



-Kompakt

LEISTUNG · LEBEN · WERTE

Ausgabe 03 | 2017



Frühzeitig und gemeinsam vorsorgen

L-Intern: Alles bleibt gut (Seite 7)



Bild: © fotolia - Kurhan

Die Zukunft mitbestimmen

Liebe Kundin, lieber Kunde,

einige wichtige Wahlen in bedeutenden Ländern der Eurozone; der Wunsch Großbritanniens, der Europäischen Union den Rücken zu kehren; ein US-Präsident, der die größte Volkswirtschaft der Welt auf eine sehr unkonventionelle Art und Weise



Anja Metzger

(Vorstand der LAUREUS AG
PRIVAT FINANZ)

regiert, und das wochenlange Gezerre um eine Jamaika-Koalition, die letztendlich doch nicht zustande kam. Kurzum: Das zurückliegende Jahr war mal wieder für die eine oder andere Überraschung gut.

Man muss sicherlich kein Prophet sein, um vorherzusehen, dass auch das

Jahr 2018 wieder einige unerwartete Entwicklungen parat haben wird – sowohl auf politischer und wirtschaftlicher als auch auf persönlicher Ebene. Auf viele Entwicklungen werden wir keinen oder nur einen sehr geringen Einfluss haben. Auch Notfallsituationen und schwere Schicksals-

schläge treten in der Regel völlig unverhofft auf. Allerdings können im Rahmen eines Generationengesprächs rechtzeitig und in Ruhe alle notwendigen Vorkehrungen getroffen werden, um die eigenen Interessen und die Ihrer Liebsten zu wahren. Wie ein solches Generationengespräch in der Praxis aussehen kann und weshalb es sinnvoll ist, sich frühzeitig mit seinen engsten Vertrauten an einen Tisch zu setzen, lesen Sie in unserem Schwerpunktbeitrag dieser Ausgabe.

Nun wünschen ich und das gesamte Team der LAUREUS AG Ihnen viel Vergnügen bei der Lektüre und für das Jahr 2018 viel Freude, Erfolg – und vor allem Gesundheit.

Anja Metzger

(Vorstand der LAUREUS AG PRIVAT FINANZ)

Impressum

Herausgeber:

LAUREUS AG PRIVAT FINANZ,
Ludwig-Erhard-Allee 15, 40227 Düsseldorf
Telefon: 0211 16098-0
Telefax: 0211 16098-195
E-Mail: info@laureus-ag.de
Internet: www.laureus-ag.de

Koordination:

Anja Metzger, Vorstand LAUREUS AG PRIVAT FINANZ (verantwortlich), Jürgen C. Albrecht, Vorstand LAUREUS AG PRIVAT FINANZ, Michaela Moll und Siegfried Suszka, Leitung Marktdirektion LAUREUS AG PRIVAT FINANZ

Konzeption & Redaktion:

newskontor GmbH –
Agentur für Kommunikation,
Graf-Adolf-Straße 20, 40212 Düsseldorf
Gestaltung: excellents GmbH
Erscheinungsrhythmus: 3x jährlich
Druck: Druckstudio GmbH,
Professor-Oehler-Straße 10–11,
40589 Düsseldorf

Falls Sie ©-Kompakt nicht mehr erhalten möchten, können Sie das Magazin jederzeit per Post oder E-Mail an die LAUREUS AG PRIVAT FINANZ abbestellen.

