



Foto: Rike / pixelio.de

PRIVAT-Report

Vermögens- Sicherung im Alter

**Ein Pflegefall
betrifft die ganze
Familie!**

Über mich

Darf ich mich Ihnen vorstellen?

Mein Name ist Frank Ulbricht, Jahrgang 1956.

Ich bin seit 1990 in der Versicherungsbranche tätig, seit 1992 als Versicherungsmakler und seit 1997 in eigener GmbH.

Seit der Jahrtausendwende habe ich mich zunehmend auf die Gesundheits-Versicherung spezialisiert, weil damals schon absehbar war, dass die üblicherweise angebotenen Tarife der Privaten Krankenversicherung nicht mehr lange bezahlbar sein werden.



Seit dem Jahr 2009 habe ich meinen Tätigkeitsbereich auch auf das Thema Pflegeversicherung ausgeweitet und spezialisiere mich darauf zunehmend.

Unter dem Titel „Vermögenssicherung im Alter“ entstand in den vergangenen Jahren der hier vorliegende PRIVAT-Report, der Ihnen, liebe Leser, das Thema nahebringen soll.

PFLEGE IN DEUTSCHLAND MACHT ARM !

Die Pflegeversicherung ist die einzige Sozialversicherung, die keine Basisabsicherung garantiert, sondern nur Zuschüsse zahlt. In allen anderen SV-Sparten (Kranken-, Renten- und Arbeitslosen-Versicherung) erhält der Versicherte eine Grundabsicherung.

Die Pflegeversicherung basiert grundsätzlich nur auf Zuschüssen und setzt stattdessen auf den Familienverbund.

In keinem anderen Bereich gibt es einen so tiefgreifenden Zugriff auf das Vermögen der Versicherten, deren Partner und sogar deren Kinder und Enkel!

Das Sozialamt fordert im Pflegefall gezahlte Leistungen von unterhaltspflichtigen Angehörigen zurück. Auch das gibt es in keiner anderen Sozialversicherungssparte!

Ein Pflegefall betrifft die ganze Familie! Also sprechen wir nicht nur die ältere Generation an, sondern ganz gezielt auch die Jüngeren im Alter 30, 40 oder 50, für die das Wort „Pflege“ noch keine richtige Bedeutung hat.

Oder doch?

Ein Pflegefall betrifft die *ganze* Familie! Somit können selbst die Enkel durch einen Pflegefall in der Familie belastet werden, von den Kindern der Pflegebedürftigen ganz zu schweigen...

Dieser PRIVAT-Report zeigt Ihnen kurz und prägnant die Gefahren, die es im Pflegefall gibt, und nennt Lösungswege.

Vorab: Eine 100% perfekte Lösung gibt es nicht!

Ich zeige Ihnen aber Lösungsmöglichkeiten, die bezahlbar sind und Ihnen das Höchstmaß an Entscheidungsfreiheit sichern.

Gern nehme ich auch Ihre Anregungen auf, wenn Sie mir Ihre Lösungsansätze nennen, die wir dann gemeinsam weiterentwickeln können.

Ich wünsche Ihnen viel Spaß bei der Lektüre dieses PRIVAT-Reports!
Und denken Sie bitte immer daran: Wenn Sie Fragen haben, sollten Sie uns diese stellen.

Ich freue mich auf Ihre Response!

Ihr



Kunden-Hotline: 03771 – 300 400

Versicherungsmakler und Pflegespezialist

Wichtiger Hinweis an die Leser!

In diesem Report werden mitunter Begriffe wie „der Kunde“, „der Versicherte“ oder „der Interessent“ verwendet.

Ich gebe hiermit folgende Erklärung ab:

Die Verwendung geschlechtsspezifischer Formulierungen dient ausschließlich der besseren Lesbarkeit und somit der besseren Verständlichkeit.
Sämtliche Beispiele (sofern nicht tarifbedingt!) und Aussagen dieses PRIVAT-Reports beziehen sich sowohl auf männliche, als auch auf weibliche Personen.
Einzigste Ausnahme bildet dabei das Schwangerschaftsrisiko, welches ausdrücklich nur bei Frauen zutreffend ist.

Bitte lesen Sie diesen Report nur dann, wenn Sie mit dieser Einschränkung ausdrücklich einverstanden sind.

Abmahnungen wegen eines möglichen Verstoßes gegen das Antidiskriminierungsgesetz (AGG) muss ich daher von vorn herein zurückweisen.

Vielen Dank für Ihr Verständnis! ;-))

SüGa Versicherungsmakler GmbH, Affalter, Hauptstr. 43, 08294 Löbnitz, Geschäftsführer Frank Ulbricht
Telefon: 03771/ 300 400 und 33257, Fax: 33256, mobil 0171/ 8943900
Internet: www.suega.de, eMail: info@suega.de
Sitz der Gesellschaft: Löbnitz, OT Affalter, eingetragen HRB Chemnitz 14834,
Vermittler-Register D-FPOF-3TWLD-62,
gesetzlich vorgeschriebene Erstinformation: www.suega.de/impressum.htm

PFLEGEFALL - SOZIALFALL - UNTERHALTSFALL ?

Am 23. April war die Welt noch in Ordnung.

Am 24. April hatte der 60-jährige Martin W. einen Schlaganfall, den er glücklicherweise überlebte, der ihn aber zum dauerhaften Pflegefall machte.

Seine Ehefrau Karla, 53 Jahre alt, tat alles, was man nur tun konnte, um ihren geliebten Ehemann zu pflegen und zu betreuen.

Dafür gab sie zunächst ihre Arbeitsstelle auf und pflegte ihn zu Hause. Anfangs gab es noch Hoffnung, dass sich nach einer gewissen Zeit die gewohnte Vitalität wieder herstellen ließe.

Martin W. war kräftig gebaut und seiner eher zierlichen Frau Karla fehlte schon die körperliche Kraft, den 90 kg-Mann zu bewegen, zur Toilette zu bringen und zurück und alles andere zu tun, was nötig war. Das kleine zweigeschossige Reihenhaus war zudem von vorn herein gar nicht geeignet, dieser Aufgabe einigermaßen zu entsprechen.

Hinzu kamen ganz andere Probleme, auch in Form der plötzlich auftretenden Finanzengpässe, die Karla W.'s Psyche extrem belasteten.

Martin W. hatte als Meister in einem Metallbaubetrieb ein gutes Einkommen. Zusammen mit dem der Ehefrau, die als Sachbearbeiterin verkürzt arbeitete, kamen jeden Monat rund 3.000 Euro netto in die Familienkasse. Die Kinder waren schon lange aus dem Haus und die W.'s hatten nichts auszustehen. Das Haus war abgezahlt und ein neuer Passat stand in der Garage.

Der PKW war allerdings auf vier Jahre finanziert, weil sie das bisher mit jedem Auto so gehandhabt hatten und weil ohnehin gerade das Sparguthaben der Familie ziemlich gering war. In den letzten beiden Jahren hatten sie gerade das kleine Häuschen auf Vordermann gebracht mit allem, was dazu gehört - Fotovoltaik, energiesparender Wärmedämmung und neuer Heizungsanlage etc.

Einen Kredit wollten sie dafür nicht aufnehmen, das Geld war ja da.

Heute sieht das Karla W. etwas anders.

Das Krankengeld ihres Mannes reichte gerade so zum Leben und für die KFZ-Raten. Dabei war das gar kein Leben, denn Karla W. kam kaum aus dem Haus. Ihr Mann benötigte fast rund um die Uhr Pflege. Etwas einkaufen und fertig. Alle Fixkosten liefen zunächst weiter, auch ihre nicht so schnell kündbare Mitgliedschaft im Fitness-Studio und seine im Fußball- und Kegelclub.

Karla W. hatte seit der Aufgabe ihrer Beschäftigung kein eigenes Einkommen mehr. Jetzt musste sie mit einem Bruchteil dessen auskommen, was früher da war und in Kürze sollte über die Berufsunfähigkeitsrente ihres Mannes entschieden werden. Diese endet dann (wie man es vor 25 Jahren vereinbart hatte) aber ohnehin, wenn Martin W. 62 Jahre alt wird.

Dann folgt die nächste Stufe im sozialen Abstieg, wie sie es selbst ausdrückte.

Die gesetzliche Pflegeversicherung übernahm nur ein Bruchteil der Kosten, weil Karla W.'s Arbeit als „Laienpflege“ eingestuft war und nur mit einem symbolischen Betrag entlohnt wurde.

Und es sollte noch schlimmer kommen.

Martin W. musste ins Pflegeheim.

Sämtliche Umstände ließen nur diese eine Lösung zu.

Karla W. war fix und fertig. Körperlich und seelisch.

Und finanziell!

Ihr Ehemann konnte ihr nicht helfen und auch nicht die Kinder, die über 100 km entfernt wohnten und arbeiteten.

Die Autobank forderte die Raten und Karla W. wusste nicht, wie sie sie aufbringen sollte.

Sie hatte Rückenprobleme und war urlaubsreif – konnte aber kaum die Arzttermine zeitlich einordnen und wahrnehmen.

Nach einem Jahr gab Ehefrau Karla W. auf.

Die behandelnden Ärzte hatten jede Hoffnung auf Genesung aufgegeben.

Martin W. war ein dauerhafter Pflegefall und Karla W. war mental und körperlich nicht in der Lage, das zu verkraften.

Martin W. brauchte einen Pflegeheim-Platz!

Dieser war glücklicherweise schnell gefunden. Leider zu Konditionen, die für die Familie völlig überraschend waren.

Über 3.900 Euro sollte der Heimplatz kosten. In der Hoffnung, doch noch etwas tun zu können, hatten sich Karla W. und die Kinder für diesen Platz in einem spezialisierten Pflegeheim entschieden und sie waren bereit, diese Kosten zu tragen. Von der Pflegeversicherung erhielten sie einen Zuschuss von rund 1.500 Euro und für die offenen 2.400 Euro hatte auch das Sozialamt Hilfe zugesagt.

Das Sozialamt half wirklich schnell.

Genauso schnell kam aber auch ein dicker Brief mit allerlei Fragebögen zur finanziellen Situation der Familie (ja, auch die der Kinder!) und eine Ankündigung, für die gewährten „Darlehen“ Sicherheiten in Form einer Grundschuld eintragen zu wollen.

In der Folge wurden das komplette Vermögen von Martin W. in die Pflege gesteckt und zusätzlich die Kinder zum Unterhalt verpflichtet.

Martin W. starb nach acht Jahren.

Für die Familie war es eine Erlösung.

Nach weiteren zwei Jahren kam es zur Zwangsversteigerung eines kleinen topmodernisierten Reihenhauses in D.

Die Kinder von Martin W. waren finanziell so angeschlagen, dass sie nicht in der Lage waren, für ihre Mutter das Haus zu ersteigern.

Karla W. lebt heute in einer Mietwohnung und bezieht Grundsicherung, da ihre Rente nicht ausreicht, den Lebensunterhalt zu bestreiten.

Diese Geschichte hat kein Happy-End!

