglich in	PG 1	PG 2	PG 3	PG 4 + PG 5
bei häuslicher bzw. teilstationärer Pflege:	10 %/5 Eu	30 %/15 Eu	70 %/35 Eu	100 %/50 Eu
in vollstationärer Pflege:	10 %/5 Eu	100 %/50 Eu	100 %/50 Eu	100 %/50 Eu

Das Ganze hat einen Haken: Ab Alter 50 wird der Tarif teurer und ab 60 viel teurer.

Dies, weil dieser Tarif ohne Alterungsrückstellungen kalkuliert ist, und die Jugend hat nun mal kein hohes Pflagerisiko.

Warum wir Ihnen diesen Tarif trotzdem anbieten?

1. Weil sich dieses Angebot vornehmlich an junge Menschen richtet, die noch nie im Leben an eine Pflegeversicherung gedacht haben. Und weil genau diese Altersgruppe die allergrößten Probleme hätte, wenn sie pflegebedürftig würde (keine Rücklagen, Kinder im Haushalt, Kredite, riskante Sportarten etc.)
2. Weil der Tarif Funktionalitäten beinhaltet, dass man freiwillig Alterungsrückstellungen aufbaut, wenn man das möchte und so die späteren Alterssprünge deutlich minimiert

3. Weil Gesundheitsfragen bei jungen Menschen meist kein Problem sind – mit steigendem Alter aber zum Problem werden
4. Weil 3,50 Euro JEDER hat – und damit das finanzielle Risiko der Pflegebedürftigkeit über viele Jahre absichern kann

Natürlich weisen wir darauf hin, dass man entweder die angebotenen Beitragsstufen annehmen kann oder sich ab Alter 50 um ein neues Angebot kümmern sollte (so wie es die meisten Menschen tun, die in etwa diesem Alter erstmals an eine Pflegeversicherung denken).

Alle Infos: [www.junge.Pflegevers.de](http://www.junge.Pflegevers.de)

## **EDELMETALLE**

Gold bringt keine Zinsen! Und man kann damit auch nicht bezahlen! Und es ist auch nicht billig!  
Gold ist wertvoll und werthaltig. Es hat noch nie seinen Wert verloren und man kann es auch nicht drucken!  
Geldscheine schon!

Ihr Guthaben auf dem Konto unterliegt der Inflation. Die ist gerade sehr hoch.

Wissen Sie, wie hoch die „**Halbwertszeit**“ von Geld ist?

Eigentlich ist das ein Begriff aus der Atomphysik. Er beschreibt die Zeit, in der ein radioaktives Element genau die Hälfte seiner Masse verloren hat.

Rechnen wir mal beim Geld nicht mit Verstrahlung, sondern mit einer Inflation von angenommen "nur" 5 %.

Wenn Sie heute 100 % Kontostand haben, wären die nach einem Jahr nur noch 95 % wert, nach zwei Jahren 90,25 % und nach **14 Jahren** noch rein rechnerisch weniger als 50 %. Auf dem Konto wird natürlich noch die volle Summe angezeigt und vielleicht einige Euro mehr, wenn es wieder Zinsen gibt...

Und es gibt wahrscheinlich gleich viele Menschen, die nicht wissen, wie sie ihre Rechnungen bezahlen sollen – und wie sie den Inflationsverlust ihrer Sparanlagen verhindern können.

Eine der Möglichkeiten für letzteres sind (neben Börsen- und Immobilien-Investments) Edelmetalle!

Wir bieten Ihnen (neben der Möglichkeit der sofortigen Auslieferung) auch Goldsparpläne an, mit monatlichen Sparraten ab 50 Euro und unregelmäßigen selbst gewählten Zuzahlungen.