Bildnachweis: LAUREUS AG PRIVAT FINANZ,
fotolia, Big Stock Photo

Anbieterkennzeichnung nach § 5 Telemediengesetz:

LAUREUS AG PRIVAT FINANZ,
Ludwig-Erhard-Allee 15, 40227 Düsseldorf
Telefon: 0211 16098-0, Telefax: 0211 16098-195
E-Mail: info@laureus-ag.de
Internet: www.laureus-ag.de
Vorstand: Jürgen C. Albrecht, Anja Metzger; Aufsichtsrat: Manfred Stevermann (Vorsitzender), Andreas Lösing (stellv. Vorsitzender), Hermann-Josef Simonis
Amtsgericht Düsseldorf, HRB 50391
Ust.-IdNr. DE814312617

Wichtige Hinweise

Die Beiträge in diesem Kundenmagazin stellen weder ein Angebot noch eine Aufforderung, Beratung oder Empfehlung zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren dar. Die Inhalte dieses Kundenmagazins wurden von uns sorgfältig recherchiert und zusammengestellt und beruhen auf Quellen, die wir für zuverlässig erachten. Eine Gewähr für die Richtigkeit und Vollständigkeit können wir jedoch nicht übernehmen. Die Wertentwicklung in der Vergangenheit ist kein verlässlicher Indikator für die künftige Wertentwicklung. Ohne unsere vorherige Einwilligung ist die Wiedergabe oder Vervielfältigung des Inhalts dieses Magazins untersagt.



Frühzeitig und gemeinsam vorsorgen

Nur wer rechtzeitig seine Angehörigen in die Planungen rund um die Vermögensnachfolge mit einbezieht, wahrt seine Interessen – und die seiner Liebsten.

Bild: © Big Stock Photo



Finanziell abgesichert und bei bester Gesundheit – davon träumt wohl jeder. Auf den ersten Blick steht Friedhelm Krüger (Name geändert) somit auf der Sonnenseite des Lebens. Der 80-jährige ist Kunde der LAUREUS AG PRIVAT FINANZ und verfügt nach dem Hausverkauf über ein auf dem Tagesgeldkonto geparktes Vermögen in Höhe von 500.000 Euro. Herr Krüger besitzt zudem ein Ferienhaus am Tegernsee, dessen Wert er auf rund 300.000 Euro schätzt, und bezieht eine monatliche Rente von 2.800 Euro. Mit seinen beiden Töchtern versteht sich der seit Kurzem in einer Seniorenresidenz lebende, aktive Pensionär prima, beiden Kindern hat er für den Erwerb einer Immobilie jüngst jeweils 90.000 Euro geschenkt. Auch mit seinem Enkelsohn, der zurzeit in England studiert, steht er regelmäßig in Kontakt – dank moderner Videotelefonie über sein Tablet.

Richtig ist sicherlich, dass der LAUREUS-Kunde über ausreichend hohe Reserven verfügt, um die nächsten Jahre finanziell sorgenfrei leben zu können. „Im Kundengespräch mit Herrn Krüger stellte sich jedoch schnell heraus, dass in Sachen Vermögensstrukturierung und -nachfolge sowie bei der Notfallplanung noch einige wichtige Weichen gestellt werden sollten – zum einen, um sich selbst rundum gut versorgt zu wissen, und zum anderen, um seine Töchter bestmöglich abzusichern“, sagt Michaela Moll, Leiterin Marktdirektion der LAUREUS AG PRIVAT FINANZ und zertifizierte Finanz- und Vermögensnachfolgeplanerin. Problematisch ist nicht nur, dass das liquide Vermögen von

500.000 Euro ausschließlich auf einem Tagesgeldkonto angelegt ist, das Herrn Krüger nach Abzug der Inflation eine negative Realrendite beschert. Auch das gemeinsam mit seiner vor fünf Jahren verstorbenen Frau privatschriftlich verfasste Berliner Testament aus dem Jahr 1975 sollte angepasst werden. Hinzu kommt, dass der digitale Nachlass ebenfalls noch nicht geregelt ist. Zudem hat sich Herr Krüger zwar schon Gedanken über die Notfallplanung gemacht, bisher aber noch keine entsprechenden Vorkehrungen in die Wege geleitet. Und das, obwohl er die Vorsorgevollmacht und Patientenverfügung in guter Erinnerung hat. Beide Dokumente haben ihm viele Entscheidungen erleichtert, als seine Frau im Krankenhaus war.

