Vorsorge? Menschenskinder!

So nutzen Sie das Thema Kindergeld für die Kundenansprache und -beratung

Die Stuttgarter
Der Vorsorge-Versicherer

Worum es im Kern geht.

Die wenigsten Eltern berücksichtigen eine (frühe) Kindervorsorge in der Planung der Haushaltsfinanzen.

Seit der **Erhöhung des Kindergelds zum 1.1.2023** verfügen viele Familien über zusätzliches Einkommen, das sich für diesen Zweck eignet.

Worauf Sie sich beziehen können.

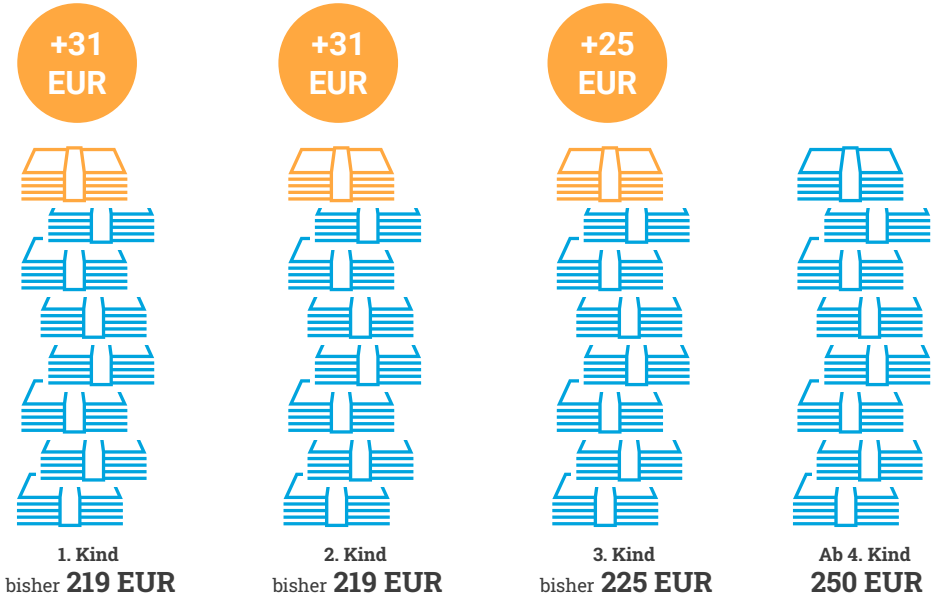
Zum 1. Januar 2023 wurde das Kindergeld für das 1. bis 3. Kind auf monatlich 250 EUR erhöht.

Eltern mit kindergeldberechtigten Kindern stehen damit jährlich **zwischen 372 EUR** (1 Kind) **und 1.044 EUR** (3 und mehr Kinder) **zusätzlich** zur Verfügung.

Bleibt ein Kind **bis zum 25. Lebensjahr** kindergeldberechtigt, erhalten Eltern **insgesamt 9.300 EUR mehr** vom Staat.

Quelle: Broschüre „Höheres Kindergeld und weitere Verbesserungen für Kinder", Die Bundesregierung

Anpassung des monatlichen Kindergelds zum 1.1.2023



Vorsorge? Menschenskinder

Wen Sie ansprechen können.

Eltern mit kindergeldberechtigtem 1., 2. und/oder 3. Kind und **mit mittlerem oder höherem Einkommen.**

Die „Umwandlung“ von Kindergeld in eine Kindervorsorge eignet sich gleichermaßen für **Bestands- und Neukunden.**

Wo Ihre Kunden stehen.

„Ich freue mich über das zusätzliche Geld und überlege, wie ich es sinnvoll nutzen kann.“

„Ich möchte, dass das Extra-Kindergeld meinen Kindern zugutekommt – aber wie?“

„Ich wusste gar nicht, dass es Kindervorsorge gibt bzw. welchen Sinn und Zweck die hat.“

„Mit dem Extra-Kindergeld können wir uns ab jetzt öfter mal etwas Besonderes leisten.“

„Mit dem Extra-Kindergeld können wir unseren Lebensstandard dauerhaft erhöhen.“

Wie Sie Ihre Kunden abholen können.

Ich zeige Ihnen, wie Sie das **Extra-Kindergeld** sinnvoll und zugunsten Ihrer Kinder nutzen.

Ich demonstriere Ihnen den Sinn und **Mehrwert einer Kindervorsorge.**

Ich erläutere Ihnen, warum der **Zeitpunkt für einen Abschluss** gerade jetzt günstig ist.

Ich rechne Ihnen vor, wie das Extra-Kindergeld allen **Ihren Kindern zugutekommen** kann.

Was Sie konkret für Ihre Kunden tun können.

Demonstrieren Sie die **Potenziale des „Zinseszins“-Effekts** durch den frühen Einstieg.

Ermöglichen Sie einen **direkten Renditevergleich** zwischen (z. B.) Sparbuch und kapitalmarktorientierter Kindervorsorge.

Beraten Sie ggf. konkret zur **Umwidmung von bisherigen „klassischen“ Sparbeiträgen** in eine Kindervorsorge.

