



Information nur für Vermittler in Deutschland

Vertriebsnews

Dienstag, 10. Oktober 2023

«Das Schubladen-Konzept»

Liebe Vertriebspartnerinnen und Vertriebspartner

In Gesprächen mit Ihnen hören wir seit einigen Monaten immer die gleichen Aussagen zum aktuellen Kundenverhalten:

- Meine Kunden sind ängstlich aufgrund der vielen negativen Ereignisse.
- Meine Kunden sind daher gerade sehr sicherheitsorientiert.
- Meine Kunden halten aufgrund der hohen Inflation eine grössere Cash-Reserve.
- Meine Kunden legen zur Zeit lieber in Tages- und Festgeld an, denn da gibt es 3,5 %.

Fällt Ihnen etwas auf?

Diese Gedanken sind alle von kurzfristiger Natur und meist auch nicht neu:

- Es gab und gibt immer wieder erschreckende Ereignisse, die verängstigen.
- «Die Deutschen» waren immer schon sicherheitsorientiert.
- Die Inflation ist nicht mehr bei 7 %, sondern bei 4,5 % (Quelle: [statista.com](https://www.statista.com)), Tendenz weiter fallend.
- In den letzten 10 Jahren lag die Inflation bei 2 %. Unsere Strategie F bei über 6 % p.a.
- Tages- und Festgelder liegen immer unterhalb der Inflation. Kaufkraftverlust ist garantiert.

Frage: Wo bleibt die langfristige Planung für die Altersvorsorge?

Es ist an Ihnen, lieber Beraterinnen und Berater, Kunden diese Frage zu stellen. Schliesslich möchte doch jeder auch im Ruhestand den gleichen Lebensstandard geniessen wie jetzt auch. Daher:

«Schublade 1»: Für den bekannten Notgroschen von 3 – 6 Nettogehältern im Tages- oder Festgeld.

«Schublade 2»: Für die Altersvorsorge und ein langes, finanziell sorgloses Leben. Langfristig investieren, damit die Inflation geschlagen und zusätzlich eine Rendite erwirtschaftet wird. Das sieht doch auch jeder ein und sie werden Zustimmung ernen. Aber wie und wie viel?

Nutzen Sie unseren **Schweizer Vermögensrechner** mit der **Funktion «Rentenlücke»**. Hier kann der Kunde seine persönlichen Kennzahlen eingeben. Der Rechner erstellt einen Vorschlag, in welcher Höhe heute abzuschliessen ist, um in zig Jahren die individuelle Rentenlücke zu schliessen.

Gehen Sie bitte zum Link «Schweizer Vermögensrechner über:

www.schweizer-vermoegensdepot.ch

Die neuen Standard-Zugangsdaten lauten: Username: SVD | Passwort: SVD2023bzp!

EILT: Melden Sie sich noch schnell für unser Impuls-Webinar am 13. Oktober 2023, um 9 Uhr an: <https://anmeldung.csn.de/svd>

Für weitere Fragen steht Ihnen unser Service Line Team unter der **gebührenfreien Telefonnummer 00800 0077 7700** gerne zur Verfügung.

Wir freuen uns auf den Kontakt mit Ihnen, sowie auf Ihre Fragen und Anregungen. Alle aktuellen Unterlagen finden Sie immer auf: www.schweizer-vermoegensdepot.ch.

Herzliche Grüsse aus Zürich

Ihre bank zweiplus ag



Roland Donder
Director, Head of Sales Germany
roland.donder@bankzweiplus.ch
T +49 (0)170 245 82 65



Oliver Honigmann
Director, Sales Manager Germany
oliver.honigmann@bankzweiplus.ch
T +49 (0)151 414 584 37

Kontakt

Für weitere Fragen erreichen Sie unser Service Line Team unter der E-Mail-Adresse:

ServiceLine@bankzweiplus.ch.

Hinweis: Die vorliegende Vertriebsnews dient ausschliesslich der Information von Vermittlern mit Wohnsitz/Sitz in Deutschland. **Die Kenntnisgabe an Privatkunden ist nicht erlaubt.** Die Fondsdepot Bank GmbH ist das zuführende Kreditinstitut in Deutschland. In dieser Eigenschaft nimmt sie die Eröffnungsunterlagen und sonstige Unterlagen von den unabhängigen Vermittlern entgegen, prüft diese auf Vollständigkeit und Plausibilität und übermittelt der bank zweiplus ag diese als Botin. Eine Prüfung der Eignung oder Angemessenheit der Anlage durch die Fondsdepot Bank GmbH erfolgt nicht. Die Anbahnung von Geschäften erfolgt ausschliesslich über die von der Fondsdepot Bank GmbH und der bank zweiplus ag unabhängigen Vermittler. Fondsdepot Bank GmbH, D-95025 Hof, T (09281) 7258-0, F (09281) 7258-46118, www.fondsdepotbank.de.

[Newsletter abbestellen](#)