Die Befürchtung, alles aus der Hand geben und seine Eigenständigkeit aufgeben zu müssen, ist ein Grund, weshalb Herr Krüger, aber auch viele andere Kunden, Entscheidungen rund um die Vermögenssituation und -nachfolge sowie die Notfallplanung nur allzu gerne auf die lange Bank schieben. Die engsten Angehörigen außen vor zu lassen kann jedoch auch Nachteile mit sich bringen. „Im Rahmen eines Kundengesprächs konnten wir Herrn Krüger daher auch von den Vorzügen eines Generationengesprächs überzeugen – und ihm gleichzeitig versichern, dass er auch künftig alle Fäden in der Hand behalten wird“, so Michaela Moll.

Sinn und Zweck des Generationengesprächs

Das Generationengespräch bietet zunächst einmal die Möglichkeit, dass alle Beteiligten – also der Vermögensinhaber und die -nachfolger – ihren Gedanken rund um die Vermögenssituation, die Notfallvorsorge und die Vermögensnachfolge freien Lauf lassen können. „Die Erfahrung zeigt, dass die Ziele und Wünsche aller Beteiligten häufig gar nicht so



Michaela Moll
(zertifizierte Finanz- und Vermögensnachfolgeplanerin bei der LAUREUS AG PRIVAT FINANZ)

weit auseinanderliegen“, weiß Expertin Michaela Moll. Dennoch gibt es natürlich auch unterschiedliche Ansichten, Unsicherheiten und Fragen, die im Rahmen des Generationengesprächs offen diskutiert und geklärt werden sollen. Denn letztendlich dient das Generationengespräch in erster Linie dazu, allen Beteiligten Klarheit über die Situation zu verschaffen und – falls erforderlich – die nächsten notwendigen Schritte in die Wege zu leiten.

Das Generationengespräch in der Praxis

Der Finanzplaner fungiert dabei als Moderator und sorgt dafür, dass das Generationengespräch strukturiert und vor allem zielführend verläuft, denn jeder Teilnehmer sollte die Möglichkeit haben, die aus seiner Perspektive wichtigen Fragen, Wünsche und Ziele zu formulieren. Begleitet wird das Generati-

onengespräch auch vom **Notfallordner**. In diesem von der LAUREUS AG entwickelten Ordner können wichtige Dokumente zentral hinterlegt werden. Der Notfallordner ist für Sie und Ihre Angehörigen ein wichtiges Hilfsinstrument, um in einer für alle Beteiligten ohnehin schon stressigen Notsituation zeitnah die notwendigen Maßnahmen umsetzen zu können.

Die Vermögenssituation

Am Beispiel von Herrn Krüger und seinen Töchtern bekommen Sie eine Vorstellung davon, wie ein solches Generationengespräch in der Praxis abläuft, beginnend mit der Vermögenssituation von Herrn Krüger. „Nachdem eine Liquiditätsplanung unter Berücksichtigung verschiedener Szenarien erstellt und anschließend die optimale Ausrichtung der Vermögensstruktur vor dem Hintergrund des Vermögensverzehr dargestellt

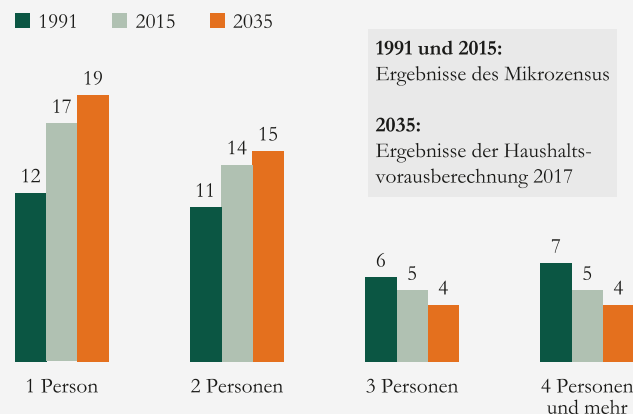
Das sollten Alleinstehende bei der Notfallplanung beachten