DAS GANZE LEBEN IST EIN FILM

SORGEN WIR DAFÜR, DASS ER GUT AUSGEHT!

Sie wissen es selbst: Der größte Teil des Lebens-Melodrams spielt im Herbst. Anders ausgedrückt: Die Zeit des Ruhestandes macht inzwischen fast den größten Teil des Lebens aus. Rechnen Sie selbst: Kindheit - 12 bis 14 Jahre, Jugend und Ausbildung - 10 bis 14 Jahre, Berufsleben - 30 bis 40 Jahre, Ruhestand – im Extremfall bis zu 45 Jahre!
Denken Sie nur an Arbeitslosigkeit, Vorruhestand, Früh-Pensionierung, Krankheiten usw. sowie die ständig steigende Lebenserwartung...

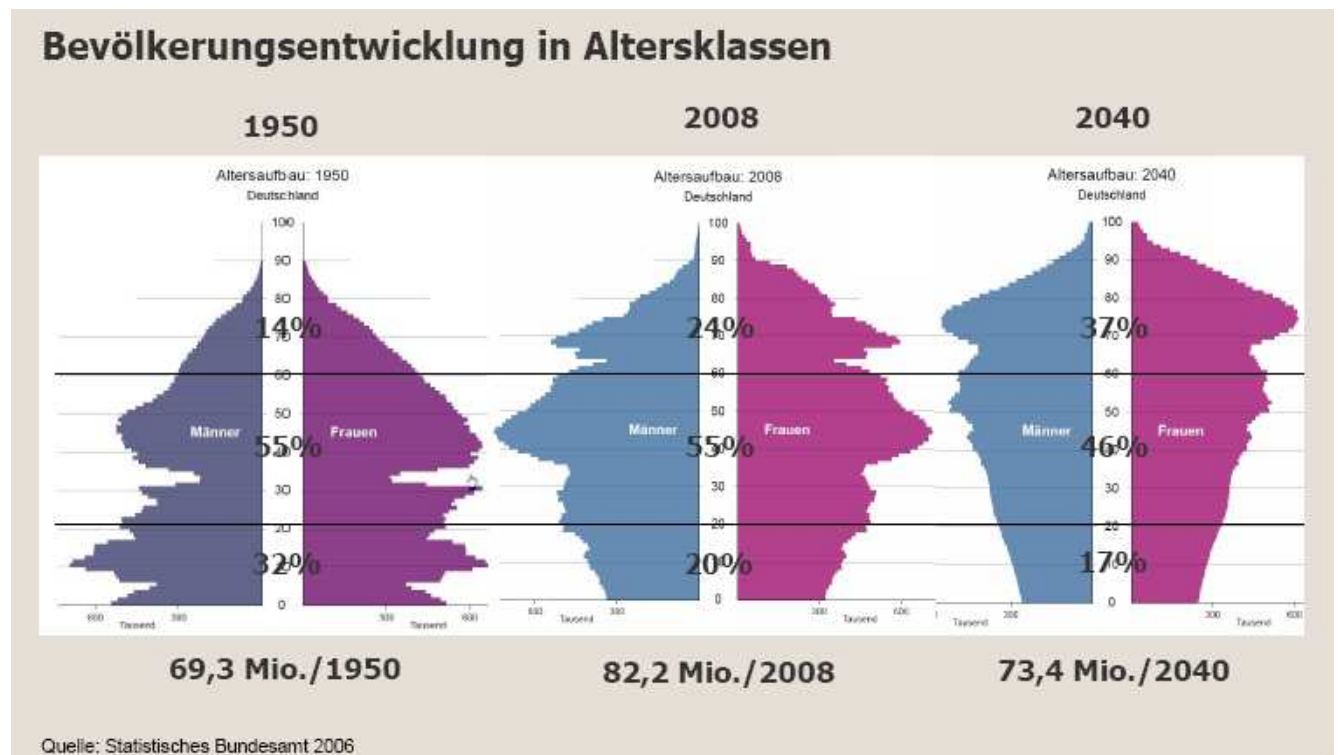
Und dieser letzte Lebensabschnitt hat es in sich: Sämtliches Vermögen, was man sich Zeit seines Lebens erarbeitet hat, kann im Falle eines Pflegefalles zur Disposition stehen.

WER WILL INS PFLEGEHEIM?

Wenn man diese Frage stellt, wird sich wohl niemand zu Wort melden. Und trotzdem sind die Pflegeheime voll. Der Unterschied liegt wie immer zwischen „wollen“ und „müssen“!

Was passiert, wenn man im Alter fremde Hilfe benötigt?
Das Ziel jedes Menschen ist es wohl, seinen Lebensabend zu Hause in gewohnter Umgebung zu verbringen.

Bei Pflegebedürftigen ist das nicht immer (und zukünftig immer seltener) der Fall. Aus folgenden drei Gründen bleibt in vielen Fällen nur das Pflegeheim als letzte Herberge: Es gibt keine Angehörigen in der Nähe
Wenn es Angehörige im direkten Wohnumfeld gibt, sind diese zumeist zeitlich, körperlich oder mental überfordert
Das Pflegeheim garantiert eine umfassendere Pflege als ein professioneller Pflegedienst vor Ort
Der Wunsch, zu Hause gepflegt zu werden, wird also immer seltener erfüllt!



Wissen Sie, was im Pflegefall auf Sie zukommt?

Nur die wenigsten Bundesbürger können darauf mit JA antworten, weil sie glücklicherweise noch keinen Pflegefall in der näheren Umgebung hatten und meinen, dass so etwas, wie es Martin W. geschah, ihnen nicht passieren kann.

Doch dieser komfortable Zustand wird sich in den nächsten Jahrzehnten drastisch verschlechtern! Die Lebenserwartung steigt dank des medizinischen Fortschritts und trotz der mitunter recht bewegungsarmen Lebensweise ständig an. Eine höhere Lebenserwartung bedeutet aber auch, dass sich die Zeiten der Pflegebedürftigkeit verlängern - und damit die entstehenden Kosten. Über 2,4 Mio. Menschen sind in Deutschland heute schon pflegebedürftig - Tendenz stark steigend!

DIE GESETZLICHE PFLEGEVERSICHERUNG

Es gibt immer noch Menschen, die da glauben, die seit 1. Januar 1995 existierende Pflegepflichtversicherung würde die Kosten im Pflegefall tragen.

Das ist falsch!

Im Gegensatz zu den anderen Sozialversicherungssparten (die im Versicherungsfall eine Basisabsicherung bieten) ist die Pflegeversicherung von vornherein so konzipiert, dass sie nur Zuzahlungen absichert. Dies ist historisch aus jenen Zeiten bedingt, wo die Pflege noch im Familienverbund abgesichert werden konnte.

Diese Zeiten sind vorbei und kommen nie wieder! Nur die wenigsten Pflegefälle können innerhalb der Familie geregelt werden.
Kein Wunder: Die Kinder sind oft auswärts auf Arbeit oder anderweitig nicht in der Lage die pflegebedürftigen Eltern zu versorgen.

Pflege ist ein Knochenjob! Und wenn der Pflegebedürftige schon 80 oder 90 Jahre alt ist, sind dessen Kinder sicher auch schon 60 oder 70 Jahre alt und möglicherweise physisch und mental nicht in der Lage, die Pflege zu übernehmen. Dann bleibt nur der Weg zu einem Pflegedienst oder ins Pflegeheim. Und das kostet sehr viel mehr als die Pflegepflichtversicherung leisten kann.

PFLEGESTUFEN - UND WER LEGT SIE FEST?

Die Einstufung in eine Pflegestufe entscheidet darüber, welche Leistungen die Pflegeversicherung zahlt. Je höher die Einstufung, desto höher auch die Leistung - aber auch die entstehenden Kosten!

Und so ist es nicht verwunderlich, dass es um die Einstufungen in die "richtige" Pflegestufe mitunter zu Meinungsverschiedenheiten zwischen dem Pflegebedürftigen (oder besser dessen Angehörigen) und der Krankenkasse kommt.

Für gesetzlich krankenversicherte Antragsteller ist für die Einstufung der medizinische Dienst der Krankenkassen (MdK) zuständig, für Privat Versicherte das Privatunternehmen Medic Proof.

Gegen eine als falsch empfundene Einstufung kann man Widerspruch einlegen oder gar vor Gericht gehen.

Die Pflegestufen

Pflegestufe I - "erhebliche" Pflegebedürftigkeit

Pflegestufe II - "schwere" Pflegebedürftigkeit

Pflegestufe III - "schwerste" Pflegebedürftigkeit

sagen schon vom Namen her einiges aus.

In der Anlage erläutern wir die Verfahren zur Einstufung in die Pflegestufe genauer.

In der Praxis gibt es aber erhebliche Unterschiede zwischen der "echten" und der "gefühlten" Pflegestufe.

Wichtig zu wissen:

Schon die Pflegestufe I erfordert erheblichen Pflegeaufwand.

Ein Pflegebedürftiger in Stufe II kann zumeist nicht mehr von Angehörigen gepflegt werden.



DRAMATISCHE KOSTENSITUATION!

Wissen Sie, welche Kosten jeden Monat durch einen Pflegefall verursacht werden?

Professionelle Pflege zu Hause				
Pflege-Stufe	Durchschnittskosten mtl.	Gesetzlicher Höchstsatz bis 2011	monatliche Lücke	Gesetzlicher Höchstsatz ab 2012
Stufe I	810 Euro	440 Euro*	370 Euro	450 Euro*
Stufe II	1.950 Euro	1.040 Euro*	910 Euro	1.110 Euro*
Stufe III	3.360 Euro	1.510 Euro*	1.850 Euro	1.550 Euro*

Pflege im Pflegeheim (vollstationär)				
Pflege-Stufe	Durchschnittskosten mtl.	Gesetzlicher Höchstsatz bis 2011	monatliche Lücke	Gesetzlicher Höchstsatz ab 2012
Stufe I	1.600 Euro	1.023 Euro	577 Euro	1.023 Euro
Stufe II	2.150 Euro	1.279 Euro	871 Euro	1.279 Euro
Stufe III	2.690 Euro	1.510 Euro*	1.180 Euro	1.550 Euro*

*Dies sind die auf Grund der Pflegereform geänderten Werte für 2012.

Für die Laienpflege zu Hause durch Angehörige wird lediglich ein Pflegegeld in Höhe von monatlich 225 Euro bei Pflegestufe I, 430 Euro bei Pflegestufe II bzw. 685 Euro bei Pflegestufe III gezahlt.

Wie in keiner anderen Sozialversicherungssparte wirkt sich in der Pflegeversicherung das Alterungsrisiko besonders dramatisch aus und sind die Kosten besonders hoch. Ein Pflegefall kann sich über viele Jahre (im Durchschnitt sind es acht Jahre!) erstrecken!

Und jeder weiß es:

Auf die staatlichen Sozialsysteme kann man sich schon lange nicht mehr verlassen! Die gesetzliche Pflegeversicherung leistet in der Regel nur bis zu 1.550 Euro. Dieser Betrag wurde seit der Einführung der Pflegeversicherung als eigenständige Sparte im Jahr 1995 erstmals im Jahr 2008 auf Grund der Reform der Pflegeversicherung gerade mal um 38 Euro angepasst und 2010 und zum 1.1.2012 um weitere je 40 Euro erhöht!!!

