# Audio file

[Kundengespr„ch Mundart.mp3](https://fhnw365-my.sharepoint.com/personal/pierluigi_salmena_students_fhnw_ch/Documents/Transcribed%20Files/Kundengespr%E2%80%9Ech%20Mundart.mp3)

# Transcript

00:00:05 Speaker 1

Guten Tag, Frau Schmid. Grüezi, Frau Rameli.

00:00:08 Speaker 1

Genau, grüß dich, freut mich, freut es.

00:00:10 Speaker 1

Auch gut nehmt.

00:00:11 Speaker 2

Doch Bänke viel mal.

00:00:12 Speaker 1

Darf ich euch ein Glas Wasser aus Kaffee anbieten?

00:00:15 Speaker 2

Ist es gut. Habe gerade noch gehabt. Danke auf Wiederhören.

00:00:20 Speaker 2

Genau.

00:00:21 Speaker 1

Perfekt, euer Mann, der.

00:00:23 Speaker 1

Ivan Schmid konnte nicht mitkommen. Nein, er hat.

00:00:27 Speaker 2

Nicht gewollt mit OK.

00:00:30 Speaker 2

So ein bisschen Differenz.

00:00:34 Speaker 2

Und ich tue dann updaten und die haben dann aber gesagt, bei einem zweiten Gespräch müsst ihr dann auf jeden Fall auch dabei sein und dass ihr da dann auch informiert ist und wir uns dann auch als zweites entscheiden. Aber hat mir jetzt heute mal vorgeschickt.

00:00:49 Speaker 1

Das ist doch kein Problem, das können wir gut als zweites anschauen und dann könnt ihr ihn irgendwann informieren. Und falls ihr noch Infos von meiner Seite.

00:00:58 Speaker 1

Dann wird es zur Verfügung.

00:00:59 Speaker 2

Ich könnte das gut. Danke, genau.

00:01:03 Speaker 1

Dann haben wir noch gesagt gehabt, dass die Namen weiter müssten wir das Unihockey Turnier haben wir uns richtig.

00:01:08 Speaker 2

Im Kopf ja, der hat so richtig im Kopf. Genau heute ist ja der See weg, gell? Ja?

00:01:13 Speaker 2

Und ja, da spiele ich immer regelmäßig bin ich dann mit dabei und es ist auch so ein ein Highlight in der Region. Und ja, da freue ich mich.

00:01:24 Speaker 2

Da haben wir dann heute Abend noch ein paar Matches.

00:01:27 Speaker 1

Und in welchem Verein, also wo spielen sie denn ohne Hockey? Ich spiele in Biel, Ah super, OK, dann könnt ihr wirklich dort, wo ihr euch das Turnier ausführen, ja.

00:01:37 Speaker 2

Genau einschlafen.

00:01:40 Speaker 2

Ja, wir gewinnen voll.

00:01:41 Speaker 1

Genau, wäre doch schön, sind die Aussichten gut.

00:01:45 Speaker 2

Ja, also wir haben viel trainiert in letzter Zeit.

00:01:49

Und.

00:01:50 Speaker 2

Ja, man weiß nie, wie die anderen Mannschaften unterwegs sind. Auch wir sind auch nicht schlecht.

00:01:57 Speaker 1

OK und?

00:01:58 Speaker 1

Lange spielen Sie denn schon ohne Hockey.

00:02:00 Speaker 2

Wir haben schon über 15 Jahre.

00:02:02 Speaker 2

Das sind ja wirklich schon lange mit dabei. Ich.

00:02:05 Speaker 1

Habe gesehen, es geht darum auch mal ganz früher im Hockey gespielt gehabt, aber dann haben wir uns auch gerade verpasst.

00:02:12 Speaker 2

In den Ferien ja.

00:02:13 Speaker 1

Und wie oft habt ihr da so das Training? Also wir haben schon trotzdem noch.

00:02:17 Speaker 2

Eine Sendung? Ja, also wir tun schon zweimal in der Woche trainieren und dann eben alle Matches.

