

(Kosten-)optimierte Fondspolice, optional mit Schutz für die Lieben

Liebe Vertriebspartnerinnen und Vertriebspartner,

an Fondspolice führt bei renditeorientierter Altersvorsorge kein Weg vorbei. Doch ist es wichtig, auch die Kostenbelastung im Blick zu haben. Hier kann ERGO mit niedrigen Kostenquoten überzeugen. Im Falle der ERGO Rente Chance kommt sogar noch ein zusätzlicher Vorteil im Kundengespräch hinzu: Sie können Ihren Kunden Todesfallschutz ohne Gesundheitsprüfung anbieten!

Rendite optimieren

Es ist mittlerweile allgemein bekannt, dass der breit gestreute Kauf von Unternehmensanteilen in Form von Aktienfonds langfristig hervorragende Renditechancen bietet. Zudem bietet er auch einen idealen Schutz gegen Inflation, da viele Aktiengesellschaften von höheren Preisen profitieren können.

Die ERGO Vorsorge bietet mit der ERGO Rente Chance eine Fondspolice, mit der Ihre Kunden an den Entwicklungen der Kapitalmärkte teilhaben und gleichzeitig der Inflation ein Schnippchen schlagen können. Darüber hinaus profitieren Ihre Kunden von den attraktiven Steuervorteilen einer Fondspolice und können bei Bedarf zusätzliche Absicherungsmöglichkeiten in Anspruch nehmen.

Und die richtige Fondsauswahl ist ganz einfach: Der Rendite-Risiko-Optimierer [samperform](#) ermöglicht es Ihnen, mit nur wenigen Eingaben ein kundenindividuelles, optimiertes Fondsportfolio aus den rund 70 Fonds der ERGO Rente Chance zu erstellen. Dabei werden die Risikoeinstufung Ihres Kunden und gegebenenfalls auch Nachhaltigkeitsaspekte berücksichtigt und lassen sich so einfach dokumentieren. Mit einem Klick können Sie das Ergebnis der Fondsauswahl in das Angebot der ERGO Rente Chance übertragen.

Kosten im Blick behalten

Es ist bekannt, dass Fondspolice bei vielen Dingen, die bei einer Fondsdirektanlage die Rendite minimieren, punkten. Es gibt keine Ausgabeaufschläge auf die Fonds, auch nicht beim Wechsel, und die Abgeltungssteuer mindert beim Fondswechsel auch nicht die Erträge. Doch welche Kosten verursacht der "Versicherungsmantel", der für diese komfortablen Rahmenbedingungen sorgt?

Das erfahren Sie und Ihr Kunde ganz einfach aus dem Angebot - kunden- und vertragsindividuell, denn hier spielen viele Faktoren mit rein – so beispielsweise auch die Fondsauswahl, die Laufzeit und ob Zusatzschutz vereinbart wird. Die Kennziffer "Effektivkosten" ist hier aussagekräftig. Sie und Ihr Kunde werden überrascht sein, wie gering die Kostenlast der ERGO Rente Chance ist.

Die Lieben nicht vergessen

Bei der Vorsorge für das Alter ist es wichtig, auch die Lieben abzusichern. Leider wird der Hinterbliebenenschutz bei vielen Vorsorgeprodukten oft vergessen, obwohl er früher bei der Kapitallebensversicherung Standard war. Deshalb bietet die ERGO Rente Chance die Möglichkeit, bis zu 50.000 Euro Todesfallschutz ohne Gesundheitsprüfung (3 Jahre Wartezeit, nicht bei Unfalltod) zu beantragen. So können Ihre Kunden sicherstellen, dass ihre Lieben im Fall der Fälle finanziell abgesichert sind.

Intuitiver Tarifrechner

Der [ERGO Makler Tarifrechner Leben](#) macht die Angebotserstellung und den Abschluss so einfach wie möglich. Wir laden Sie herzlich dazu ein, ihn auszuprobieren!

Mit freundlichem Gruß - und gute Kundengespräche!

Stefan Rönnau

ERGO Group AG

Vertriebsdirektion Pools & Finanzvertriebe Leben

Key Account Manager

Überseering 45 - 22297 Hamburg

Tel. 0170/4587830

stefan.roennau@ergo.de