Nicht nur die Anzahl der Single-Haushalte steigt stetig, auch die Lebenserwartung der Menschen nimmt sukzessive zu. Damit auch Alleinstehende möglichst lange selbstbestimmt zu Hause wohnen können, sollten sie sich rechtzeitig mit folgenden Fragen beschäftigen:

- Was tun, wenn man nicht mehr allein für sich sorgen kann?
- Was ist zu unternehmen, wenn etwa ein Schlaganfall oder eine Alzheimer-Erkrankung einen daran hindert, selbst zu entscheiden?
- Wer setzt die bestehende Vorsorgevollmacht oder Patientenverfügung durch?
- Was geschieht mit dem bestehenden Vermögen?
- Wird das eigene Testament auch tatsächlich umgesetzt?

IMMER MEHR SINGLES

Privathaushalte nach Haushaltsgröße, in Millionen



Quelle: Statistisches Bundesamt (Destatis)

Stand: 2017

In der Regel gibt es vertraute Personen in der eigenen Familie, auf die diese Aufgaben aufgrund der Vorsorge- oder Generalvollmacht übertragen werden können. Doch auch hier gilt: Ausnahmen bestätigen die Regel. Für den Fall, dass es keine Angehörigen oder Freunde mehr gibt oder die eigene Familie ganz bewusst nicht eingebunden werden soll, besteht die Möglichkeit, sich durch das Betreuungsgericht einen rechtlichen Betreuer bestellen zu lassen. Dies kann zum einen ein geeigneter ehrenamtlicher Betreuer oder auch ein sogenannter Berufsbetreuer sein (nähere Informationen dazu finden Sie auch unter: www.bdb-ew.de; Bundesverband der Berufsbetreuer/-innen e. V.).

Ganz gleich, welcher Weg eingeschlagen werden soll: Wichtig ist vor allem eine frühzeitige Kontaktaufnahme, damit Entscheidungen eigenständig und in Ruhe getroffen werden können.

Notargebühren: Weniger, als gedacht

Der Notar ist teuer und in vielen Fällen überflüssig, lautet eine verbreitete Annahme. Schließlich können Dokumente wie das Testament auch in Eigenregie verfasst werden. Doch Vorsicht: Die Gefahr von Formfehlern und die damit einhergehenden unerfreulichen Konsequenzen – schlimmstenfalls kann der eigene Wille nicht umgesetzt werden – sind nicht zu unterschätzen. Auch den Erben zuliebe sollte in der Regel der Notar aufgesucht werden. Ist beispielsweise bei Immobilien kein notarielles Testament vorhanden, müssen die Erben im Erbfall einen Erbschein beantragen, der teurer ist als ein notarielles Testament.

Gemäß dem seit dem 01. August 2013 geltenden Gerichts- und Notarkostengesetz gibt es für jeden Geschäftsvorfall auch einen fixen Gebührensatz. Die Gefahr, dass überhöhte Kosten in Rechnung gestellt werden, ist also überschaubar. Nähere Informationen dazu finden Sie auch auf der Homepage der Bundesnotarkammer (www.bnotk.de). Dort wird auch ein Gebührenrechner zur Verfügung gestellt, anhand dessen man einen ersten Annäherungswert selbst errechnen kann. Dass sich die Notarkosten im Rahmen halten, zeigen auch folgende Beispiele: So liegt etwa die Gebührenhöhe bei einer Vorsorgevollmacht (Vermögenswert von 250.000 Euro) bei 535 Euro. Bei der Patientenverfügung wird zumeist der Standardsatz von 60 Euro verlangt, nur bei sehr hohem Vermögen können bis zu 165 Euro aufgerufen werden.



