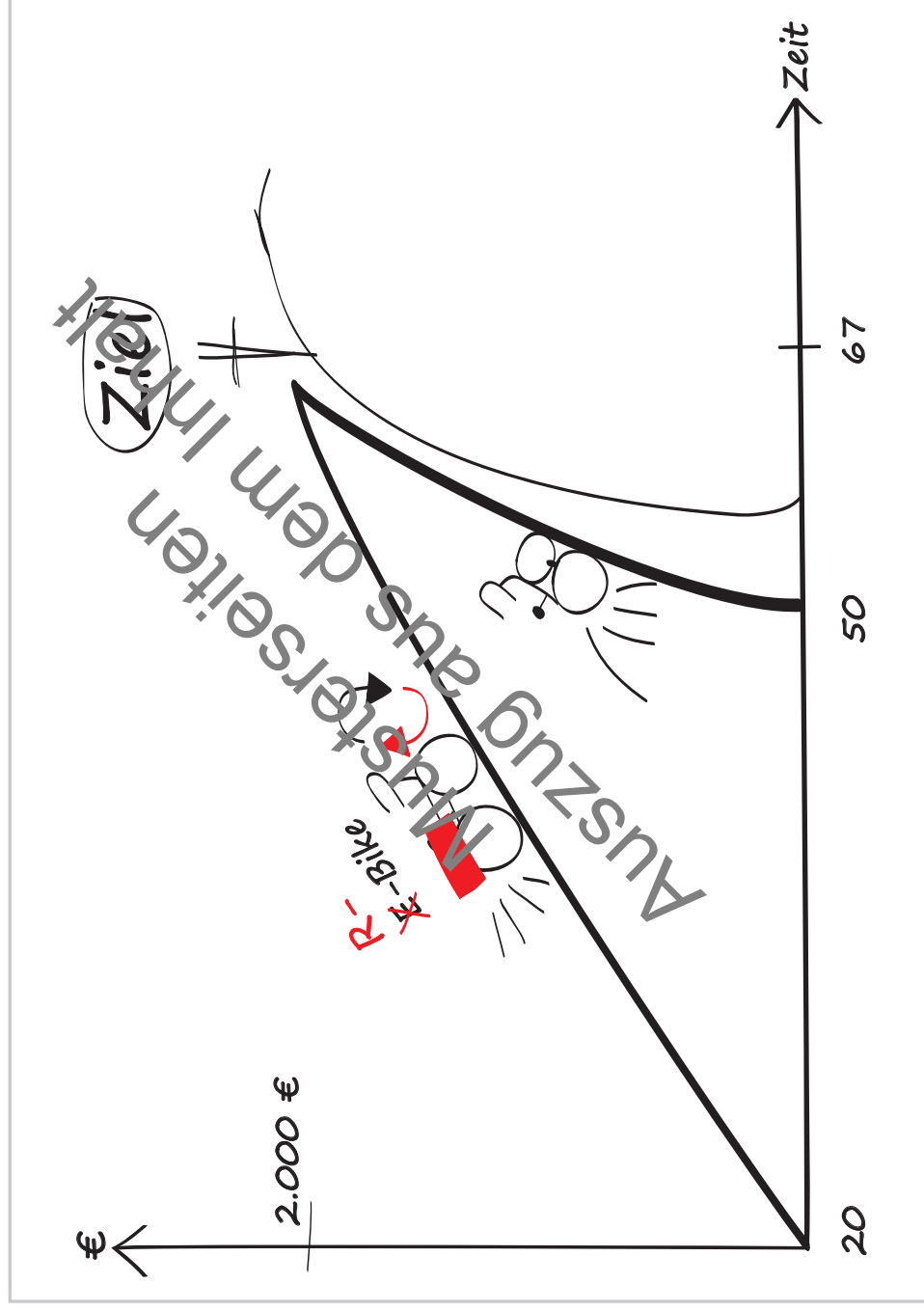
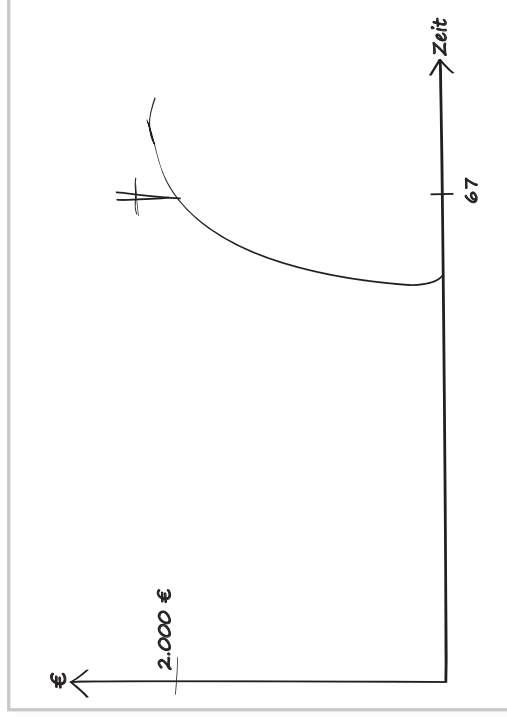
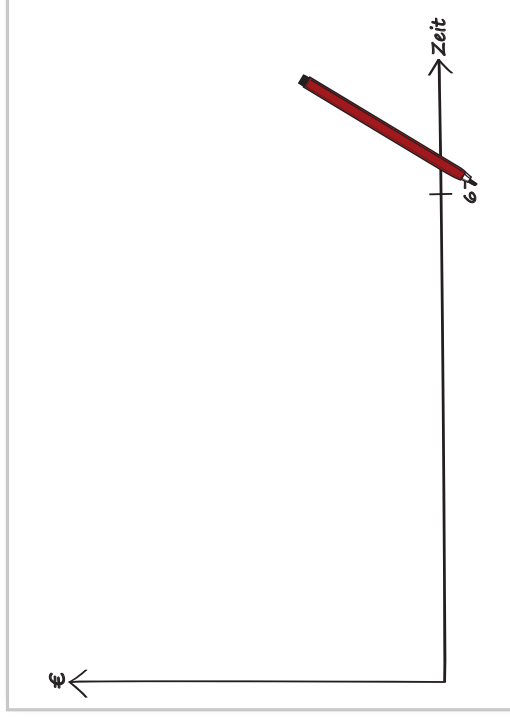