PFLEGE IN DEUTSCHLAND MACHT ARM!

Wird man pflegebedürftig, tritt für die entstehenden Kosten nur zum Teil die gesetzliche Pflegeversicherung ein. Die Differenz zu den tatsächlichen Kosten muss der Pflegebedürftige aus dem eigenen Vermögen aufbringen.

Ist dieses aufgebraucht, können nahe Angehörige zum Unterhalt herangezogen werden. Zuerst ist das der Ehepartner, anschließend wird ggf. auf die Kinder durchgegriffen. Dem Ehepartner wird dabei ein Freibetrag in Höhe des Regelsatzes der Sozialhilfe zuzüglich angemessener Unterkunfts- und Heizkosten zugebilligt. Bei den leiblichen Kindern (und bei Adoptivkindern) gibt es in der Regel einen Freibetrag in Höhe von jeweils 1.400 Euro, bevor die Unterhaltspflicht greift.

Doch nicht nur das laufende Einkommen wird für den Elternunterhalt herangezogen, auch das Vermögen der Unterhaltspflichtigen wird berücksichtigt. Es gibt zwar hohe Freibeträge, jedoch gerade beim Vorhandensein von Immobilieneigentum werden diese schnell überschritten. Beispielhafte Berechnungen finden Sie in der Anlage.

WIE SOZIAL IST DAS SOZIALAMT?

Reicht dies alles immer noch nicht aus, tritt das Sozialamt für die verbleibende Lücke ein.

Ganz so großzügig ist das Sozialamt allerdings nicht.

Es mehren sich die Fälle, wo Familienangehörige zur Rückzahlung der Sozialleistungen aufgefordert werden. Dies meist dann, wenn Immobilieneigentum vorhanden war, was nach dem Tod des Pflegebedürftigen bzw. dessen Ehepartners vererbt wird.

Mit steigender Zahl von Pflegefällen werden sich auch diese Regressforderungen der Sozialämter deutlicher in das Bewusstsein der Bürger einprägen.

Wussten Sie, dass das Sozialamt die Möglichkeit hat, sämtliche Schenkungen des Pflegebedürftigen innerhalb der letzten zehn Jahre vor der Beantragung von Sozialleistungen wegen "Verarmung des Schenkers" zurückzufordern?

Dabei spielt es keine Rolle, wer der Beschenkte ist. Egal ob Kinder, Enkel, Tierheim oder Kirche - Beträge ab 1.000 Euro müssen "erklärt" werden.

Und wenn man die alten Kontoauszüge nicht mehr besitzt: Keine Sorge, die Sozialbehörden haben über die Finanzämter Zugriff darauf.

Das entsprechende Gesetz dafür gibt es seit dem 1.4.2005 und es heißt „Gesetz zur Förderung der Steuerehrlichkeit“. Es genügt, neben den persönlichen Daten eine

einzigste Kontonummer einzugeben und es erscheinen alle weiteren Konten und Depots des Betreffenden!

Sicherlich gibt es noch irgendwelche Lücken, diesem perfiden System zu entkommen. Mit der Einführung der neuen Personenkennzahl, der TIN, wird dies immer schwieriger.

Und selbst wenn man eine „ganz neue Idee“ hat: Können Sie sich vorstellen, dass andere auch schon darauf gekommen sind?

DARUM MÜSSEN SIE FÜR DEN PFLEGEFALL VORSORGEN!

Jeder Einzelne hat hier entscheidenden Handlungsbedarf, sofern man sich nicht von vorn herein als möglicher Hartz IV-Empfänger abschreibt. Wer nichts zu verlieren hat, braucht auch keine Gedanken an die Vorsorge zu verschwenden.

Wer ein Haus oder anderweitig Vermögen besitzt, dem bleibt gar nichts anderes übrig, als für einen möglichen Pflegefall vorzusorgen!

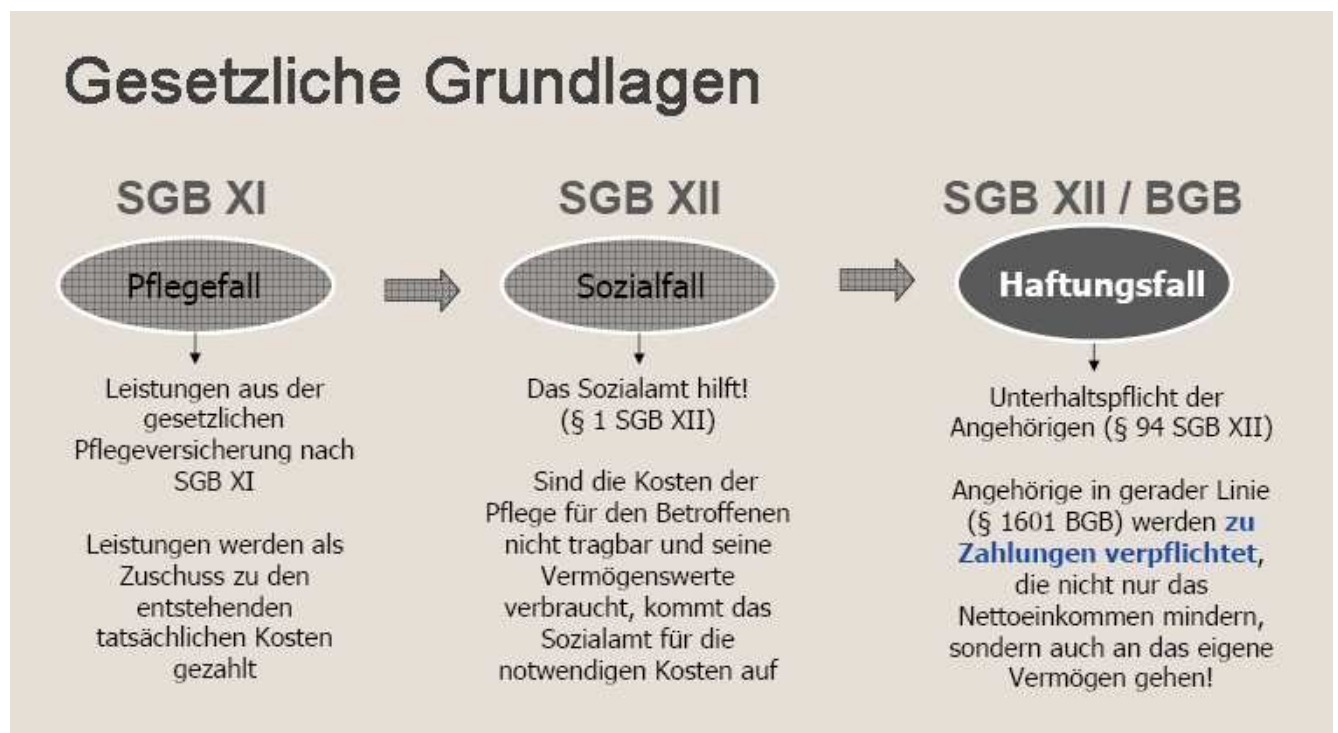
Der Hauptgrund ist: Die tatsächlich anfallenden Kosten für die Pflege werden drastisch unterschätzt!

Eine aktuelle Umfrage ergab, dass drei Viertel aller Deutschen nicht wissen, welche monatlichen Kosten eine Pflegestufe III verursacht!

Zudem wissen viele nicht, wo die Zuständigkeit der Pflegeversicherung beginnt und endet, d.h. wo die Abgrenzung zur Krankenversicherung verläuft.

Jeder dritte Bundesbürger, der das 80. Lebensjahr erreicht, wird pflegebedürftig!

Kurz gesagt, die meisten Menschen haben das Problem einfach noch nicht erkannt.



Einzelheiten zu den gesetzlichen Grundlagen und sehr anschauliche Beispiele finden Sie in der Anlage!

SCHÜTZEN SIE IHR EIGENTUM!

Im Falle einer Pflegebedürftigkeit kommen also enorme Kosten auf den Pflegebedürftigen und dessen Angehörigen zu.

Man erhält erst dann eine finanzielle Unterstützung vom Staat (aus Steuermitteln!), wenn das gesamte eigene verwertbare Vermögen aufgebraucht ist und die nächsten

Angehörigen die entstandene Lücke nicht selbst schließen können!

Das gesamte Vermögen des Pflegebedürftigen muss zuvor aufgebraucht werden, es gibt lediglich einen Freibetrag von gerade einmal 2.600 Euro!
Dies incl. der Rückkaufswerte möglicherweise noch vorhandener Versicherungen!

Im Sinne der Gesetzgebung ist das logisch gedacht: Man muss sich damit abfinden, dass die „Pflege“ der letzte Lebensabschnitt ist.
Es gibt fast nie ein „zurück“ ins normale Leben. Ein "Schonvermögen", wie z.B. bei Hartz IV für die Altersvorsorge, wird nicht mehr benötigt.

Einzige Ausnahme im Sinne dieser Logik ist dann in der Praxis die Sterbegeldversicherung.
Diese wird je nach Sozialamt in „angemessener Höhe“ zwischen 1.000 und 3.000 Euro zusätzlich anerkannt wird.

DIE FOLGE?

Kurz gesagt: Das Haus oder die Eigentumswohnung, die Altersvorsorge des Partners und das Erbe der Kinder sind gefährdet, der Lebensstandard der Angehörigen sinkt!

Sie haben nur drei Möglichkeiten, Ihr Eigentum zu schützen:

1. Sie versichern das Risiko der Pflegebedürftigkeit über eine Private Pflegeversicherung.
2. Sie sichern sich ab, indem Sie anderweitig vorsorgen, beispielsweise durch Beteiligung an einer Seniorenresidenz oder einem Pflegeheim. Wenn Sie genug Geld haben, sind die entstehenden Pflege-Kosten kein Problem für Sie. Aber wer hat schon „genug“ Geld?
3. Sie übertragen Ihr Vermögen rechtzeitig genug (also wenigstens zehn Jahre vorher) an die Erben. Entscheiden Sie selbst, ob dies für Sie in Frage kommt! Denn, wer bitte, will so viele Jahre im Voraus planen können? Und möglicherweise werden stattdessen die (dann gutsituierten) Angehörigen in Anspruch genommen, um zu Ihrem Unterhalt beizutragen.



Die erstgenannte Möglichkeit wird dabei wohl für viele am einfachsten und sichersten erscheinen.

Und so ist es auch!

WELCHE VERSICHERUNGSANGEBOTE GIBT ES?

Wir unterscheiden hier im Wesentlichen in der Praxis zwei Vertragsformen:

- **Das Pfl egetagegeld**
Sie erhalten je nach versicherter Pflegestufe kalendertäglich einen festen Betrag ausgezahlt
- **Die Pfl egerente**
Sie erhalten je nach versicherter Pflegestufe monatlich eine bestimmte Rentenzahlung

Für den Laien macht es zunächst keinen Unterschied, ob man beispielsweise 30 Tage Anspruch auf je 40 Euro hat, oder ob man monatlich 1.200 Euro Rente erhält.