Es gibt zwei Angebote:

**1.** 100 Euro Abschlussgebühr, 0,15% Lagergebühr auf den Depotwert am Quartalsende, wenn dieser 5.000 Euro erreicht hat, jederzeitiger Verkauf bzw. Auslieferung auch in Goldmünzen, geringe Versandkosten  
VORTEIL: Lagerung im Hochsicherheitslager, schnellster und problemloser Verkauf und Auszahlung,  
NACHTEIL: Lagergebühr ab 5000 Euro Bestand

**2.** Keine Abschlussgebühr, keine Lagergebühr, keine Depotgebühr, keine Auslieferungsgebühr – wenn 20 g Gold angespart sind, wird der Barren automatisch dem Kunden zugesandt

VORTEIL: Keinerlei Gebühren, einfache überschaubare Vertragsgestaltung

NACHTEIL: Lagerung des Goldes zu Hause, komplizierterer Verkauf (Prüfung etc.), Nebenkosten sind im Preis einkalkuliert

Alle Einzelheiten hier darzulegen, ginge zu weit. Bitte rufen Sie uns an, wenn Sie Interesse haben.

## **LEBENSVERSICHERUNG ohne Gesundheitsfragen**

Weiter oben haben Sie schon einen Hinweis zu Gesundheitsfragen gelesen. Hier geht es jetzt um die Sterbegeldversicherung, die vollkommen ohne Gesundheitsfragen auskommt.

Eine Sterbegeldversicherung zahlt die vereinbarte Versicherungssumme an die Hinterbliebenen aus, wenn der Versicherte stirbt.

Unser bevorzugter Anbieter wurde gerade wieder von einer Fachzeitschrift in die Spitzengruppe dieser Sparte gewählt und zeichnet sich außerdem seit Jahren als ausgezeichnete Versicherer mit höchsten

Überschussdeklarationen aus.

Das Problem der fehlenden Gesundheitsfragen wird durch Wartezeiten ausgeglichen. Der Versicherte bekommt im Falle seines Todes innerhalb der ersten 19 Monate der Vertragslaufzeit für seine Hinterbliebenen mindestens die eingezahlten Beiträge garantiert, danach die volle Versicherungssumme.

Man kann wählen zwischen ratierlicher Zahlweise oder Einmalbeitrag und neben der Versicherungssumme (hier maximal 15.000 Euro\*) auch die Beitragszahlungsdauer bei ratierlicher Zahlung (beispielsweise 80 oder 90 Jahre). Bei Unfalltod würde die doppelte Summe ausgezahlt. Die Beitragsbefreiung im Pflegefall kann man kostenpflichtig einschließen und Rückholkosten aus dem Ausland sind bis zu 10.300 Euro mitversichert.

Außerdem wird ein digitaler Nachlassmanager angeboten – an den aber sicher schon viel früher gedacht werden sollte (siehe „Wichtiges aus meinem Leben“ – ein Angebot in Buchform [www.mein-lebens-buch.de](http://www.mein-lebens-buch.de)).

\* Falls höhere Versicherungssummen gewünscht sind, ist es möglich, bei anderen Versicherern einen weiteren Vertrag abzuschließen.

Bei Interesse an der Sterbegeldversicherung melden Sie sich bitte!

Natürlich bekommen Sie von uns auch das ganze Spektrum „normaler“ Versicherungsverträge, wie Hausrat-Haftpflicht- und KFZ-Versicherungen, aber auch betriebliche Altersvorsorge, private und betriebliche Krankenversicherung, Rechtsschutz-Versicherungen und (für junge Menschen ganz wichtig!) Berufsunfähigkeits-Versicherungen.

Wir freuen uns auf Ihre Anfragen!

Vielen Dank für Ihr Interesse!

**FROHE WEIHNACHTEN UND EINEN GUTEN RUTSCH IN EIN GESUNDES 2023!**

Ihr Frank Ulbricht

PS: ältere „News“ finden Sie unter [www.suega.de/infoblatt.htm](http://www.suega.de/infoblatt.htm)

PS2: Wir sind nicht mehr per Fax erreichbar, auch wenn das möglicherweise auf älteren Druckstücken noch enthalten ist. Bitte verwenden Sie nur noch die EMAIL-Adresse [info@suega.de](mailto:info@suega.de).

---

SüGa Versicherungsmakler GmbH

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

Tel. 03771-300 400 + 33 257

Mobil 0171-89 43 900