4.1.2 Altersvorsorge – der Berg



4.1.2 Altersvorsorge – der Berg



Bevor es um Altersvorsorge und passende Produkte (Riester, bAV, RV ...) geht, sollte erst die Notwendigkeit für die Altersvorsorge (AV) im Mittelpunkt stehen. Solange Ihr Kunde von sich selbst aus nicht erwähnt, dass er noch etwas für die Altersvorsorge machen sollte = BEDARF, macht eine Beratung keinen Sinn.

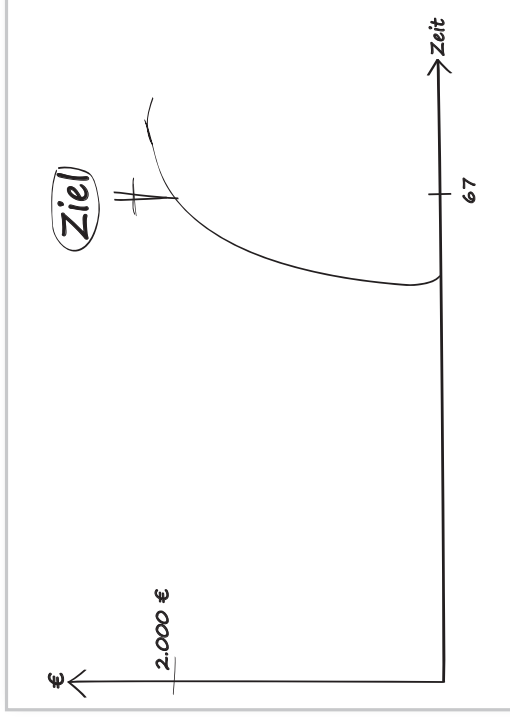
Bei der hier dargestellten Skizze geht es primär um die Veranschaulichung des Bedarfs. Der Vollständigkeit halber haben wir anschließend die Lösung (hier: Riester) grafisch dargestellt.