So liegt etwa die Gebührenhöhe bei einer Vorsorgevollmacht (Vermögenswert von 250.000 Euro) bei 535 Euro. Bei der Patientenverfügung wird zumeist der Standardsatz von 60 Euro verlangt, nur bei sehr hohem Vermögen können bis zu 165 Euro aufgerufen werden.

wurde, erarbeiteten alle Anwesenden gemeinsam einen Finanzplan für den Pflege- und Notfall“, erklärt Peter Deußen, zertifizierter Finanzplaner der LAUREUS AG. Herrn Krüger interessierte unter anderem, welche Kostenbelastung er im Pflegefall berücksichtigen muss und welche Summe maximal anfallen darf, um seine Töchter vor Zuzahlungen zu schützen. Darüber hinaus wollte er klären, wer – für den Fall, dass er ins Pflegeheim muss – seine Finanzen regelt. Die beiden Töchter bewerten die Situation hingegen aus einer ganz anderen Perspektive. „Wie hoch sind die Vermögenswerte und Verbindlichkeiten unseres Vaters?“, „Wie wird das Vermögen unter uns aufgeteilt, wenn unser Vater verstorben ist?“ und „Müssen wir damit rechnen, Erbschaftsteuern zu zahlen?“ sind die Fragen, die die Töchter geklärt haben wollten.

Die Notfallplanung

Auch beim Themenkomplex Notfallplanung (Vorsorgevollmacht und Patientenverfügung) setzen die Gesprächsteilnehmer naturgemäß unterschiedliche Schwerpunkte. So wollte Herr Krüger beispielsweise wissen: „Werden meine Wünsche

auch tatsächlich so berücksichtigt, wie ich es haben will, wenn ich eine Patientenverfügung aufsetze?“ Seine beiden Töchter fragten sich indes, ob sie im Notfall auch die richtigen Entscheidungen treffen würden.

Die Vermögensnachfolge

Bei der Vermögensnachfolge wies Finanzplaner Peter Deußen auf die möglicherweise begrenzte Bindungswirkung des 1975 erstellten Berliner Testaments hin. Zudem fragte er nach, was mit dem Ferienhaus am Tegernsee geschehen solle, falls es eine Erbengemeinschaft gäbe. Herr Krüger war sich unsicher, ob eine Anpassung des Testaments Sinn macht und eine Anpassung überhaupt möglich ist. Von seinen Töchtern wollte er wissen, ob das Ferienhaus verkauft werden soll oder sie es lieber behalten möchten. „Was ist im Todesfall zu unternehmen?“, „Was wünscht sich unser Vater für die Beerdigung?“



Peter Deußen
(zertifizierter Finanzplaner
bei der LAUREUS AG
PRIVAT FINANZ)

und „Wen sollen wir benachrichtigen?“ waren die Fragen, die den Töchtern unter den Nägeln brannten.

Die vielen Fragen und Unsicherheiten machen deutlich, dass sich Familien frühzeitig über so heikle Themen wie schwere Schicksalsschläge, die Vermögenssituation oder die Vermögensnachfolge unterhalten sollten. „So wurde im Anschluss des Generationengesprächs der Familie Krüger ein Termin mit einem Notar vereinbart, um das Testament zu überprüfen, eine Vorsorgevollmacht und Patientenverfügung zu erstellen und Fragen rund um das Ferienhaus am Tegernsee zu klären“, erinnert sich Peter Deußen. Zudem wurde beschlossen, alle

wichtigen Dokumente für den Notfallordner zusammenzustellen, wie die Vermögensaufstellung, Versicherungspolice und Anschriften von im Notfall zu kontaktierenden Personen.

