

ERGO Tresorsparen: Beste Chancen fürs Einmalbeitragsgeschäft

Liebe Vertriebspartnerinnen und Vertriebspartner,

die aktuellen Rahmenbedingungen für das Einmalbeitragsgeschäft sind so attraktiv wie lange nicht mehr: Die Zinsen klassischer Bankprodukte sind stark gesunken, die Börsen bewegen sich seit Monaten auf hohem Niveau und viele Kunden suchen nach sicheren und flexiblen Anlagemöglichkeiten für ihr Kapital.

Privatkunden gezielt ansprechen: Tresorsparen als Lösung

Mit „[ERGO Tresorsparen](#)“ bieten wir Ihnen und Ihren sicherheitsorientierten Kunden genau das richtige Produkt: Die ERGO Vermögenspolice Index. Schon ab 2.500 Euro Mindestbeitrag können sowohl kleine als auch größere Beträge sicher und flexibel angelegt werden.

Die ERGO Vermögenspolice Index gehört zu den Top-Produkten für die sichere Anlage von Einmalbeiträgen in Deutschland und erfüllt die Sicherheitsbedürfnisse der Kunden perfekt:

- 100 % „Geld-zurück“-Beitragsgarantie zum Laufzeitende ab fünf Jahren Mindestlaufzeit
- Anlage im klassischen Sicherungsvermögen der [ERGO Vorsorge](#)
- Gewinnsicherung – was einmal dem Vertragsguthaben gutgeschrieben wurde, kann nicht mehr verloren gehen

Derzeit werden [bis zu 4,17 % p.a.](#) Gesamtüberschussbeteiligung beim Tresorsparen sicher verwahrt. Dank hoher Verfügbarkeit und Flexibilität kann bis zu viermal jährlich Geld aus dem „Tresor“ herausgenommen oder jederzeit hineingelegt werden.

Sie suchen eine Lösung für Firmenkunden?

Sie beraten Firmenkunden oder sind im bAV-Geschäft aktiv? Dann empfehlen Sie die [ERGO Investitions-Police](#). Damit bieten Sie Unternehmen eine smarte Lösung, überschüssige Liquidität sicher und flexibel zu parken – insbesondere, wenn Investitionen aktuell zurückgestellt werden.

Nutzen Sie den Aufwärtstrend!

Laut aktuellen Zahlen des GDV ist das Einmalbeitragsgeschäft in der Branche allein im vergangenen Jahr um 10 % gewachsen. Nutzen Sie diesen Aufwärtstrend und sichern Sie sich neue Vertriebspotenziale – mit ERGO Tresorsparen und der ERGO Investitions-Police! Beide Lösungen bieten Ihnen attraktive Ansprachemöglichkeiten für Ihre Kunden und eröffnen zusätzliche Chancen im Neugeschäft.

Ihnen viel Erfolg!

Mit freundlichen Grüßen

Stefan Rönnau
ERGO Group AG
Vertriebsdirektion Pools & Finanzvertriebe Leben
Key Account Manager
Überseering 45 - 22297 Hamburg
stefan.roennau@ergo.de