Berücksichtigen Sie bei Ihrem Vorsorgevorschlag ggf. **alle Kinder im Haushalt.**

Was Die Stuttgarter Ihren Kunden bietet.

- Kapitalmarktorientierte Kindervorsorge performance+ mit 100 % Fondsinvestment ab Vertragsstart*
  *Die Dauer der 100%igen Fondsanlage ist abhängig von der gewählten Beitragsgarantie
  > Website
- Bereits ab einem Monatsbeitrag von 20 EUR
- Stuttgarter gemanagte Portfolios ohne Mehrkosten
  > Website
- Flexible Entnahmemöglichkeiten
- Beitragsbefreiung bei Tod des Versorgers
- Vertragsübernahme ab dem 18. Lebensjahr möglich

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)

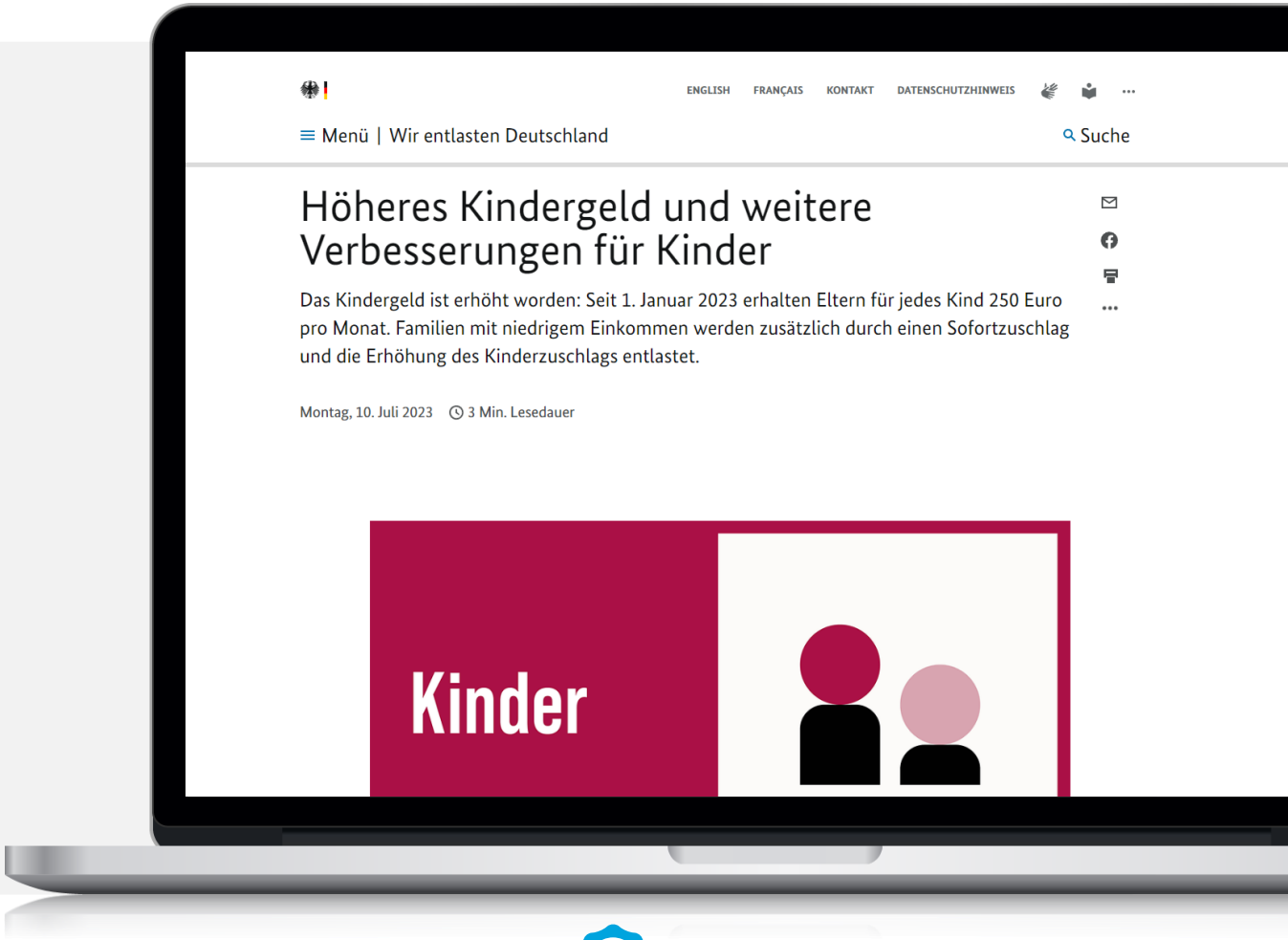
Die gesamte Vertriebsunterstützung zur Sales Story erhalten Sie auf
www.checkup.stuttgarter.de – oder direkt von Ihrem Stuttgarter Ansprechpartner

Vorsorge? Menschenskinder

Weiterführende Informationen und Angebote.

Informationen der Bundesregierung zu aktuellen Leistungen für Kinder und Familien

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