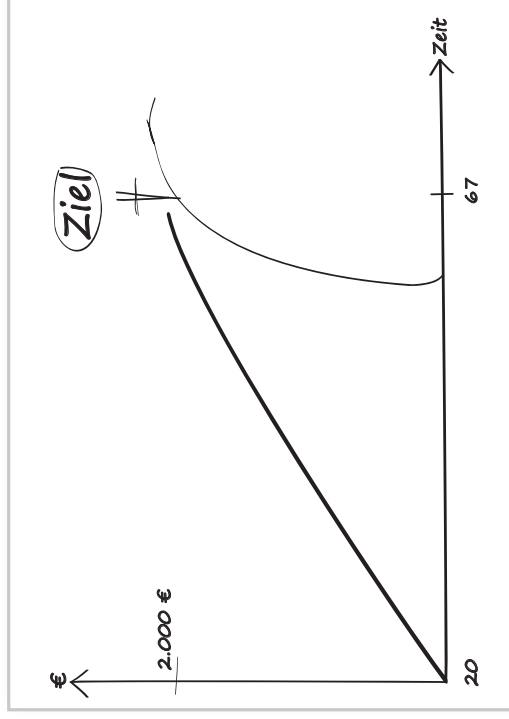
Zeichnen Sie eine x- und y-Achse, benennen Sie die Achsen € und Zeit und tragen Sie das derzeitige Gehalt Ihres Kunden (hier: 2.000 €) ein.

Gehen wir einmal von Ihrem derzeitigen Einkommen von 2.000 € aus. Mal angenommen, Sie wollen auch später (als Rentner in Ihrer arbeitsfreien Zeit/in Ihrem längsten Urlaub des Lebens ...) nicht kürzertreten. Somit ist Ihr Ziel ein Versorgungsniveau von 2.000 €.

4.1.2 Altersvorsorge – der Berg

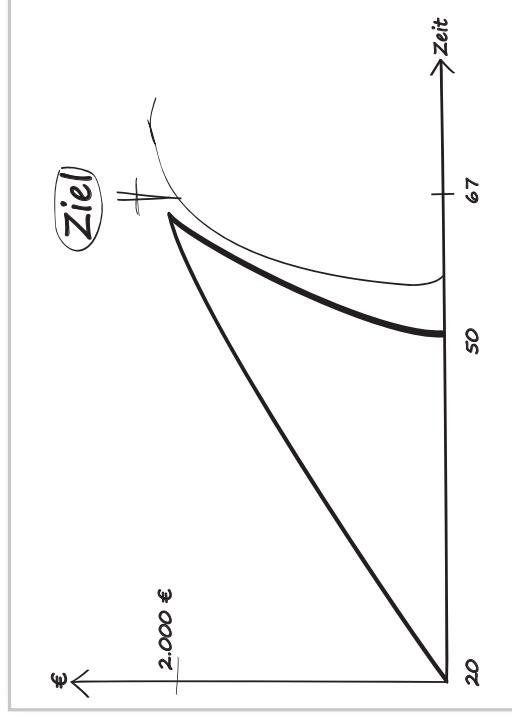


Ich zeichne das Ziel mal als sportliches Ziel ein, sprich: einen Berg und das Gipfelkreuz steht auf exakt 2.000 Meter.