Und doch gibt es zwischen beiden Angeboten gravierende Unterschiede!

DIE PFLEGETAGEGELDVERSICHERUNG

Die Pflegetagegeldversicherung wird von Krankenversicherungsunternehmen angeboten.

Bei diesen Verträgen gibt es immer eine Möglichkeit der Beitragsanpassung bei schlechtem Versicherungsverlauf.

Hierbei geht es aber nicht um den einzelnen Vertrag, sondern um die Kosten, die das gesamte Versichertenkollektiv verursacht hat.

Eine Pflegetagegeldversicherung ist meist zum Zeitpunkt des Abschlusses im Beitrag günstiger als eine Pflegerentenversicherung.

Man unterscheidet prinzipiell zwischen einer reinen Pflegetagegeldversicherung und einer Pflegekostenversicherung. Bei ersterer steht dem Versicherten kalendertäglich ein fester Geldbetrag als Versicherungsleistung zur Verfügung. Letztere trägt die Pflegekosten im vertraglich vereinbarten Umfang. Die Leistungen der gesetzlichen Pflegepflichtversicherung werden angerechnet. Fallen niedrigere Pflegekosten an, fällt die Versicherungsleistung niedriger aus.

Besser kalkulieren kann der Versicherte auf jeden Fall mit der Pflegetagegeldversicherung.

DIE PFLEGERENTENVERSICHERUNG

Pflegerentenversicherungen werden von Lebensversicherungsunternehmen angeboten. Diese Verträge garantieren üblicherweise vom Vertragsabschluss an eine feste Versicherungsleistung ohne die der Krankenversicherung eigenen Beitragsanpassungsklauseln. Lediglich die Überschüsse können für die Zukunft nicht garantiert werden.

Einmal erwirtschaftete Überschüsse stehen dem Versicherten aber selbstverständlich zu und können auch nicht wieder reduziert werden.

Bei der Pflegerentenversicherung wird immer ein Guthaben gebildet, welches bei einer Kündigung in Höhe des dann vorhandenen Rückkaufswertes an den Versicherten ausgezahlt wird.

Es gibt aber auch dabei Besonderheiten, z.B. bei bestimmten Optionsmodellen.

Der Versicherte hat bei einer Pflegerentenversicherung eine höhere Sicherheit (in Form konstanter Beiträge) und mehr Flexibilität, weil ein Guthaben vorhanden ist, welches bei einer Kündigung in Form eines Rückkaufswertes zur Verfügung steht.

UNSERE VORZUGSANGEBOTE

Ich weiß, dass es eine schwere Entscheidung ist, eine Pflegeversicherung abzuschließen.

Sicherlich fragen Sie sich, was passiert, wenn Sie glücklicherweise kein Pflegefall werden? Hat man dann alles Geld "umsonst" gezahlt?

Sie werden sehen, dass ich auch dafür eine Lösung gefunden habe.

Lesen Sie im Anhang meinen Vorschlag für eine Pflegerente bzw. eine Pflegerenten-Option, die Ihnen alle Freiheiten lässt!

Warum rate ich Ihnen zu einer Pflegerentenversicherung?

Wäre eine reine Risiko-Absicherung in Form eines Pflegetagegeldes nicht sinnvoller, als die Pflegeabsicherung an eine Rentenversicherung zu binden?

Diese Frage ist berechtigt und ich kann Ihnen versichern, dass beide Versicherungsformen Vor- und Nachteile haben, die Vorteile der Pflegerentenversicherung aber nach meiner Meinung überwiegen.

Eine Pflegerentenversicherung reduziert Ihr Risiko und sichert Ihnen gleichzeitig Ihre Entscheidungsfreiheit. Niemand weiß, welche Angebote in einigen Jahren auf dem Markt sein werden.

Gibt es „bessere“ Angebote oder hat sich Ihr Bedarf verändert, könnten Sie den Pflegerenten-Vertrag später kündigen und erhalten einen Rückkaufswert ausgezahlt.

Da die Beiträge konstant bleiben, können Sie besser kalkulieren und gehen auch in dieser Richtung kein Risiko ein.

Es gibt Anbieter am Markt, die bei schlechtem Versicherungsverlauf eine Beitragsanpassung einer Pflegerente gemäß § 163 VVG vornehmen dürfen. Dies ist kein Freibrief für diese Gesellschaften, weil dies über ein Treuhänder-Verfahren geregelt wird.

EINE SCHWERE ENTSCHEIDUNG – KFZ-KASKO ODER PFLEGE?

Pflegeversicherung JA oder NEIN? Wie macht man es richtig?
Ich weiß, dass diese Frage nur sehr schwer zu beantworten ist.

Sollte man Geld ausgeben für ein Risiko, was möglicherweise gar nicht eintritt?

Nun, bei der Kaskoversicherung tut man es ja auch! Es gibt Millionen Menschen, die ihr Auto (Durchschnittswert 20.000 Euro) besser versichern als sich selbst!
Denken Sie mal drüber nach!

TREFFEN SIE IHRE ENTSCHEIDUNG!

Vor etwa einem Jahr hatte ich eine Kundin, die von sich aus auf mich zu kam und eine Pflegeversicherung abgeschlossen hat.

Eine sehr weise Entscheidung – dachte ich, bis eine Woche später der Widerruf kam. Ein Gespräch mit den Kindern hätte ergeben, dass der Abschluss *unüberlegt* war. Die zwei Kinder könnten locker für die Mutter sorgen, weil sie glücklicherweise über ein sehr gutes Einkommen verfügten. Beide hatten ein eigenes Haus und die Mutter wohnte seit dem Tod ihres Mannes ebenfalls im schuldenfreien Einfamilienhaus.

Da halfen keine Argumente, es blieb beim Widerruf.

Sehe ich mir den Fall mit meinem heutigen Wissen an, ist mir klar, was ich damals falsch gemacht habe.

Ich habe der Kundin (die damals 65 Jahre alt war) nicht klar gemacht, dass ihre Kinder in zehn oder 15 Jahren im Vorruhestands- oder Rentenalter sind.

Sie selbst ist dann über 80 und mit 35%iger statistischer Wahrscheinlichkeit ein Pflegefall. Die Kinder werden im Alter vielleicht selbst mit erheblichen Einschränkungen rechnen müssen.

Egal ob sie jetzt 3.000 oder 6.000 Euro im Monat verdienen, die Altersrente wird deutlich niedriger ausfallen. Das Leben ist teuer und die Kinder haben dann möglicherweise mit eigenen Problemen zu kämpfen.

Mit anderen Worten: Sollte die Mutter wirklich pflegebedürftig werden, ist ihr Haus fort.

Abhilfe hätte eine Pflegeversicherung geschaffen, die aber Geld kostet.

Aber hat das eigene Haus nicht noch viel mehr Geld und Energie gekostet?

EINE STANDARDLÖSUNG?

Man muss natürlich jeden Fall individuell betrachten.

Manche Kunden möchten sicherlich ihre finanzielle Situation nicht komplett offen

legen.

Dann sollten diese Ausführungen dazu dienen, sich doch selbst einige Gedanken um die Zukunft zu machen.

Wer nichts zu verlieren hat, braucht auch nicht vorsorgen. Wie schon an anderer Stelle beschrieben wurde, ist die Pflegebedürftigkeit im Alter eine Einbahnstraße. Es gibt in den allermeisten Fällen kein zurück ins „normale“ Leben.

Möglicherweise ist dem Pflegebedürftigen selbst „alles egal“. Gleichgültigkeit oder Demenz führen dazu, dass das Problem gar nicht mehr wahrgenommen wird. Die Angehörigen nehmen das umso gravierender wahr. Leider ist es dann zu spät.

NICHT VORHANDEN!

Eine Standardlösung bzw. Ideallösung kann ich Ihnen nicht anbieten!

Es gibt allerdings einen Anbieter, der eine quasi „aufgeschobene Pflegeversicherung“ anbietet.

Genauer gesagt ist das eine normale Rentenversicherung mit der Option auf eine Pflegeversicherung.

Nimmt man diese Option nicht wahr, bleibt es eine „normale“ Rentenversicherung mit den bekannten Eigenschaften einer garantierten lebenslangen Altersrente oder der Auszahlung des Kapitalbetrages in einer Summe.

Entscheidet man sich für die Pflegeoption, kann man den Vertrag frühestens nach zwölf Jahren in eine lebenslang garantierte Pflegerente umwandeln, und zwar ohne jegliche Gesundheitsfragen!

Dies ist also mein Angebot für alle **Unentschlossenen**.

Für das Alter muss man ohnehin vorsorgen – das hat sich wohl rumgesprochen. Wenn man gleichzeitig die Option auf eine Pflegerente hat, ist dies die perfekte Lösung für alle!

Höchstaufnahmearter ist allerdings 70 Jahre, wobei dann der Pflegefall nicht vor dem 82. Lebensjahr eine Zahlung bedingt.

Das ist so zu verstehen, dass man durchaus mit 79 pflegebedürftig werden könnte! Die Pflegeoption kann (nach frühestens zwölf Jahren) nämlich auch dann eingelöst werden, wenn man schon pflegebedürftig ist!

Ab Alter 82 würde dann die versicherte Pflegerente bezahlt, wenn der Vertrag mit 70 begonnen hätte.

Man könnte dieses Angebot auch als Pflegeversicherung ohne Gesundheitsfragen, aber mit zwölf Jahren Wartezeit, bezeichnen.

Alle Einzelheiten nenne ich Ihnen in der Anlage.

PFLEGE IN DEUTSCHLAND MACHT ARM - WENN MAN NICHT VORSORGT!

Dies betrifft alle diejenigen, die „Eigentum“ bzw. „Vermögen“ besitzen.

Leider gibt es in Deutschland wahrscheinlich weit über 10 Millionen Menschen, die nahe der Armutsgrenze leben (wenn man alleine 6,4 Mio. ALG II-Empfänger und eine gewisse Dunkelziffer Arbeitslose und nicht ALG II-Berechtigte sowie deren Familienangehörige berücksichtigt).

Wenn man schon „arm“ ist, braucht man also nicht reagieren?

JEIN! d.h. nein (schon aus finanziellen Gründen), es sei denn, man will seine Kinder nicht mit Unterhaltszahlungen belasten!

Entscheiden Sie selbst, ob und was Sie tun sollten.

Ich stehe Ihnen gern mit meinem Fachwissen zur Verfügung!
Fragen kostet nichts!

Bitte nutzen Sie die Gelegenheit, und füllen Sie das Anfrageformular auf den folgenden Seiten aus.
Ich bearbeite Ihre Anfrage gern und natürlich mit größter Sorgfalt und Vertraulichkeit.

Ich bin sicher, dass viele Menschen schon einmal an das Pflegerisiko gedacht haben, es dann aber doch schnell wieder verdrängt haben.