Entgegen ursprünglicher Bedenken hatten alle Beteiligten am Ende des Gesprächs ein gutes Gefühl, gab ihnen das Generationengespräch doch die Möglichkeit, alle ihre Fragen, Wünsche und Bedenken in angenehmer Atmosphäre zu äußern und zu diskutieren. Kurzum: Das Generationengespräch bietet eine gute Gelegenheit, um wichtige Weichen rund um die Vermögenssituation, Notfallplanung und Vermögensnachfolge zu stellen – und stärkt darüber hinaus auch den Familienzusammenhalt.

Vielfältige Varianten

Worauf beim Erben und Schenken von Immobilien geachtet werden sollte, erklärt Dr. Susanne Sachs, Fachanwältin für Erb- und Familienrecht, im Interview mit „**U**-Kompakt“.



Dr. Susanne Sachs
(Fachanwältin
für Erb- und
Familienrecht)

Frau Dr. Sachs, durch den Wert einer Immobilie kann der Freibetrag des Erben schnell aufgebraucht sein. Welche Vorkehrungen können getroffen werden, um die Steuerlast der Erben in diesem Fall möglichst gering zu halten?

Dr. Susanne Sachs: Die Möglichkeiten, Erbschaftsteuern zu sparen, sind vielfältig und in jedem Einzelfall ganz unterschiedlich.

Grundsätzlich gilt jedoch, dass ein selbst genutztes Familienheim zu Lebzeiten des Erblassers an den Ehegatten verschenkt werden kann, ohne dass die Freibeträge hierdurch überhaupt angetastet werden. Wird eine selbst genutzte Immobilie an den Ehegatten oder die Kinder vererbt, so wird auch hierdurch der Freibetrag nicht berührt – vorausgesetzt, der Ehegatte oder die Kinder nutzen die Immobilie im Anschluss an den Erbfall noch zehn Jahre selbst.

Wie kann sichergestellt werden, dass der Ehepartner die selbst bewohnte Immobilie allein erbt?

Dr. Susanne Sachs: Auch hier gibt es wieder eine Vielzahl von Fallkonstellationen und Gestaltungsmöglichkeiten. Wenn der Ehegatte zum Alleinerben eingesetzt wird, erhält er natürlich auch die Immobilien

als Alleineigentum. Wenn Kinder vorhanden sind, kann durch einen Erbvertrag oder ein gemeinschaftliches Testament der Eheleute sichergestellt werden, dass diese nach dem Zweitversterbenden Erben werden. Allerdings ist diese Variante erbschaftsteuerlich häufig sehr ungünstig.

Welche Vorkehrungen sind bei Auslandsimmobilien – beispielsweise ein Ferienhaus in Österreich – zu treffen?

Dr. Susanne Sachs: Wenn ein deutscher Erblasser in Betracht zieht, seinen Lebensmittelpunkt ins Ausland zu verlegen, sollte dringend über eine Rechtswahl nachgedacht werden. Wählt der Erblasser nicht durch letztwillige Verfügung das deutsche Erbrecht, wird er nach dem Recht des Landes beerbt, in dem er seinen Lebensmittelpunkt hat, auch wenn er Deutscher ist.

Ist es sinnvoll, die Immobilie möglichst frühzeitig an die Kinder zu übertragen, falls Pflegekosten für die Erblasser anfallen?

Dr. Susanne Sachs: Diese Maßnahme kann allenfalls dann sinnvoll sein, wenn der Schenker voraussichtlich im Alter nicht in der Lage sein wird, die Pflegekosten aus seinem eigenen Einkommen oder sonstigem Vermögen zu decken. Häufig lohnt sich – aus unterschiedlichen Gründen – eine solche Übertragung jedoch nicht. Um auf Nummer sicher zu gehen, sollte in diesem Fall ein Experte hinzugezogen werden.

Alles bleibt gut

2018 treten die Finanzmarktrichtlinie MiFID 2 und die Versicherungsvertriebsrichtlinie IDD in Kraft. Kunden der LAUREUS AG müssen jedoch keine tiefgreifenden Veränderungen befürchten.

