Beruhigend gute Vorsorge

Mit diesen Vorsorge-Lösungen überzeugen Sie die Kunden auch in turbulenten Märkten.

Die Stuttgarter
Der Vorsorge-Versicherer

Worum es im Kern geht.

Um die erforderlichen Renditen für den Aufbau einer soliden, privaten Altersvorsorge zu erzielen, sind **kapitalmarktorientierte Konzepte mittlerweile alternativlos.**

Doch noch immer begegnen viele Menschen der kapitalmarktorientierten Vorsorge **mit Skepsis.**

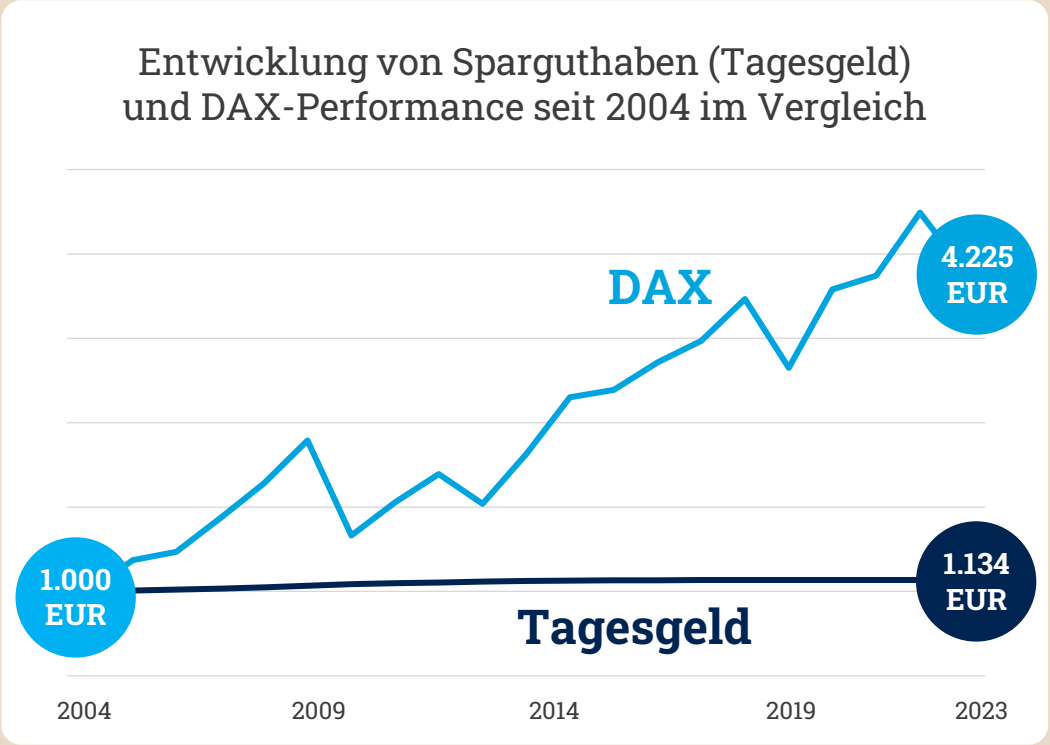
Vor allem **turbulente Marktphasen** dienen als Argument gegen aktien- bzw. fondsbasierte Vorsorge-Lösungen.

Profitieren Sie, indem Sie Ihre Kunden über die **kapitalmarktorientierte Vorsorge aufklären.**

Worauf Sie sich beziehen können.

Eine **Gegenüberstellung von Sparguthaben und Anlagevermögen** zeigt eindrucksvoll:

Allem „Auf und Ab“ zum Trotz werfen kapitalmarktorientierte Anlagen **über die Zeit ein Vielfaches an Rendite ab.**

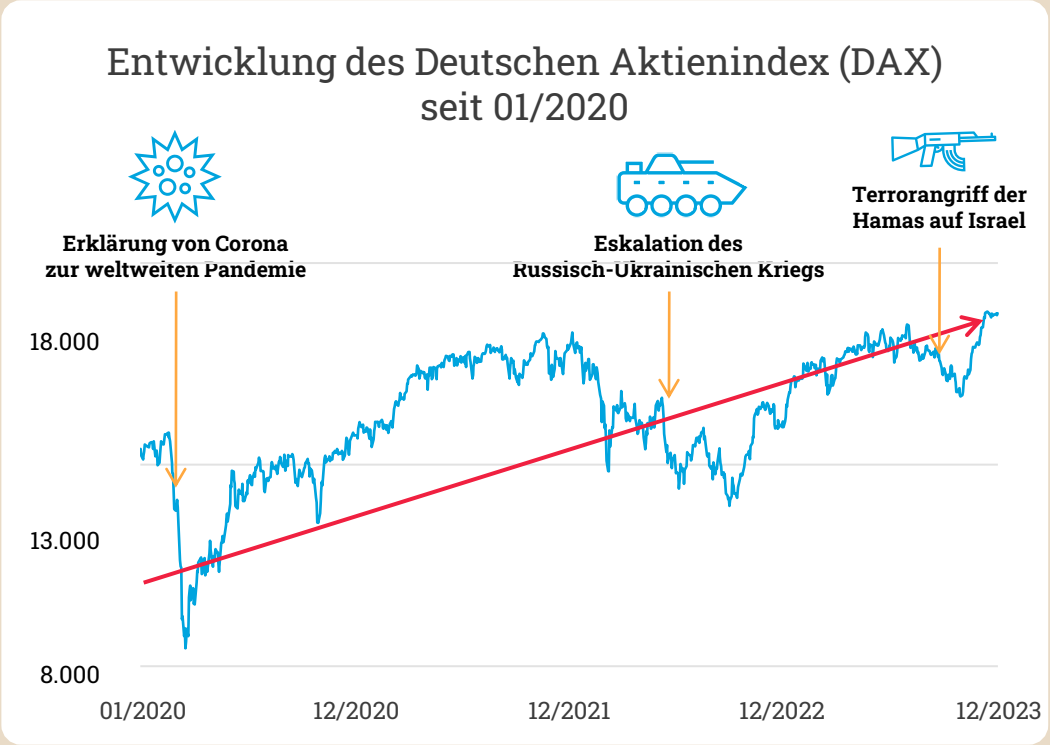


Quelle: boerse.de, bundesbank.de, tagesgeldvergleich.net, eigene Berechnungen; schematische Darstellung ohne Berücksichtigung von Steuern und sonstiger Kosten

