Standard Life

## Ihr Erfolgsrezept:

# Die Renteninformation

### Die Renteninformation aktiv für das Verkaufsgespräch nutzen:

Die Versorgungslücke spielt bei Beratungsgesprächen zur Altersvorsorge immer eine wichtige Rolle: Mit ihrer Hilfe können Sie Ihren Kundinnen und Kunden aufzeigen, wie wichtig es sein kann, zusätzlich eine private Vorsorge aufzubauen.

### Denn die gesetzliche Rente bietet nur eine Grundversorgung im Alter.

Ohne weitere Vorsorgemaßnahmen lässt sich der gewohnte Lebensstandard im Ruhestand nicht halten. Mit der ausgewiesenen voraussichtlichen Rente in der Renteninformation können Sie anschaulich aufzeigen, wie groß die Versorgungslücke sein wird – und wie durch ratierliches Sparen mit der fondsgebundenen Rentenversicherung Maxxellence Invest sinnvoll zusätzlich vorgesorgt werden kann.

## So machen Sie das Potenzial nutzbar:

- **Gut zu wissen:**
  Die Deutsche Rentenversicherung verschickt die Renteninformationen einmal jährlich automatisch an alle Versicherten, die mindestens 27 Jahre alt sind und fünf Jahre Beitragszeiten erworben haben. Gehen Sie also Ihren Bestand durch und fahnden Sie nach Kunden unter 45.
- Nutzen Sie für die Ansprache das Anschreiben „Anschreiben Akquise Renteninformation“. Viele Kundinnen und Kunden freuen sich, wenn Sie ihnen Hilfe bei der Interpretation der Renteninformation anbieten. Das schafft Gesprächsbereitschaft und Vertrauen!
- Ermitteln Sie mit interessierten Kundinnen und Kunden die Versorgungslücke, beispielsweise mithilfe eines Online-Rechentools. Weisen Sie darauf hin, dass von der Rentensumme weiterhin Kranken- und Pflegeversicherungsbeiträge sowie mögliche Steuern abgehen, die Inflation noch nicht berücksichtigt wurde – und die Rente so um bis zu 40 % geringer ausfallen kann als ausgewiesen.
- Stellen Sie unsere fondsgebundene Rentenversicherung Maxxellence Invest mit ihrer hochwertigen Fondsauswahl und den zahlreichen Individualisierungsmöglichkeiten vor.
- Nutzen Sie die Möglichkeit, in unserem Extranet die Performance unserer Maxxellence Invest bei ratierlichen Zahlungen zu simulieren. Das Extranet finden Sie unter **bs.standardlife.de**

### Starten Sie jetzt durch. Sie haben das Potenzial – gehen Sie es an!

Sollten Sie Fragen haben oder Unterstützung benötigen, sprechen Sie uns an. Wir sind für Sie und Ihre Kundschaft da.

Alle Unterlagen zu diesem und weiteren Erfolgsrezepten finden Sie unter **standardlife.de/erfolgsrezepte**

ERRB/D/1004/IV/10/26

Stand: Oktober 2026

Wir möchten Menschen jeden Geschlechts gleichermaßen ansprechen und wählen daher neutrale Schreibweisen, wo es uns möglich ist. Jedoch bitten wir um Verständnis, dass wir teilweise dem Lesefluss zuliebe nur die binäre oder auch nur die männliche Schreibweise verwenden.

**standardlife.de**
Standard Life Versicherung, Zweigniederlassung Deutschland der Standard Life International DAC
Lyoner Straße 9, 60528 Frankfurt am Main, Telefon: 0800 2214747 (kostenfrei), Fax: 069 66572110
kundenservice@standardlife.de

© 2026 Standard Life. Alle Rechte vorbehalten.