**JETZT HABEN SIE DIE CHANCE, AKTIV ZU WERDEN!
NUN KOMMT ES NUR NOCH AUF DIE RICHTIGE FORM UND HÖHE
DER ABSICHERUNG AN!**

Und da sind wir schon beim nächsten Problem. Wie ermittelt man die „richtige“ Versicherungssumme?
Dabei ist natürlich von Bedeutung, welche anderen Absicherungen vorhanden sind.

Gibt es hohe Altersvorsorgeverträge, die man auflösen kann?
Wer pflegebedürftig wird, braucht keine Altersvorsorge mehr!
Die Pflege ist der letzte Lebensabschnitt!

Eine richtig dimensionierte Altersvorsorge ist besser als jede Pflegeversicherung!

Gibt es eine BU-Vorsorge für den Fall, dass man weit vor Erreichen der Altersrente pflegebedürftig wird?

Ja selbst die Frage, ob man überhaupt der Versicherungspflicht in die gesetzliche Pflegeversicherung nachgekommen ist, sei hier erlaubt.

Es gibt heute noch hunderttausende Nicht-Krankenversicherte. Und die Krankenversicherung und die Pflegepflichtversicherung bilden meist eine Einheit – mitunter eben in Form des Nicht-Vorhandenseins!

Wichtig sind auch familiäre Eigenheiten, z.B. ob die Familie eher krankheitsanfällig ist oder als besonders langlebig gilt.

Beides hat nicht viel zu sagen, weil gerade ein hohes Alter ein hohes Pflegefall-Risiko darstellt und weil ein schwacher Gesundheitszustand möglicherweise die Lebenserwartung senkt und das Pflegefall-Risiko durch frühen Tod ebenfalls senkt – oder durch lang andauernde Krankheiten extrem steigert.

Ein kerngesunder 30-Jähriger kann z.B. durch einen Unfall zum Pflegefall werden und ein 90-Jähriger kann noch mopsfidel sein.

Hinzu kommt, dass sich die Vermögensverhältnisse im Laufe des Lebens ändern.
Nicht immer nur zum Guten!

Mitunter schmilzt das eigene Vermögen durch widrige Umstände zusammen und genauso kann es passieren, dass eine gute Geschäftsidee, eine Erbschaft oder die richtigen Lottozahlen das Blatt wenden.

Die übliche Berechnung der Versicherungssumme sieht so aus:

Monatliche Kosten des Pflegeheims:	ca. 3.000 bis 4.000 Euro
Maximale Leistung der gesetzlichen Pflegeversicherung:	ca. 1.500 Euro
vorhandene Alters- und/oder Berufsunfähigkeitsvorsorge:	ca. 1.500 Euro

verbleibende monatliche Lücke: ca. 1.000 Euro

Und das Monat für Monat und im Durchschnitt über rund acht Jahre!

Wie Sie an obenstehenden Fragen erkennen, kann man das aber so einfach nicht darstellen.

Als Anhaltspunkt ist die obige Rechnung geeignet – zu mehr nicht!

Bedenken Sie bitte, dass wir hier über die Pflegekosten sprechen, und nicht über die Kosten für Unterkunft, Verpflegung und die Kosten für die allgemeine Lebensführung und den täglichen Bedarf, die natürlich auch bei Pflegebedürftigen anfallen.

In den angegebenen Pflegeheim-Kosten sind die Unterkunfts- und Verpflegungskosten meist schon eingerechnet.

Was hinzukommt, ist ein angemessenes Taschengeld für Tageszeitung, Friseur, Fußpflege, Kosmetik etc. und vielleicht auch mal ein Glas Bier oder Wein.

Wird der Pflegebedürftige zu Hause gepflegt, entfallen schon die entsprechenden Kostenanteile für die Unterkunft, *wenn* er mit Angehörigen zusammen lebt.

Hauptsächlicher Kritikpunkt an der obigen Kurzberechnung ist aber ganz einfach die Tatsache, dass die Pflegestufe III in der stationären Variante wohl eher die Ausnahme ist. Nur ca. 6 % aller Pflegebedürftigen werden in Pflegestufe III stationär versorgt!

Wenn man allein die Leistungen der gesetzlichen Pflegeversicherung zu Grunde legt, ergibt sich folgende „Pflege-Hierarchie“, freilich ohne quantitative Beurteilung der einzelnen Stufen:

Keine Pflegestufe	keine Pflege notwendig	0 Euro
Pflegestufe 0	Demenz - Grundbetrag*	100 Euro
Pflegestufe 0	Demenz - Erhöhter Betrag*	200 Euro
Pflegestufe I	Ambulante Laienpflege zu Hause	225 Euro
Pflegestufe II	Ambulante Laienpflege zu Hause	430 Euro
Pflegestufe I	Professionelle Pflege zu Hause	440 Euro
Pflegestufe III	Ambulante Laienpflege zu Hause	685 Euro
Pflegestufe I	Vollstationäre Pflege im Pflegeheim	1.023 Euro
Pflegestufe II	Professionelle Pflege zu Hause	1.040 Euro
Pflegestufe II	Vollstationäre Pflege im Pflegeheim	1.279 Euro
Pflegestufe III	Professionelle Pflege zu Hause	1.550 Euro
Pflegestufe III	Vollstationäre Pflege im Pflegeheim	1.550 Euro
Pflegestufe III	Härtefallregelung	1.825 Euro

* dieser Betrag steht bei Demenz zusätzlich auch bei PSt. I bis III zur Verfügung

Diese Einstufung erfolgte rein nach den Leistungen der sozialen und privaten Pflegepflichtversicherung.

Wie schon gesagt, unterblieb eine Gewichtung nach der Anzahl der Pflegebedürftigen in den einzelnen Kategorien.

Wissen Sie, in welche der obigen Kategorien Sie sich einmal einzuordnen haben?

SICHER NICHT! Sie sind ja kein Hellseher!

Es nützt Ihnen auch nichts, wenn Sie wissen, dass derzeit nur 6 % der Pflegebedürftigen in Pflegestufe III eingestuft werden und vollstationär im Pflegeheim betreut werden müssen.

Einerseits wird sich dieser Prozentsatz im Laufe der Jahre ändern und andererseits wissen Sie nicht, ob Sie zu diesen x Prozent gehören werden.

Wichtig ist also eine Absicherung, die alle Kategorien abdeckt. Im Extremfall könnte also eine Leistung in irgendeiner Form beinhaltet sein, die man erhalten kann, wenn man niemals in die Nähe einer Pflegebedürftigkeit kommt.

Und selbst das ist in gewissen Grenzen machbar!

Auf was sollte man also achten?

Jüngere Menschen sollten eher eine höhere Absicherung wählen und zusätzlich eine Dynamik vereinbaren. Bis sie ins Alter kommen, hat sich die statistische Lebenserwartung wahrscheinlich weiter erhöht – und die Inflation hat den ursprünglichen Wert der Absicherung minimiert.

Da die Pflēgetarife für jüngere Kunden recht günstig sind, ist diese höhere Absicherung meist problemlos umsetzbar – *wenn* der Kunde bereit ist, das Thema „Pflēge“ in seine Risikoanalyse aufzunehmen.

Wir wissen, dass junge Menschen das Thema verdrängen, weil es noch sooooo weit entfernt ist.

Ältere Versicherte können schon genauer planen und sie kennen inzwischen vielleicht Pflēgefälle aus dem persönlichen Umfeld.

Sie wissen, welche Rente sie erhalten und wie es um ihre Vermögenslage steht. Viel konkreter sind hier alle Gegebenheiten abschätzbar. Sind die Kinder in der Nähe? Wie geht es - finanziell, beruflich und gesundheitlich?

Die Altersgruppe zwischen 45 und 65 ist die Zielgruppe, die am schnellsten bereit ist, sich mit dem Thema zu befassen. Dabei wird mit steigendem Alter auch eine deutlich höhere Prämienlast in Kauf genommen.

Pflēgeversicherungs-Interessenten oberhalb des Alters 65 gibt es zuhauf. Vertreter dieser Altersgruppe stehen möglicherweise kurz (also wenige Jahre) vor einer Pflēgebedürftigkeit und würden sich gern gegen die finanziellen Risiken absichern. Leider stehen dem in vielen Fällen deutlich höhere Prämien und nicht versicherbare Gesundheitsprobleme entgegen.

Da kann man leider nichts machen!

Problematisch ist eine oftmals starre Abstufung der Höhe der Absicherung in den einzelnen Pflēgestufen. Geht man von 100% der versicherten Leistung bei Pflēgestufe III aus, so werden mitunter bei Pflēgestufe II nur 50 % und bei PSt. I gar nur 25% davon versichert.

Manche Anbieter gehen bis zu 100 % / 75 % / 50 % - aber auch das ist starr, wenn es auch dem tatsächlichen Bedarf am nächsten kommt.

Einige Anbieter bieten eine individuelle Absicherung der einzelnen Pflēgestufen an. Man kann dann in jeder Stufe individuell die Versicherungsleistung festlegen und so seinen Wünschen angleichen.

Mein Fazit: Gut gemeint und sehr werbewirksam, aber für die Praxis viel zu kompliziert.

Oder können Sie sich einen Antragsteller vorstellen, der sich für 100 % Leistung bei PSt. III, 62 % bei PSt. II und 41% Leistung bei PSt. I entscheidet???

Wie soll man sich für etwas entscheiden, wo man nicht weiß, wie es aussieht?

Zu viele Kriterien führen ganz schnell dazu, dass der eigentliche Interessent die Sache aufschiebt, weil die Entscheidung zu kompliziert erscheint.

Hinzu kommen politische Unsicherheiten, da die Neuordnung der gesetzlichen Pflēgeversicherung immer wieder mal im Gespräch ist. Das mag sinnvoll sein, leider macht das die Problematik in gewissem Maße unplanbar, weil nach den nächsten Wahlen alles anders sein kann.

Glücklicherweise haben die privaten Anbieter zumeist Klauseln für eine Anpassung des Versicherungsschutzes in solchen Fällen beinhaltet!

Selbst Policen, die (natürlich auf Wunsch des Versicherten) nur Leistungen bei vollstationärer Pflēge erbringen, sind heute verfügbar.

Das klingt zunächst logisch. Vollstationäre Pflēge ist nun mal sehr teuer.

Wieso die gesetzliche Pflegepflichtversicherung dann für die professionelle Pflege zu Hause ebenfalls den Höchstsatz von 1.550 Euro zahlt, bleibt diesen Interessenten verborgen.

Hier haben wir wieder ein unkalkulierbares Risiko, weil sich die Lebenssituationen laufend ändern können...

Auch die Mentalität vieler Männer, wonach sie ja im Falle eines Falles von ihrer meist jüngeren Ehefrau gepflegt werden würden, ist nicht immer richtig. Es soll schon Fälle gegeben haben, wo die Ehefrau vor dem Mann gestorben ist – oder (vielleicht wegen dieser Mentalität) die Flucht ergriffen hat. Natürlich gilt das sinngemäß für beide Geschlechter, schon wegen dem Antidiskriminierungs-Gesetz.