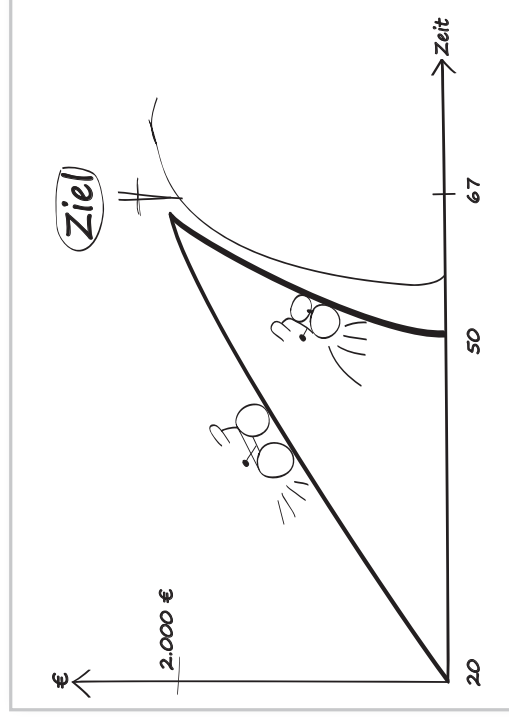


Jetzt haben Sie zwei Möglichkeiten, diesen Gipfel zu erreichen. Einmal den flachen, langen Weg.

4.1.2 Altersvorsorge – der Berg



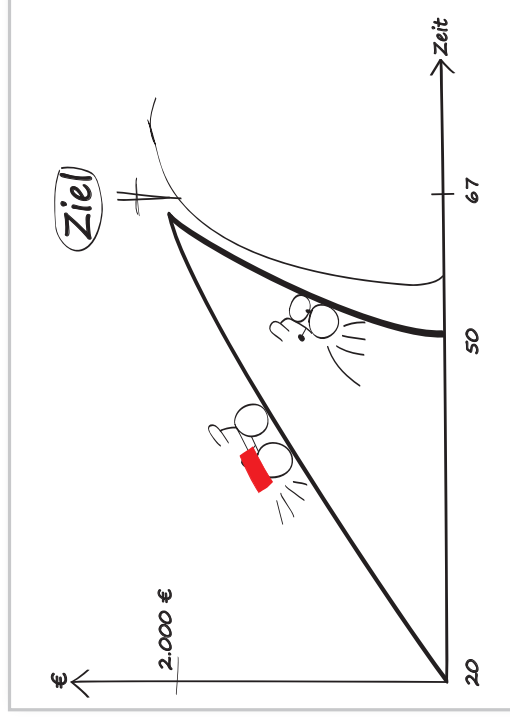
Und dann noch den sehr steilen!



Auf welchem Weg werden Sie wohl bequemer und einfacher mit dem Fahrrad Ihr Gipfel-kreuz erreichen?

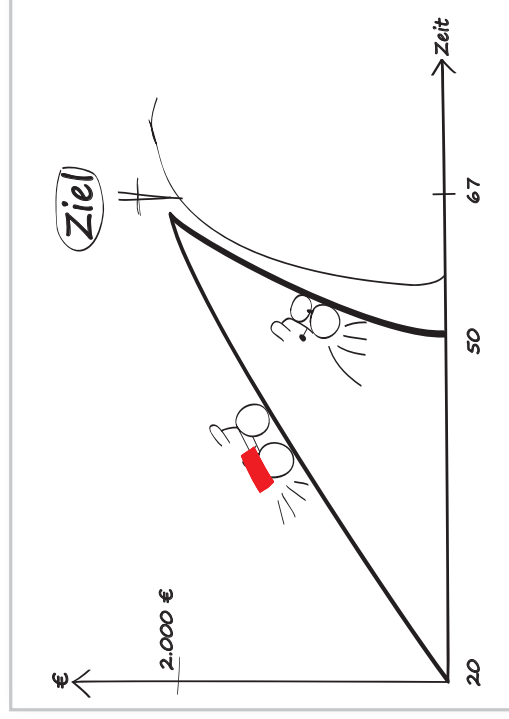
Natürlich mit dem flacheren Weg!