Ob in der Pflege, bei der betrieblichen Altersvorsorge oder den Steuern – kaum ein neues Jahr beginnt, in dem nicht zahlreiche Neuerungen in Kraft treten. Das trifft auch auf das Jahr 2018 zu. So müssen sich im neuen Jahr Finanzdienstleister und Verbraucher etwa auf neue gesetzliche Vorschriften bei der Beratung von Finanzinstrumenten einstellen. Dafür sorgen die Finanzmarktrichtlinie MiFID 2 (Markets in Financial Instruments Directive) und die IDD (Insurance Distribution Directive) – eine Versicherungsvertriebsrichtlinie, die bei kapitalmarktbasierenden Versicherungen greift. „Dass der Gesetzgeber mit diesen neuen Regeln eine noch anleger-, anlage- und zielmarktgerechtere Beratung stärken und fördern möchte, begrüßen wir sehr“, erklärt Siegfried Suszka, zertifizierter Finanzplaner und Leiter Marktdirektion der LAUREUS AG PRIVAT FINANZ.

Überschaubare Veränderungen

Doch was genau ändert sich für Sie eigentlich? Zum einen wird das bisherige Beratungsprotokoll durch eine sogenannte Geeignetheitserklärung ersetzt. So soll sichergestellt werden, was für LAUREUS-Kunden schon zuvor eine Selbstverständlichkeit war – und zwar, dass die vorgeschlagenen Produkte

zur Anlegermentalität und Risikobereitschaft, zu den Kenntnissen, Erfahrungen und Anlagezielen passen müssen. Im Zuge dessen wurden auch schriftliche Informationsmedien wie die Basisinformation in Wertpapieren aktualisiert. Zum anderen werden Beratungstelefonate ab dem kommenden Jahr aufgezeichnet und fünf Jahre lang aufbewahrt. Zudem wird die Kostentransparenz mit dem neuen Kostenausweis erhöht.



Siegfried Suszka
(Leiter der Marktdirektion
bei der LAUREUS AG
PRIVAT FINANZ)

Zuversichtlich ins neue Jahr

Summa summarum müssen sich die Kunden der LAUREUS AG auf nicht allzu viele Änderungen einstellen. „Unsere Beratungsqualität war, ist und bleibt hoch – garantiert durch unsere top ausgebildeten Finanzplaner, die auch künftig eine fundierte und qualifizierte Beratung anbieten werden“, so Siegfried Suszka. Getreu der LAUREUS-Beratungsphilosophie „Finanzen im Ganzen“ blickt daher das ganze Team zuversichtlich auf das Jahr 2018.





VORAUSSCHAUEND · GEMEINSAM · VORBEREITET

Rechtzeitig vorsorgen

Der **NOTFALLORDNER** der **LAUREUS AG PRIVAT FINANZ** bietet Ihnen vielfältige Vorteile. Damit geben Sie Ihren Vertrauenspersonen eine gute Orientierung für den Ernstfall und bleiben handlungsfäh – in Ihrem Sinne.

Das gute Gefühl, alles geregelt zu haben: der Notfallordner

Die wenigsten Menschen beschäftigen sich gerne mit Themen wie Alter, Krankheit, Pflege oder Tod. Deshalb wird auch nur in seltenen Fällen entsprechende Vorsorge für den Notfall getroffen. Dann passiert es: Eine schwere Krankheit, ein Unfall oder Todesfall ist für Angehörige eine Ausnahmesituation, die alle seelisch sehr belastet. Kurzfristig müssen Formalitäten erledigt und Termine wahrgenommen werden. Gerade in dieser angespannten Zeit ist es hilfreich, alles Erforderliche griffbereit zu haben. Die **LAUREUS AG PRIVAT FINANZ** unterstützt Sie gerne dabei.

Ludwig-Erhard-Allee 15 · 40227 Düsseldorf · Fon 0211.160 98-0 · www.laureus-ag.de



LAUREUS AG
PRIVAT FINANZ