00:02:24 Speaker 2

Die dann noch dazu kommen. Also.

00:02:26 Speaker 1

Könnt ihr auch pro Woche Match oder.

00:02:29 Speaker 2

Ja, mehrheitlich. Entschuldigung ja, ja, dann ist es.

00:02:29 Speaker 2

In.

00:02:30 Speaker 2

Saison dann schon.

00:02:32 Speaker 1

Susanne Ja.

00:02:34 Speaker 1

Macht Spaß, gut und ein guter Ausgleich zum Shotgun, dann braucht es noch ein bisschen Bewegung. Super, also ich habe mir für das heutige Gespräch eine Agenda vorbereitet, die ich auch hier auflege, dann können wir hier auch ein bisschen schauen, wie wir drin sind.

00:02:53 Speaker 1

Ich will kurz das durchgehen. Und zwar ist es so, dass wir zuerst mal auf die Raiffeisen kurz vorstellen, ihr seid ja bereits Kunde bei uns, also ich will mich nicht langweilen mit den Informationen haben eben trotzdem die eine oder andere Information oder vielleicht auch etwas, was mein Vorgänger noch nicht so ein bisschen zu eurem Nutzzeichen mitteilt, das ist mir immer sehr wichtig, weil wenn man schon gemeinsam profitieren kann, soll man doch auch wissen, nachher bin ich neu erreicht.

00:03:19 Speaker 1

Zuständig nicht neu bei der Raiffeisen, aber ich möchte kurz noch etwas zu mir sagen.

00:03:24 Speaker 1

Ernst. Wir werden einfach zusammen schauen, was sind Eure Erwartungen, was habt ihr für einen Bedarf, was können wir dort euch bedenken. Also für den Bedarf zu Decken anbieten. Wir werden nachher auch noch schauen, was sind eure aktuellen Dienstleistungsprodukte, die ihr bereits bei uns habt, da hat man dort noch optimierungsvorschlag.

00:03:43 Speaker 1

Ich habe gesehen, dass ihr bei der Vorbereitung noch nicht die VACH Mitglieder mitgliedschaftsscheine habt. Entschuldigung.

00:03:50 Speaker 1

Bekomme ich dann da nachher.

00:03:52 Speaker 1

Auch noch dazu, weil das ist so ein bisschen der Eintritt zum von diesen ganzen Sachen zu profitieren.

00:03:58 Speaker 1

Nachher wollen wir.

00:03:59 Speaker 1

Euch ein Hauptthema anschauen über die Lösungsfinanzierung wir wollen die Finanzierungsberechnung machen, um zu schauen, wie setzt sich dort die Eigenmittel auseinander, wie ist ihre Tragbarkeit. Nachher sagt man auch die Amortisation bereits auch schon etwas, aber dort tue ich ihnen dann sicher noch die Frage beantworten und.

00:04:19 Speaker 1

Erklären.

00:04:20 Speaker 1

Hypothekarmodell ist meistens auch noch von Vorteil, wenn die Bank hilft.

00:04:26 Speaker 1

Genau. Und nachher.

00:04:27 Speaker 1

Noch, dass wir eure Altersvorsorge vielleicht dann noch anschauen, wenn uns noch Zeit bleibt. Ich habe mir die 60 Minuten eingeplant, sicher, dass Sie nicht zu spät kommen, das wäre dann schade, den ersten Match zu verpassen, dann ist das für Euch so in Ordnung aktuell, dann würde es mich auch noch morgen nehmen. Was habt ihr für Erwartungen an mich, an die Bank oder an das heutige Gespräch? Dann gebe ich hier auch noch einen Bogen ab, dass ihr da seht, was ich mache, wäre es.

00:04:37 Speaker 2

Genau. Perfekt.

00:04:54 Speaker 1

Für euch.

00:04:54 Speaker 1

Ordnung, wenn ich mir laufend Notizen machen.

00:04:57

Würde.

00:04:58 Speaker 1

Perfekt. Dann dürft ihr mir gerne so sagen, was ihr gerne von mir hättet, wenn.