4.1.2 Altersvorsorge – der Berg



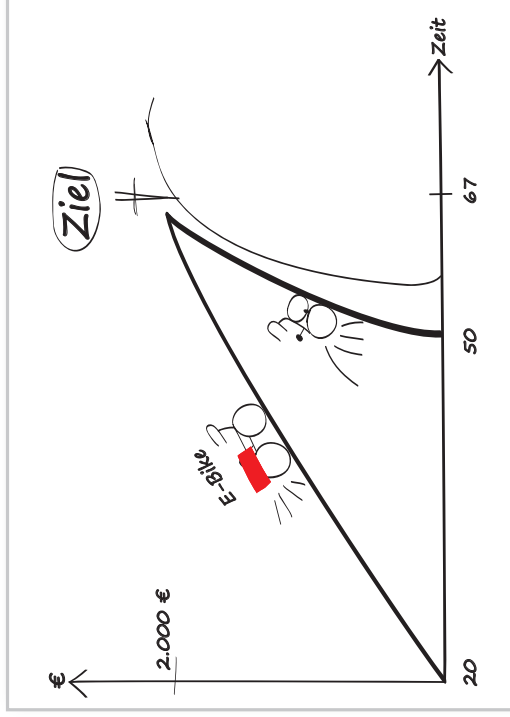
In der Tat – der steilere Weg mag zwar sportlich der ambitioniertere Weg sein. Doch übersetzt bedeutet dies einen monatlichen Aufwand von 500 € und mehr – und das können wirklich nur die wenigsten stemmen!

Deswegen empfehlen wir auch all unseren Kunden, den flacheren Weg zu nehmen. Da kommt man mit wesentlich weniger Aufwand sicher an sein Ziel.



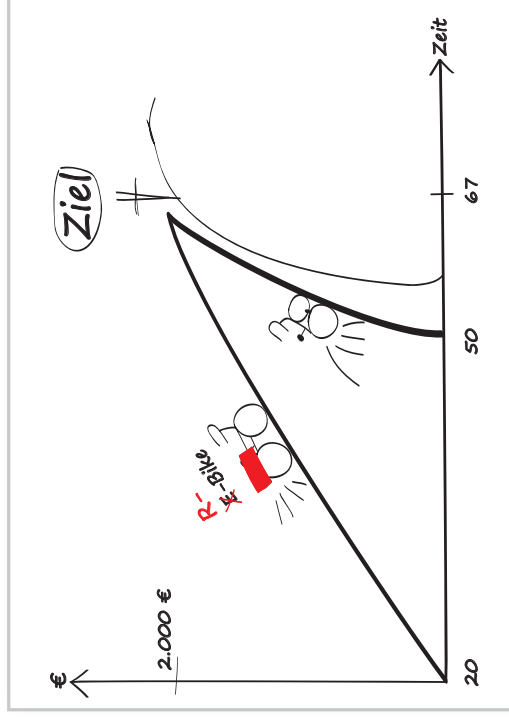
Und nachdem die technische Weiterentwicklung vor nichts haltmacht, bedienen wir uns hier auch der modernsten Möglichkeiten. Das heißt, wir bauen bei Ihrem Fahrrad einfach noch einen kleinen, aber leistungsstarken E-Motor mit ein.

4.1.2 Altersvorsorge – der Berg



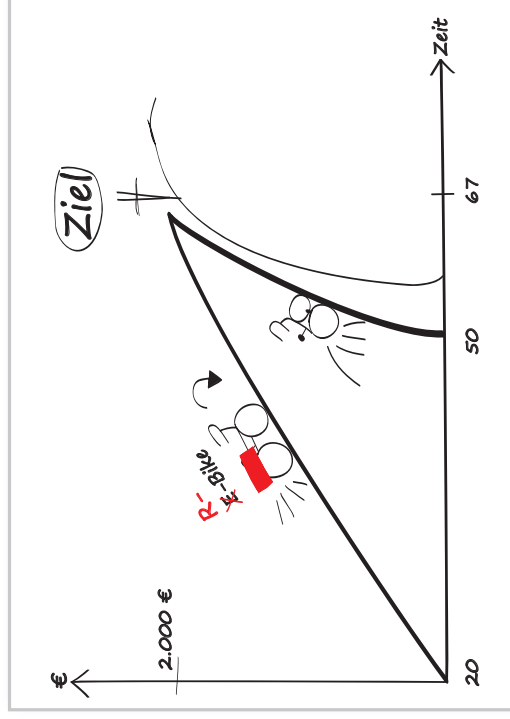
Das wäre dann Ihr persönliches E-Bike. Was halten Sie davon?