Es ist schwer, Bedürfnisse und Wünsche zu konkretisieren, wenn es um Versicherungsleistungen geht, deren Notwendigkeit und Nutzen man heute noch nicht abschätzen kann!

Leider kann ich als Berater und Vermittler all diese Fragen nur anreißen, aber nicht in feste Formeln fassen.

Denken Sie z.B. auch an solche Fragen, wie die Pflege im Ausland.

Manche Menschen glauben, dass ein Pflegeaufenthalt in südlicheren Gefilden schöner sei.

Das mag sein - bedenken Sie aber bitte, dass die Pflegekassen (von Urlaubsaufenthalten abgesehen) nur die Pflege im Inland zahlen.

Wenn Sie also eine Pflege im Ausland in Erwägung ziehen, streichen Sie dann die Leistungen der gesetzlichen Pflegeversicherung aus Ihrem Gedächtnis!

Zumeist werde ich Ihnen wohl Empfehlungen aussprechen, die von einer Versicherungssumme zwischen 750 und 1.500 Euro monatlicher Absicherung bei Pflegestufe III ausgehen.

Die Pflegestufe II sollte dabei 75 % nicht unterschreiten und für Pflegestufe I sollten 50 % angesetzt werden. Etwa 20 % sollten bei Demenz (Pflegestufe 0) geleistet werden.

In den meisten Fällen wird dabei die derzeitige finanzielle Lage des Kunden eine große Rolle spielen, indem das Hauptproblem darin liegt, welche Beitragslast der Kunde bereit oder in der Lage ist, zu tragen...

UMSO WICHTIGER FÜR SIE IST ES, ZU VERSTEHEN, WOFÜR MAN DIESES GELD ÜBERHAUPT AUSGIBT!

Denken Sie immer an die Spezifik des Problems: Bei Eintritt einer Pflegebedürftigkeit wird Ihnen immer etwas WEGGENOMMEN!

Das ist sehr viel schlimmer, als wenn Sie nur WENIGER BEKOMMEN, wie es z.B. bei einer zu niedrigen oder fehlenden BU-Absicherung oder einer zu niedrigen Rentenversicherung wäre.

Lassen Sie sich nichts wegnehmen!

MIT DIESEM REPORT HABEN SIE DAS IN DER HAND ...

ANGEBOTSANFRAGE

"Private Pflegeergänzungs-Versicherung"

Hiermit bitte ich Sie um ein Angebot nach den untenstehenden Vorgaben.

1. Versicherungsnehmer

Name, Vorname _____

Straße, H-Nr.: _____

PLZ / Ort: _____

eMail: _____

Telefon: _____

2. Versicherte Personen

VP 1 Name: _____

VP 1 Geb.-Dat.: _____ [] m [] w

VP 2 Name: _____

VP 2 Geb.-Dat.: _____ [] m [] w

VP 3 Name: _____

VP 3 Geb.-Dat.: _____ [] m [] w

3. Grundsätzliche Angaben

Gewünschter Vers.-Beginn: 01. _____

Gewünschte Vertragsform:

- Pflegerentenversicherung
- Pflegetagegeldversicherung
- Pflegerenten-Option ohne Gesundheitsfragen
- egal

4. Gesundheitsfragen

- Ich habe erhebliche gesundheitliche Probleme
- Ich habe normale altersentsprechende Beschwerden
- Gesundheitsfragen sind kein Problem
- Ich wünsche generell keine Gesundheitsfragen
- egal

5. Wartezeiten

- Ich wünsche sofortigen Versicherungsschutz
- Ich akzeptiere eine Wartezeit
 - 1 bis 3 Jahre Wartezeit
 - 4 bis 10 Jahre Wartezeit
 - 12 Jahre Wartezeit
- egal

6. Versicherte Leistungen

- Leistungen nur für Pflegestufe III
- Leistungen nur für Pflegestufe III und II
- Leistungen für alle Pflegestufen
- Einschluss von Leistungen bei Demenz

- Beitragsfreistellung ab Pflegestufe III
- Beitragsfreistellung ab Pflegestufe II
- Beitragsfreistellung ab Pflegestufe I

- Leistungen nur bei stationärer Pflege
- Leistungen auch bei ambulanter Laienpflege

- mit Todesfall-Leistung bzw. Rückkaufswert
- wenn möglich Sofortleistung bei erstmaliger Pflegestufe

7. Höhe der gewünschten Leistungen

ca. _____ Euro im Monat bei Pflegestufe III

ca. _____ Euro im Monat bei Pflegestufe II

ca. _____ Euro im Monat bei Pflegestufe I

ca. _____ Euro im Monat bei Demenz

- incl. Überschüsse
- garantierte Werte (die tatsächliche Leistung ist höher!)

8. Zahlweise

- monatlich
- jährlich
- Einmalbeitrag
- falls möglich, Begrenzung der Beitragszahlungsdauer
- Versicherung mit Dynamik (empfohlen)

9. Sonstiges

- ich wünsche einen möglichst niedrigen Monatsbeitrag
- ich wünsche eine möglichst hohe Flexibilität

10. Bemerkungen

(ggf. gesundheitliche Probleme oder zur gewünschten Absicherung)

Wie haben Sie von uns erfahren?

Ort, Datum, Unterschrift

Schlusswort

Liebe Leserinnen und Leser dieses PRIVAT-Reports!

Ich habe Ihnen mit diesem Report eine umfassende Darstellung des Themas „Pflege“ bzw. „Vermögenssicherung im Alter“ gegeben. Nicht zu rosig, aber auch nicht angsterweckend.

Ich möchte erreichen, dass Sie die Problematik verstehen und dass Sie insbesondere erkennen, dass es wichtig ist, frühzeitig Entscheidungen zu treffen. Wenn man erst einmal pflegebedürftig ist, ist es mit Sicherheit zu spät.

Dabei sind die Pflegebedürftigen an sich vielleicht gar nicht so sehr die Leidtragenden – sondern eher die Angehörigen, die die Pflege eine enorme Anstrengung kostet oder die hohe finanzielle Unterhaltszahlungen aufbringen müssen.

Zugegeben, heute hört man noch recht wenig von Prozessen um Rückforderungen des Sozialamts oder um Streitigkeiten bezüglich der Aufteilung von Unterhaltszahlungen für Pflegebedürftige innerhalb des Familienverbundes.

Mit der zunehmenden Überalterung der deutschen Bevölkerung wird sich das aber sehr schnell ändern. Schon in zehn Jahren wird das Thema „Pflege & Unterhalt“ deutlicher in den Köpfen der Deutschen sitzen.

Eine perfekte Lösung kann auch ich Ihnen nicht bieten. Sicherheit und Versicherungen haben nun mal auch immer mit Geldausgaben und mit mitunter schwer verständlichen Versicherungsbedingungen zu tun.

Ich glaube aber, dass ich mit meiner Orientierung auf die Pflegerente (auch als Pflegerenten-Option und da wo es passt gegen Einmalbeitrag!) eine Lösung gefunden haben, die in anderen Sparten schon als ganz selbstverständlich hingenommen wird.

Denken Sie nur an die Absicherung gegen Berufsunfähigkeit oder an die Altersvorsorge. Dort sind entsprechende Rentenabsicherungen gang und gäbe und haben sich seit Jahrzehnten etabliert. Das Thema Pflegeabsicherung wird sehr wahrscheinlich in den nächsten Jahren eine noch höhere Wertigkeit erfahren.

Ich werde deshalb diesen PRIVAT-Report ständig weiterentwickeln und bin dabei in gewissem Maße auf Ihre Zuarbeit angewiesen. Bitte schreiben Sie mir, welche Informationen Ihrer Meinung nach fehlen und was verbessert werden kann.

Ich bedanke mich ganz herzlich für Ihr Interesse an diesem Report und freue mich auf Ihre Response.



Geschäftsführer der
SüGa Versicherungsmakler GmbH

Zusammenfassung

- Pflegebedürftigkeit ist das am meisten unterschätzte Risiko!
- Die Pflegekosten können das gesamte Vermögen, welches man sich im Laufe seines Lebens erarbeitet hat, aufzehren!
- Die seit 1995 bestehende Pflegepflichtversicherung gibt nur Zuschüsse zu den entstehenden Pflegekosten. Den Hauptanteil muss der Pflegebedürftige aus dem eigenen Vermögen tragen.
- Ein Pflegeheimplatz kostet ca. 3.500 Euro. Die durchschnittliche Pflegedauer beträgt sechs bis acht Jahre.
- Dem Pflegebedürftigen entstehen monatliche Kosten in Höhe von ca. 2.000 Euro, die aus der Altersrente und der privaten Altersvorsorge allein meist nicht aufzubringen sind.
- Erst wenn das eigene Vermögen aufgebraucht ist, tritt das Sozialamt ein, fordert aber die verauslagten Beträge weitestgehend von den Erben ein.
- Sämtliches Vermögen des Pflegebedürftigen muss aufgebraucht werden. Es gilt ein Freibetrag von lediglich 2.600 Euro zuzüglich einer angemessenen Sterbegeld-Vorsorge.
- Zusätzlich können Verwandte ersten Grades zum Unterhalt herangezogen werden.
- Etwaiges Immobilieneigentum wird vom Sozialamt als Sicherheit betrachtet mit Grundschulden belastet.
- Geschenke innerhalb eines Zeitraums der letzten zehn Jahre können wegen Verarmung des Schenkers zurückgefordert werden.
- Eine Vermögenübertragung auf die Kinder ist meist nicht zielführend, weil diese dann einen höheren Unterhalt zahlen müssten.
- Der Pflegebedürftige selbst ist dann zumeist nicht mehr in der Lage, eigene Entscheidungen zu treffen.

EINZIGE ALTERNATIVE (für alle, die Vermögen besitzen bzw. die Kinder nicht belasten wollen, extrem wichtig):

Rechtzeitig vorsorgen!

- Im Wesentlichen kann man dies mit einem Pfl egetagegeld oder einer Pflegerente tun.
- Das Pfl egetagegeld ist ein Produkt der Krankenversicherung, unterliegt Beitragssteigerungen und bildet keinen Rückkaufswert.
- Die Pflegerente ist ein Produkt der Lebensversicherung, sichert stabile Beiträge und bildet einen Rückkaufswert.
- Eine Pflegerenten-Option ist für jüngere und unentschlossene Menschen eine optimale Vorsorge, weil die getroffene Entscheidung je nach später vorhandenen Angeboten relativiert werden kann.