00:05:03 Speaker 1

Heute nach 6 Minuten den Bahnhof verlassen wollt.

00:05:05 Speaker 2

Also mir ist sicher sehr wichtig, wie sie es schon gesagt haben, eben, dass wir mal wissen, können wir uns das Häuschen leisten, oder?

00:05:13 Speaker 2

Und eben da mit Kombination amortisationsvorsorge kann ich jetzt auch schon von meinem Umfeld.

00:05:21 Speaker 2

Und natürlich dann auch ja, was für ein Modell, das es da gibt. Wie können wir die Hypothek ausgestalten, und das ist mir auch sehr wichtig, dass ich sie kennenlerne. Man ist eine langfristige Zusammenarbeit sehr wichtig und auch, dass ich mich in der Beratung wohlfühle. Raiffeisen ist mir in dem Sinn sehr sympathisch, eben sind wir schon lange Kunden, darum bin ich jetzt auch zuerst hier bei ihnen.

00:05:47 Speaker 2

Ins Gespräch gekommen.

00:05:48 Speaker 2

Und ja, dass Sie da noch etwas mehr erfahren.

00:05:52 Speaker 1

Sehr schön. Dann versuche ich doch eure Erwartungen heute abzudecken und falls noch etwas fehlt, dann kann ich.

00:05:59 Speaker 2

Nie zu sagen. Gerne.

00:06:00 Speaker 1

Super also zum wiederholen eben sicher das Häuschen nachher wegen der Amortisationen die Vorsorge, die Modelle von der Hypothek abklären und halt eben auch das Kennenlernen, damit wir wirklich zusammen eine langfristige Beziehung eingehen können.

00:06:15 Speaker 1

Super, ich tue das noch markieren hier, dass wir sicher nichts vergessen. Wir haben zum einen die Agenda, aber es ist ja wichtig zu schauen, ob wir nachher eure Erwartungen abgeholt haben, wir haben das Kennenlernen, das Ihr mir genannt habt, die Tragbarkeit, Umberechnet, die Amortisation, die Hypothekarmodell und eben noch die Vorsorge, dass man das anschaut zusammen.

00:06:16

Ja.

00:06:37 Speaker 1

Damit ihr so ein bisschen wisst, wie wir die Lösung finden wollen, habe ich hier eine Folie vorbereitet.

00:06:44 Speaker 1

Die Vorbereitung ist zum einen durch eure Seite folgt mit der Zustellung bereits von den Unterlagen von der Liegenschaftsdokumentation, dann habe ich dort die Vorbereitung treffen können, indem sie das Objekt bereits angeschaut bewertet haben.

00:06:57 Speaker 1

Und einfach.

00:06:58 Speaker 1

Heutigen Termin vorbereitet haben. Nachher probiere ich immer bestmöglichst.

00:07:02 Speaker 1

Euer Anliegen zu verstehen und schauen, auf was wir raus wollen, versuchen mit den Kunden, mit euch jetzt konkret eine Lösung zu finden, damit ihr bestmöglich beraten werdet und nachher als Kunde vor allem mit eurem Mann, dem Ivo, entscheiden. Und dann tun wir das, jeden Entscheid nachher das Produkt ausarbeiten. Ist das für euch so in Ordnung?

00:07:28 Speaker 1

Gute Information wegen der Genossenschaft wie gesagt, wir als Raiffeisen, Wir können so ein bisschen distanzieren, wie wir es in einem Genossenschaftsbank.

00:07:35 Speaker 1

Und da haben wir gewisse Vorteile.

00:07:39 Speaker 1

Wir leben zum einen Gemeinschaft, wir engagieren unsere Region also gerade für ihren Eishockey Verein, den sie ja haben. Wir haben so eine Seite lokal halten, wo sie sich auch anmelden könnten und raiffeisenverein gibt es, also da könnte ich alle Mitglieder bei Euch im Club haben, könnten sie sich anmelden und wir würden dort neben dem Mitglied einen kleinen Beitrag machen und.