Worauf Sie sich beziehen können.

Die vergangenen turbulenten Jahre zeigen: **Die Kapitalmärkte erholen sich erfahrungsgemäß auch von extremen Verwerfungen.**

Der DAX beispielsweise brauchte nach den Erschütterungen durch die Corona-Pandemie **keine zwei Jahre,** um sich auf ein **neues Allzeithoch** zu erholen.



Quelle: boerse.de, eigene Darstellung

Wie Sie argumentieren können.

Zeitgemäße Vorsorge-Lösungen nutzen **Potenziale der Kapitalmärkte – und sichern Vorsorge:**

- **Hoher Investmentanteil** von Anfang an – auch bei Beitragsgarantien
- **Gemanagte Portfolios** zur Reduzierung von Schwankungsverlusten
- **Lock-in-Optionen** (Sicherung erzielter Wertsteigerungen während der Laufzeit)
- **Flexible Zuzahlungsmöglichkeiten**

Wen Sie ansprechen können.

Kunden, die in der privaten Altersvorsorge bisher vor allem auf **traditionelle Sparlösungen (Sparbücher, Festgeld, etc.) setzen.**

Kunden, die keine Kapitalmarktentscheidungen treffen wollen bzw. sich dies nicht zutrauen.

Wo Ihre Kunden stehen.

„Ich spare lieber klassisch mit einem Sparbuch – da sind mein Geld und die jährlichen Zinsen sicher.“

„Aktien und Fonds sind doch vor allem etwas für Zocker – das passt gar nicht zu mir.“

„Wenn ich in Aktien investiere, kann ich jederzeit alles verlieren. Das ist mir zu riskant.“

„Mit dem ständigen Auf und Ab an der Börse kann man doch keine Altersvorsorge aufbauen.“

„Ich verstehe nichts von Aktien und Fonds – und will mich damit auch nicht beschäftigen.“

Wie Sie Ihre Kunden abholen können.

Ich erkläre Ihnen, warum eine **kapitalmarkt-orientierte Vorsorge heute sinnvoll ist,** und nehme Ihnen die Skepsis.

Ich zeige Ihnen, dass kapital-marktorientierte Vorsorge **keine Börsen-spekulation** ist.

Ich habe **Lösungen** für Sie, bei denen Sie sich nicht mit der Börse beschäftigen müssen.

Ich präsentiere Ihnen **kapital-marktorientierte Lösungen,** die zu Ihrem Risikotyp passen.

Was Sie konkret für Ihre Kunden tun können.

Die Stuttgarter
Der Vorsorge-Versicherer

Reduzierte Risiken von langfristigen Kapitalmarktanlagen deutlich machen

Vorsorge-Ziele ermitteln – und die Chancen von klassischem Sparen und kapitalmarktorientierter Vorsorge gegenüberstellen

Lösungen mit hohem Investmentanteil und gemanagten Portfolios aktiv beraten und anbieten

Sicherheits- und Stabilitätsmechanismen von Vorsorgeversicherungen erklären

Was Die Stuttgarter Ihren Kunden bietet.

- Kapitalmarktorientierte Altersvorsorge mit 100 % Investment zu Vertragsbeginn mit unserem Anlagekonzept performance+ — Website
- Die Stuttgarter gemanagten Portfolios mit kostenfreiem SAM (Stuttgarter Automatisches Management) — Website
- Auch nachhaltig als GrüneRente abschließbar
- Investment-Tools zur Sicherung und Stabilisierung der Altersvorsorge, z. B. Lock-in-Option

Was Die Stuttgarter für Ihre Kundenansprache bietet.

Textbausteine für Ihre Kundenansprache

Social-Media-Posts für Ihre Kundenkanäle

Akquise-Tools und Beratungsunterstützung
(Info-Blätter, Grafiken und mehr)

Die gesamte Vertriebsunterstützung zur Sales Story erhalten Sie auf
www.checkup.stuttgarter.de – oder direkt von Ihrem Stuttgarter Ansprechpartner

Beruhigend gute Vorsorge

Weiterführende Informationen und Angebote.

Die Rendite-Dreiecke des Deutschen Aktieninstituts zur Darstellung der geringen Verlustrisiken bei langen Anlagehorizonten

Website

Allgemeiner Beitrag der Verbraucherzentrale zur privaten Altersvorsorge mit Fokus auf Versicherungslösungen

Website

Beitrag des GDV mit aktuellen Informationen zur Stimmungslage in der „Generation Mitte“ (Altersspanne 30–59 Jahre)

Website

Vielen Dank – und viel Erfolg.

Machen Sie die Altersvorsorge
Ihrer Kunden stark für die Zukunft.

Hier finden Sie weitere Beratungs- und Vertriebsansätze:

www.checkup.stuttgarter.de

Die Stuttgarter
Der Vorsorge-Versicherer