ANLAGEN

- 1 – Gesetzliche Grundlagen
- 2 – Elternunterhalt aus laufendem Einkommen
- 3 – Zugriff auf das Vermögen der Unterhaltspflichtigen
- 4 – Verfahren zur Ermittlung der richtigen Pflegestufe (incl. Pflagestagebuch)
- 5 – Grundsätzliche Versicherungsmöglichkeiten
- 6 – Pflegerenten-Versicherungen
- 7 – Pflagestagegeld-Versicherungen
- 8 – Spezielle Angebote mit verminderter Gesundheitsprüfung
- 9 – Pflegerenten-Option ohne Gesundheitsfragen
- 10 – Häufigste Erschwernis- und Ablehnungsgründe
- 11 – Prämienübersicht unserer Vorzugstarife für Eintrittsalter 40 bis 70
- 12 – FAQ zu unseren Vorzugstarifen
- 13 – Steuerliche Informationen
- 14 – Patientenverfügung und Betreuungsvollmachten
- 15 – Sterbetafel DAV 2004R und statistische Lebenserwartung
- 16 – Berührungspunkte mit anderen Versicherungssparten
- 17 – Mit den besten Empfehlungen - Pflegedienste und weitere Tipps
- 18 – Lexikon der Pflegefachbegriffe

Impressum

weiterführende Angebote

Lust auf mehr?

Sind Sie interessiert an der Vollversion dieses PRIVAT-Reports und an einem persönlichen Angebot für Ihre eigene PFLEGE-Vorsorge?

Kein Problem!

Senden Sie eine eMail an info@suega.de oder rufen Sie mich an: 03771/300400
Sie erhalten dann die gedruckte Vollversion des PRIVAT-Reports in der aktuellen Version mit allen Anlagen.

Auf rund 75 Seiten erfahren Sie alle Einzelheiten über dieses Angebot. Enthalten sind die gesetzlichen Grundlagen, Tarif Tabellen und Beispielrechnungen sowie viele Hintergrundinformationen zum Thema Pflege.

Vielen Dank für Ihr Interesse!

Ihr



Für Ihr persönliches Angebot benötige ich folgende Angaben:

Name und Postanschrift

Geburtsdatum

Beruf und Status (Selbständige/Angestellte, Beamte)

gewünschte Pflegeabsicherung

Besonderheiten (Vorerkrankungen, mitzuversichernde Familienangehörige, ...)

SüGa Versicherungsmakler GmbH, Affalter, Hauptstr. 43, 08294 Löbnitz, Geschäftsführer Frank Ulbricht
Telefon: 03771/33257, Fax: 33256, mobil 0171/8943900, Internet: www.suega.de, www.Pflegevers.de
eMail: info2010@suega.de, Sitz der Gesellschaft: Löbnitz, OT Affalter, eingetragen HRB Chemnitz 14834
Steuer-Nr. Finanzamt Schwarzenberg 218/118/02961

Die Erlaubnis nach § 34 d GewO wurde am 2.8.2007 erteilt durch die IHK Chemnitz, Reg.-Nr. D-FP0F-3TWLD-62

IMPRESSUM & GESETZL. ERSTINFORMATION

Sehr geehrte Kundin, sehr geehrter Kunde,
bevor Sie mit uns in Geschäftsbeziehung treten, ggf. auch im Fernabsatz (per Internet, Telefon, eMail, Telefax oder Briefverkehr) und mit bzw. über uns Verträge abschließen, möchten wir Ihnen gemäß den gesetzlichen Bestimmungen einige wichtige Informationen zur Gesellschaft, den angebotenen Dienstleistungen und zum Vertragsabschluss geben.

WIR ÜBER UNS

Die Gesellschaft ist aus der 1991 gegründeten Sünderwald & Garbe Assekuranz-Maklergesellschaft mbH, der heutigen StüGa-Gruppe Versicherungsmakler AG, hervorgegangen. Unsere Mitarbeiter sind bereits seit vielen Jahren, zum Teil schon seit 1990, in der Versicherungswirtschaft tätig. Als Versicherungsmakler sind wir tatsächlich unabhängig und können so objektiv fast über den gesamten deutschen Markt verfügen und allen Kunden wirklich günstigen Versicherungsschutz bieten. Wir arbeiten nur auf schriftlichen Auftrag, der auch unsere Haftung für mögliche Beratungsfehler festschreibt.

UNSERE UNTERNEHMENSPHILOSOPHIE

Als Versicherungsmakler vertreten wir ausschließlich die Interessen unserer Mandanten, also Ihre Interessen! Wir bieten nur ausgereifte und schlüssige Konzepte an, für die wir auch die Haftung übernehmen können. Wir streben eine langfristige vertrauensvolle Zusammenarbeit an und begleiten Sie bei der Lösung Ihrer Probleme. Unser Prinzip – Ihr Vorteil: Nur die Risiken versichern, die Sie selbst nicht tragen können; und dann auch nur bei den leistungsfähigsten Gesellschaften!

WIR BIETEN IHNEN

Alles, was mit den Themen Versicherungen, Geldanlagen, Bausparen und Finanzierungen, kurz gesagt, mit dem Thema „Geld“ zu tun hat, erhalten Sie von uns aus einer kompetenten Hand! Sie haben nur einen Ansprechpartner, und Sie können so auch sicher sein, dass keine Doppel- oder Unterversicherungen vorkommen! In allen unternehmerischen Belangen, wie Rechts- und Unternehmensberatung, Inkassomahnwesen u.v.a.m. erhalten Sie auf Wunsch Unterstützung durch den Verein zur Förderung des Handels, Handwerks und der Industrie e.V., mit dem wir seit seiner Gründung im Jahr 1993 eng verbunden sind.

FAZIT

Warum eigene Ressourcen binden, wenn man ohne zusätzliche Kosten fachmännischen Rat und kompetente Unterstützung in allen Versicherungs- und Finanzangelegenheiten bekommt? Delegieren Sie die Verantwortung und widmen Sie sich Ihren eigentlichen Aufgaben! Und genießen Sie die gewonnene Zeit- und Geld-Ersparnis!

A. ALLGEMEINE INFORMATIONEN

Name und Anschrift des handelnden Vermittlers

StüGa Versicherungsmakler GmbH, Affalter, Hauptstr. 43, 08294 Löbnitz
Geschäftsführer Frank Ulbricht, gleiche Wohnanschrift
Tel. (0 37 71) 332 57 + 300 400, Fax: (0 37 71) 332 56 + 332 53, Handy: (0171) 89 43 900
eMail: frank.ulbricht@suega.de, Homepage: www.suega.de und andere

Hauptgeschäftstätigkeit

Versicherungsmakler

Gewerbe genehmigung nach der Versicherungsvermittlerverordnung

Die Erlaubnis nach § 34 d GewO wurde am 2.8.2007 erteilt durch die IHK Chemnitz, Straße d. Nationen 25, 09111 Chemnitz; Reg.-Nr. D-FP0F-3TWLD-62; www.vermittlerregister.org
Registerstelle: Deutscher Industrie- u. Handelskammertag (DIHK) e. V., Breite Straße 29, 10178 Berlin, Tel. 0180-500 585-0 (14 Cent/Min. aus dem deutschen Festnetz, höchstens 42 Cent/Min. aus Mobilfunknetzen)
Die Erlaubnis nach § 34 c GewO liegt vor.
Versicherungsschutz in der Vermögensschaden-HV besteht gemäß den gesetzlichen Vorgaben.

Angeschlossene Untervermittler

Die Gesellschaft arbeitet nicht mit selbständigen Untervermittlern zusammen.

Schlichtungsstellen

Versicherungs-Ombudsmann e.V.
Leipziger Straße 121, 10117 Berlin, PF 080632, 10006 Berlin, Tel. (01804) 22 44 - 24 , Fax: - 25 (14 Cent/Min. aus dem deutschen Festnetz, höchstens 42 Cent/Min. aus Mobilfunknetzen)
www.versicherungombudsmann.de, info@versicherungombudsmann.de

Ombudsmann Private Kranken- und Pflegeversicherung

Postfach 06 02 22, 10052 Berlin, Tel. (01802) 55 04 44 (14 Cent/Min. aus dem deutschen Festnetz, höchstens 42 Cent/Min. aus Mobilfunknetzen), Fax (030) 20 45 89 31
www.pkv-ombudsmann.de, ombudsmann@pkv.de

Eintragung im Handelsregister

Amtsgericht Chemnitz HRB 14834, Gesellschaftervertrag vom 09.09.1997 mit Nachträgen, eingetragen am 23.10.1997

Steuernummer

Finanzamt Schwarzenberg 218/118/02961

Bankverbindung

HypoVereinsbank Hof, BLZ 780 200 70, Konto 128 0320 591

Vertragsprache

Maßgeblich für diese Kommunikation mit dem Kunden während der Laufzeit des Vertrages ist Deutsch.

Rechtsordnung / Gerichtsstand

Es gilt der Gerichtsstand Aue.

Gesellschaften, mit denen wir hauptsächlich zusammenarbeiten

Allianz, Allianz-Dresdner Bausparkasse, ARAG, Auxilia und KS Automobilclub, AXA, Barmenia, Basler, Bayerische Beamtenversicherung, Bayerische Beamtenkrankenkasse, Central Krankenversicherung, Condor, Concordia, Continentale, Darag, D.A.S., DBV-Winterthur, Delta Lloyd, Deutsche Krankenversicherung, Deutscher Herold, Europa, Generali, Gerling G&A, Gerling Lebensversicherung, Gothaer Versicherung, Garanta, Hallesche Krankenversicherung, Helvetia, Haftpflichtkasse Darmstadt, Hanse Merkur, Hamburg-Mannheimer Versicherung, IDEAL-Versicherung, KarstadtQuelle Krankenversicherung, Mannheimer Versicherung, Münchener Verein, Nürnberger Versicherung, Optima, R+V Versicherung, Signal Iduna, Swiss Life Partner, Swiss Life / Schweizerische Rentenanstalt, Trans Telcon, Univera, VHV, Victoria, Volksfürsorge, Volkswohlbund, Wüstenrot Bausparkasse, Württembergische Versicherung, WWK Versicherung

Hinzu kommen noch folgende Vertriebe bzw. Servicegesellschaften:

Apella, Assekuranz Service Center, Corporate Insurance, Maxpool, VFHI e.V. (Zugang zu Sammelverträgen), Volz-Makler

Zu keiner der o. g. Gesellschaften besteht ein Beteiligungsverhältnis, ebenso nicht umgekehrt.

B. INFORMATIONEN ÜBER DIE BESONDERHEITEN EINES FERNABSATZVERTRAGES

Falls Sie nur telefonisch oder postalisch zu uns Kontakt haben, gelten die nachfolgenden Richtlinien für Fernabsatzverträge.

Informationen über das Zustandekommen eines Vertrages im Fernabsatz

Der Kunde gibt gegenüber dem Versicherungsmakler ein bindendes Angebot auf Abschluss eines Vertrages ab, indem er das ausgefüllte und unterzeichnete Formular für den Antrag an den Makler übermittelt und dieses ihm zugeht. Der Vertrag kommt zustande, wenn die entsprechende Gesellschaft dem Kunden die Annahme des Vertrages erklärt.

Bitte beachten Sie:

Sie unterschreiben im Beratungsprotokoll die Erklärung, die vorliegende GESETZLICHE INFORMATION ZUM ANGEBOT DER SÜGA VERSICHERUNGSMAKLER GMBH vor Abgabe eines konkreten Angebotes erhalten zu haben!