00:08:04 Speaker 1

Auch gerade so für.

00:08:05 Speaker 1

Ich kann mal das schauen für irgendwelche.

00:08:07 Speaker 1

Tisch setzen.

00:08:08 Speaker 1

Oder sollen wir sie unterstützen, einfach um sie mir zu fragen? Danke super, so ist es so, dass wir eben auch vor allem die Mitbestimmung zelebrieren sollen, wie sehen wir sind eine Genossenschaft und unsere Kunden haben die Möglichkeit anhand eines Anteilscheins Mitglied zu werden, wir haben wie gesagt Lokalhelden, die wir unterstützen, Vereine und so weiter also kann ich wirklich auch aus meinem Verein wo ich bin sehr gut.

00:08:33 Speaker 1

Mit sprechen, das ist wirklich eine große Unterstützung, die wir euch auch anbieten können, anbieten können. Und wir wollen mit gewissen Vorgehensweisen natürlich auch heute für Mohn sorgen, weil alles, was im Voraus regeln.

00:08:45 Speaker 1

Kann ist gemacht.

00:08:48 Speaker 1

Super, das tue ich kurz überspringen, weil dann haben dann den Weg gut zu uns gefunden. Damit sollte es eigentlich zeigen, dass wir sehr, also viel vertreten sind. Wir sagen immer, man kann da irgendwo in die Berge hinauf fahren und findet eine Raiffeisenbank oder eine Raiffeisenbank und da haben sie wirklich jeder ansprechsperson.

00:09:08 Speaker 2

Der ist sehr lässig, ja.

00:09:11 Speaker 1

Jetzt ist ja so das wie ich vorher schon erwähnt habe, jede Raiffeisen regional tätig ist und dann hat natürlich auch noch so jede Bank ihre Spezialitäten. Das grundlegende von Raiffeisen Schweiz ist eine Raiffeisen Member plus, da könnt ihr im Internet all diese Sachen.

00:09:24 Speaker 1

Machen und spezifisch auf unsere Bank ist es so nicht ganz. Wie euer Hobby entspricht das Unihockey aber Hockey, wo wir unterstützen. Wir sind sehr erfolgreich, Sponsoren dürfen vom EHC Biel und haben dort auch jährliche Kundenevents, die wir als Kundenberater unsere Kunden einladen dürfen für einen Match gut zu schauen zusammen.

00:09:48 Speaker 1

Nein, wie schon gesagt, wir arbeiten für einen Unterstützen.

00:09:52 Speaker 1

Unterstützen haben zuerst gerade fusioniert, wie es da steht. Im Juni durften wir die Raiffeisen Seeland und Bielersee zusammenführen und versuchen jetzt von beiden Orten das Beste zu nehmen und alles zu optimieren.

00:10:04 Speaker 1

Das ist gerade passend, das ist mein Hobby, das ich vom Unihockey dann gewechselt habe ist, und darum kann ich euch wirklich sagen, wir werden da sehr schön von der Raiffeisen.

00:10:14 Speaker 1

Seit das in verschiedensten Bereichen.

00:10:18 Speaker 1

Da habt ihr im Hintergrund unseren schönen Bielersee. Wie gesagt, es ist auch die Möglichkeit. Im Sommer könnt ihr bis zu 50% Rabatt haben, wenn ihr Schiff fahren wollt, auf dem See mit der Karte von uns.

00:10:30 Speaker 1

Und wir tun auch den Nachwuchs fördern. Wir wollen die jungen Ausbilder, wir haben.

00:10:37 Speaker 1

In der heutigen Zeit einfach die Lehre dürfen bei der Raiffeisen machen.

00:10:42 Speaker 1

Und ja, wie man sieht, dass ich noch.

00:10:44 Speaker 1

Bin hat es mir allen.

