

Bestandsaktion für die private Altersvorsorge 2025

Warum jetzt der richtige Zeitpunkt ist, mit Ihren Kunden über Beitragserhöhungen zu sprechen

Die Inflation der letzten Jahre hat die Kaufkraft der gesetzlichen Rente spürbar geschwächt – und das nicht nur kurzfristig. Studien zeigen: Selbst moderate Preissteigerungen können über Jahre hinweg zu einer erheblichen Rentenlücke führen.

Besonders bei Verträgen ohne automatische Erhöhung ist es entscheidend, dass die Beiträge regelmäßig aktiv angepasst werden – denn was heute reicht, kann morgen zu wenig sein. Schon kleine Erhöhungen heute können langfristig den entscheidenden Unterschied machen. Sprechen Sie Ihre Kunden gezielt auf Beitragserhöhungen an – und stärken Sie damit nachhaltig ihre Altersvorsorge! Wir unterstützen Sie dabei:

Wir schreiben unsere gemeinsamen Kunden mit Verträgen ohne Dynamik auf Beitragserhöhungen an. Mitte Mai schicken wir unseren Kunden ein Anschreiben und je nach Zielgruppe ein Formular:

- Alle Kunden erhalten ein persönliches Anschreiben. Dieses Anschreiben als Muster finden Sie im Bereich „weitere Unterlagen“
- Über den QR-Code im Anschreiben erreichen sie unser Online-Formular für die Beitragserhöhung. **Jetzt neu:** Für Kunden, die bereits in unserem Kundenportal registriert sind, ist das Online-Formular mit ihren persönlichen Daten vorausgefüllt.
- Basierend auf einer zielgruppenorientierten Ansprache erhalten einige Kunden zusätzlich auch ein gedrucktes Formular.

Natürlich bleiben Sie immer erster Ansprechpartner in der Kommunikation mit den Kunden. Im Anschreiben nennen wir Sie als Kontakt.

Kundenliste

Alle Kunden, die wir anschreiben, finden Sie in der Kundenliste. Folgende Verträge berücksichtigen wir:

- **Aktive GENERATION private oder GENERATION private plus-Verträge**
- Verträge ohne Dynamik
- Verträge ohne Zusatzoptionen
- Verträge ab 2005
- Sofern der Vertrag in den UWP-Fonds investiert ist, muss die Restlaufzeit des Vertrags mindestens 12 Jahre betragen

Weitere Unterlagen

Unter „Weitere Unterlagen“ stellen wir Ihnen den Musterbrief sowie das Formular, das wir an die Kunden verschicken, bereit. Außerdem finden Sie hier weitere Unterlagen für Ihre Beratung.

Ihre Unterlagen als Kopie

Selbstverständlich stellen wir Ihnen alle Unterlagen der Kunden, die wir für Sie angeschrieben haben, auch bereit. Die Kopien finden Sie ab Mitte Mai in der [partner]post oder der BiPRO-Maklerpost – je nach vereinbartem Kommunikationsweg:

Der BiPRO-Schlüssel lautet: **120014006 – Beitragserhöhung**

Bei der [partner]post finden Sie die Unterlagen unter der Kategorie „**Korrespondenz – Sonstiges**“