Das hört sich gut an.



Genauer gesagt, wir sprechen von einem R-Bike.

4.1.2 Altersvorsorge – der Berg

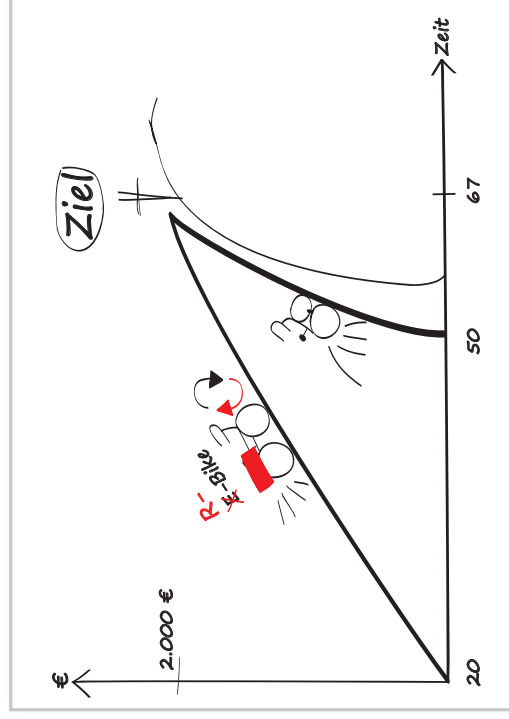


Der Vorteil an Ihrem R-Bike ist, dass im übertragenen Sinn für jede Pedalumdrehung, die Sie machen, der R-Motor eine weitere Umdrehung dazugibt. Für jeden Meter, den Sie also treten und Ihrem Ziel, dem 2.000er-Gipfelkreuz näher kommen, leistet der R-Motor auch einen Meter dazu.

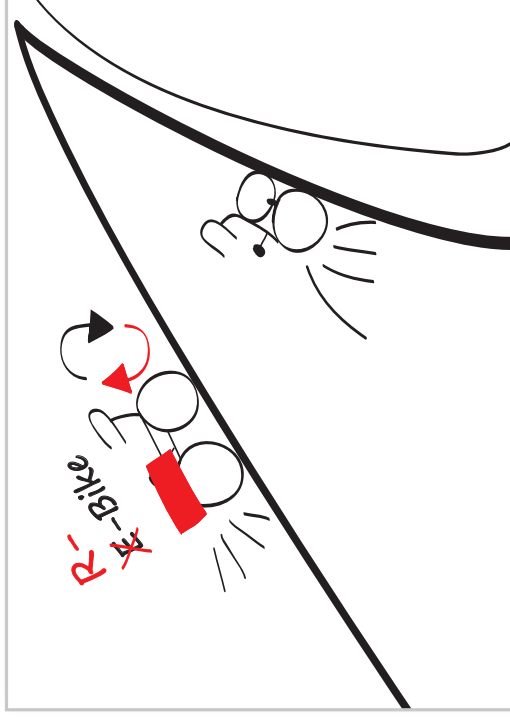
So erreichen Sie auf einem sehr bequemen und cleveren Weg Ihr Ziel – in diesem Fall: Ihr Ziel, weiterhin 2.000 € monatlich sicher zu erhalten.

Wie gefällt Ihnen so ein Modell? Wie hört sich das für Sie an?

Gut, aber was kostet mich so ein R-Bike?



4.1.2 Altersvorsorge – der Berg



Jetzt können Sie, wie hier im Beispiel, das Riester-Produkt detailliert erklären. Dasselbe funktioniert mit allen anderen AV-Produkten auf dieselbe Art und Weise. Wichtig ist, dass der Kunde das „Gipfelkreuz“ auch wirklich erreichen will und erkennt, dass es besser ist, jetzt mit geringen Beiträgen anzufangen als später.

Ob es dann ein R = Riester- oder Rürup-Bike, ein bAV-Bike oder ein komplett anderes Bike wird, ist abhängig von der individuellen Kundensituation.

Auszug aus dem Musterseite