00:10:46 Speaker 2

L. Ist dann viel.

00:10:47 Speaker 1

Ja, was gibt es zu tun? Also ich bin selber auch eine Praxis verantwortlich, ich habe das bei meiner früheren Abteilung schon machen dürfen, ich mache das sehr gerne, mit Jungen zusammenzuarbeiten und jetzt seit diesem Jahr bin ich wieder in der neuen Abteilung zuständig und es macht mir wirklich eine große Freude, aber das ist aufwendig.

00:11:06 Speaker 1

Man ist alles so in den ersten 23 Wochen am.

00:11:08 Speaker 1

Besonders zu erschöpft.

00:11:11 Speaker 1

Weiß auch was.

00:11:11 Speaker 1

Gemacht hat.

00:11:13 Speaker 1

Genau, und das wäre jetzt so ein bisschen ein Exkurs zur Live Musik gewesen. Ihr seht hier, das Beratungszimmer ist groß, sind auch unsere beratenden verteilen auf die Geschäftsstellen die wir haben und dann würde ich noch kurz zu mir kommen.

00:11:27 Speaker 1

Wie gesagt, die Betätigungsindividualkundeberaterin. Jetzt darf ich dann mein zehnjähriges Jubiläum machen. Ich habe die Lehrshow hier bei der Raiffeisen Bielersee gemacht und eigentlich nachher hier recht getreu.

00:11:42 Speaker 1

Habe zwischenzeitlich auch auf diverse Weiterbildungen gemacht. Letzten Sommer dürfen die Finanzberaterin absolvieren und abschliessend erfolgreich. Jetzt warte ich noch gerade auf das Ergebnis vom Planer, aber ich habe schon, egal ob es gereicht hat oder nicht, extrem einen großen Mehrwert, wenn man den Kunden weitergeben kann, erleben kann, weil ich habe dann wirklich sehr viele Sachen gelernt und vor allem eigentlich auch das vernetzte.

00:12:07 Speaker 1

Beraten also nicht, dass wir einfach die Finanzierung anschauen und die restlichen Themen so ein bisschen außer allgemein, und das finde ich sehr wertvoll.

00:12:15 Speaker 1

Wenn sie dort.

00:12:18 Speaker 1

Zusätzlich habe ich auch noch diesen März gerade unsere Zertifizierung, die jetzt neu gekommen ist, erfolgreich abschließen darf. Danke vielmals und bin dort wirklich bedacht, dass ich immer auf dem neusten Stand bin, dass ich halt meine Kunden auch am Optimalsten beraten kann und dass sie sich auch umfassend beraten kann, wegen der merke. Ich werde viele Fragen stellen noch kurz zu den nebenpanklichen Themen, es ist ein.

00:12:44 Speaker 1

So dass ich sehr aktiv.

00:12:47 Speaker 1

B. Mache sehr gerne Sport, aber ich brauche so ein bisschen zusätzlich zu bürojobs, wo ich viel Hocke, gehe sehr gerne reisen gehe das, darf es ein bisschen aus sein, strandferien mal mit dem VW Bus unterwegs sein.

00:13:02 Speaker 1

Weiß nicht ob dir dort etwas Bildchen findet, das euch zutreffend.

00:13:06 Speaker 2

Ist sicher das erste Spannende Ja.

00:13:10 Speaker 1

Seid ihr gerade in den Ferien gewesen, oder?

00:13:13 Speaker 1

Kommt, ist etwas geplant? Noch ja.

00:13:16 Speaker 2

Braucht es jetzt 1, wäre dann mal noch geplant. Genau bekommen wir sicher dann noch darauf zu sprechen, die kostet ja auch einen Button.

00:13:18 Speaker 1

Das ist einfach etwas kosten. Genau das ist einmalig Anlass sehr schön, ja Tip top, da würde ich.

00:13:31 Speaker 1

Gerade.

00:13:31 Speaker 1

Eigentlich zum Gespräch rüber gehen, wenn das bei euch stimmen würde. Und wie gesagt, Ihr werdet mich einfach unterbrechen.

00:13:37 Speaker 2

Mhm, na na.

00:13:42 Speaker 1

Also.