Widerrufsrecht

Der Kunde kann seiner Vertragserklärung innerhalb von zwei Wochen ohne Angabe von Gründen in Textform (z. B. Brief, Fax, eMail) widerrufen. Die Frist beginnt frühestens mit Erhalt dieser Belehrung. Zur Wahrung der Widerrufsfrist genügt die rechtzeitige Absendung des Widerrufs. Der Widerruf ist zu richten an: SüGa Versicherungsmakler GmbH, Frank Ulbricht, Affalter, Hauptstr. 43, 08294 Lößnitz oder direkt an die entsprechende Gesellschaft.

Widerrufsfolgen

Im Falle eines wirksamen Widerrufs sind beiderseits empfangene Leistungen zurückzugewähren und ggf. gezogene Nutzungen herauszugeben. Kann der Kunde die empfangene Leistung ganz oder teilweise nicht oder nur in verschlechtertem Zustand zurückgewähren, muss er insoweit ggf. Wertersatz leisten. Dies kann dazu führen, dass der Kunde die vertraglichen Zahlungsverpflichtungen für den Zeitraum bis zum Widerruf gleichwohl erfüllen muss.

Besondere Hinweise

Das Widerrufsrecht erlischt vorzeitig, wenn der Vertrag vollständig erfüllt ist und der Kunde dem ausdrücklich zugestimmt hat. Wertersatz für erbrachte Dienstleistungen nach den Vorschriften über den gesetzlichen Rücktritt, muss der Kunde nur leisten, sofern er ausdrücklich zugestimmt hat, dass der Makler vor Ende der Widerrufsfrist mit der Ausführung der Dienstleistung beginnt.

Weiterführende Informationen

Mit dem Thema „Pflege“ stehen vielfältige weitere Informationen im Zusammenhang, die wir Ihnen auf unserer Webseite

<http://www.SENREX.de>

zusammengestellt haben.

Dies betrifft nicht nur Versicherungsangebote, sondern vor allem auch Informationen aus allen anderen Bereichen des täglichen Lebens.

Auch das Thema „Vorsorge- und Betreuungsvollmachten“ wird dort ausführlich behandelt.



Gern senden wir Ihnen die gewünschten Informationen zu!

Nutzen Sie die Rückantwort für die Nennung Ihrer Wünsche!

Für ein sorgenfreies Leben im Alter!

Alles, was Sie dafür benötigen, finden Sie in diesem neuen PRIVAT-Report, den Sie kostenfrei und ohne jegliche Verpflichtungen bei uns abrufen können:

SICHERHEIT - VORSORGE - FINANZEN - PFLEGE - RECHT - TODESFALL - TRAUER - ERBSCHAFT - STEUERN - PATIENTENVERFÜGUNGEN - VORSORGEVOLLMACHTEN - GESUNDHEIT - ANTI-AGING - BERUF - EHRENAMT - FREIZEIT - HOBBY - MOBILITÄT - WOHNEN - ALLTAG - GENUSS - WELLNESS - REISEN - PARTNERSCHAFT - TECHNIK - INTERNET - LEBEN IM AUSLAND - GEHIRNTRAINING - VEREINE - VERBÄNDE - AUSSTELLUNGEN - MESSEN ...

Graß und für Sie völlig unverbindlich erhalten Sie eine von Experten zusammengestellte umfangreiche Dokumentation mit vielen wertvollen Tipps!

JETZT ABFORDERN: Tel. 03771 / 300 400
oder eMail an suega@senrex.de

Name, Vorname:
Straße:
PLZ, Ort:
Telefon:
eMail:

Auf Empfehlung von:

**HIER
lohnt
sich
die
Brief-
Marke!**

www.senrex.de

**An
SüGa GmbH
Hauptstr. 43

08294 Lößnitz**

RÜCKANTWORT

An
SüGa Versicherungsmakler GmbH
Frank Ulbricht
Hauptstr. 43
08294 Lößnitz

oder per Fax an 03771/33256
oder eMail an info2010@suega.de

Ich interessiere mich für folgende Punkte aus dem PRIVAT-Report „Vermögenssicherung im Alter“ bzw. habe folgende Fragen und Anregungen:

ABSENDER:

Name, Vorname: _____

Adresse: _____

Telefon-Nr. : _____

eMail-Adresse: _____

Geb.-Datum: _____

Ort, Datum: _____

Unterschrift: _____

HOHE STRASSE 8
 D - 09112 CHEMNITZ
 TEL.: 0049-(0)371 - 33 60 400
 FAX: 0049-(0)371 -33 60 402
 eMail: Clemens.Hart@t-online.de
 www.naturheilkunde-chemnitz.de
 www.IntegraleNaturmedizin.de
 www.wellness-radionik.de

CLEMENS HART
 Facharzt für Anästhesiologie
 Ernährungsmediziner DAEM/DGEM

WERBUNG



AKUPUNKTUR
 HOMÖOPATHIE
 NATURHEILVERFAHREN
 STÖRHERDERKENNUNG UND -BEHANDLUNG

Beste Gesundheit durch Prophylaxe und Gesundheitsmanagement

Ein besonderes Anliegen ist es mir, beim Finden wirkungsvoller individueller Methoden der Gesundheitsprophylaxe aus dem reichen Schatz der vorhandenen Möglichkeiten zu schöpfen. Dabei findet die Individualität des Menschen stets große Beachtung. Zum persönlichen, individuellen Gesundheitsmanagement bieten sich ganz besonders Bewegungs- und Entspannungsmethoden wie auch moderne Methoden der Stressbewältigung und Gesundheitsvorsorge an. Dabei spielen eine möglichst natürliche Ernährung und sinnvolle Ergänzungen zur Nahrung heute eine wesentliche Rolle. Nach einer eingehenden Diagnostik und Analyse der aktuellen Lebensumstände kann ein optimales individuelles Konzept zur persönlichen Gesundheitsvorsorge und Steigerung des Wohlbefindens erarbeitet werden. Zur Erreichung einer anhaltenden Gesundheit ist sehr empfehlenswert, eventuell bestehende, leider nie wahrnehmbare Störherde aufzudecken und zu entstoren. Störherde schwächen den Körper und rufen Krankheiten hervor. Allen chronischen Erkrankungen liegen diese Störherde zugrunde. Ihre Eliminierung bedeutet für Sie also langfristige Gesundheit. Ebenfalls sehr empfehlenswert sind biologische pulsierende Magnetfelder, die sehr einfach und täglich anwendbar sind. Diese stärken die Eigenregulation des Organismus und verbessern den Stoffwechsel durch energetische Stabilisierung aller Organsysteme. Wissenschaftlich nachgewiesene Wirkungen der Magnetfeldtherapie sind: Verbesserung der Durchblutung, Erhöhung des Sauerstoffgehaltes im Blut und Regulierung des Kalziumeinstroms in die Zelle. Die Magnetfeldbehandlung ist eine absolut nebenwirkungsfreie und fitnessfördernde Methode. Aber ich möchte mich hier nicht in einzelne Methoden vertiefen, denn die individuelle Empfehlung ist die beste! Und deshalb freue ich mich auf Ihre Anfrage.

Sie suchen extragünstige Werbung für Ihr Unternehmen?

Wie wäre es dann mit HAKEN-Flyern? Die haben nämlich einen HAKEN: sie zeichnen sich dadurch aus, dass sie fast nichts kosten. Dafür enthalten sie fremde Werbung, d.h. sie sind mit Ihrer Werbung z.B. nur einseitig bedruckt. Die Druckkosten sponsert ein Werbepartner, der dafür seine Werbung eindrucken darf. Wir garantieren Ihnen, dass es kein Unternehmen Ihrer Branche ist und dass die Werbung nicht anstößig oder in anderer Weise negativ wirkt. Dabei muss der Werbe-Eindruck nicht mal riesengroß sein! Mitunter reichen 20% oder 30% der Gesamfläche dafür aus. Schauen Sie sich das Beispiel an! Der Werbepartner finanziert den weitaus größeren Teil der Rechnung, Sie zahlen nur rund 1/3 der "normalen" Kosten.

Warum sind HAKEN-Flyer so interessant?

Wie Sie wissen, erfordert die Verteilung der Werbung viel Aufwand und z.T. hohe Kosten. Der "Haken-Sponsor" trägt den größten Teil der Druckkosten spart sich so die Verteil-Kosten. Außerdem erreicht er so immer wieder völlig neue Zielgruppen. Wofür sind Haken-Flyer geeignet? Für alle Drucksachen, wo es nicht in erster Linie um Ihr Image geht, sondern eher um den Preis und/oder die Schnelligkeit bzw. Verfallbarkeit der Information. Außerdem für alle Terminkarten, Eintrittskarten, Veranstaltungsankündigungen oder wo Sie z.B. nur eine einseitig bedruckte Information benötigen.

Sie brauchen "vollwertige" Werbung?

- Kein Problem! Sie erhalten von uns sämtliche Drucksachen, wie
- Visitenkarten und Adress-Aufkleber
 - Briefbögen und Formulare
 - Flyer in allen Formaten und Papiersorten
 - Ansichts- und Grußkarten mit Ihrem Motiv/Logo
 - Wandkalender(13- bzw. 14-seitig) in den Formaten A5 bis A2
 - Plakate bis FormatA0
 - Werbebanner auf verschiedenen Materialien (vollflächig 4-farbig bedruckt) in allen denkbaren Größen

**Und dies alles zu günstigsten Konditionen!
 Gern unterbreiten wir Ihnen ein entsprechendes Angebot!**



Sie suchen Werbe- und Infelflächen in der Außenwerbung, in sämtlichen Medien oder auch im Internet? Sie haben als Unternehmen, Verein, Kommune oder als Privatperson freie Werbeflächen anzubieten, sei es auf Ihren Fahrzeugen, Ihrer Immobilie, im Vereinsgelände, in Ihrer Kundenzeitschrift, auf Ihrer Webseite oder anderswo? LDOOGGY, das neue Werbeflächenportal hilft Ihnen dabei!

www.LOOOGGY.com
 ... und Sie werden gesehen!

**Anfragen an:
 Handelsvertretung Frank Ulbricht
 Hauptstr. 43
 08294 Lößnitz
 Tel 03771-33849
 E-Mail info@u-service.de**

LOOOGGY-Werbe-TIPP:
 SIE SIND FIT und zahlen trotzdem jeden Monat mehr als das 4-fache Ihres Lebensalters an Krankenversicherungsbeiträgen. Obgleich Sie sich zu besten Bedingungen PRIVAT versichern könnten? Das muss nicht sein! Informieren Sie sich über ein einzigartiges und innovatives PKV-Konzept mit besten Leistungen und niedrigsten Preisen! Für alle, die eigenverantwortlich handeln und gesundheitsbewusst leben! Rechnen Sie SELBST. www.easy-PKV.de ... einfach besser!

**Sie suchen neue Kunden für Ihr Business? Oder haben Sie ein "unschlagbares" Angebot, von dem noch mehr Interessenten profitieren sollten? Sprechen Sie mich an!
 Ich erläutere Ihnen gern die Möglichkeiten, die unser Werbenetzwerk auch Ihnen bieten kann!
 Tel. 03771-300 400**