00:13:42 Speaker 1

Sehr viel Information habe ich ja bereits entnehmen dürfen von unserem System und dann habe ich mir erlaubt, da ein bisschen den Punkt zu setzen, der dir stellt, gemeinsam mit eurem Mann zusammen.

00:13:53 Speaker 1

Oh, da würden wir jetzt einfach schauen, dass wir euch.

00:13:55 Speaker 1

Den Rest des Lebensweg optimal begleiten.

00:13:58 Speaker 1

Das, was du siehst, ist das schöne, aber das können wir nicht mehr groß beeinflussen. Und dann tun wir es dort, als dort die Punkte zusammen durchgehen. Zum einen eben Person und Umfeld, da habe ich einfach die Angaben entnehmen können vom letzten Gespräch, das du vor 2 Jahren mit meinem Schlaffänger hatten hat sich da zwischenzeitlich etwas geändert?

00:14:19 Speaker 1

Wir.

00:14:21 Speaker 2

Haben geheiratet.

00:14:22 Speaker 2

Die Corona Zeiten, da sind wir glaube ich, noch nicht verheiratet gewesen, wie wir das letzte Mal hier gewesen.

00:14:27 Speaker 2

Sind aber, so ist es in dem Sinne nicht. Haustiere sind keine dazu lächerlich, von daher das ist die Situation.

00:14:35 Speaker 2

Immer noch gleich. Ja, man.

00:14:36 Speaker 1

Hat die Arbeitswelt Finanzamt? Da haben Sie mich ja bereits mitgeteilt gehabt, dass sie noch den gleichen Job haben. Sie haben dann die Lernkontrolle auch mit dem Yvonne Schmid bei uns und ist das korrekt, weil ich habe die Lohnausweise, die werden mir dann erst noch zugestellt, dass wir etwa ein Einkommen von Hundertachtundneunzigtausend haben, genau.

00:14:57 Speaker 2

Auch meine Korrektur ist korrekt. Wir haben ja beide die.

00:14:57 Speaker 1

Ist das korrekt?

00:15:00 Speaker 2

Den Reifen, so haben dann auch hier gemeinsam sparen.

00:15:04 Speaker 1

Super und.

00:15:05 Speaker 2

Da ändert sich auch nichts gerade inwiefern wir zurückkommen.

00:15:07 Speaker 2

Keine.

00:15:07 Speaker 1

Pflanze.

00:15:10 Speaker 2

Änderung beides genau, nein, das.

00:15:11 Speaker 2

Das ist.

00:15:13 Speaker 1

Tu ich dir das so? Für eine Berechnung wäre, wenn wir dann noch zusammen anschauen.

00:15:18 Speaker 1

Durchgehen so.

00:15:20 Speaker 1

Die Partnerschaft eben. Ihr habt geheiratet. Herzliche Gratulation, Nochwachs.

00:15:27 Speaker 1

Ist noch, also ist keiner vorhanden, keine Kinder sind noch keine, nicht alles ist noch wichtig wegen der Absicherung zu berücksichtigen.

00:15:32 Speaker 2

Nein, ich bin kein da.

00:15:34 Speaker 1

Sie vermocht Auskunft.

00:15:36 Speaker 1

Super die aktuelle Wohnsituation. Wie sieht die aus?

00:15:41 Speaker 2

Also wir wollen nicht ihre ruhehälfte Zimmerwohnung hier im Dorf. Und ja, haben eben immer nur geschaut, wenn wir mal könnten. Ein Traum vom Eigenheim verwirklichen könnten und haben jetzt auch das Objekt gesehen, aber sonst? Ja, sind wir in dem Sinn happy?

00:16:00 Speaker 2

Dieser Wohnung.

00:16:02 Speaker 2

Ja, wir würden uns aber freuen, wenn es etwas mehr Platz gäbe. O

00:16:05 Speaker 1

K ja, verstehe ich genau. Und jetzt wollt ihr dieses Objekt gefunden haben? Wäre das super, wenn wir das zusammen finanzieren könnten. Ihr seht das Vermögen das ihr bei uns habt, das dürften wir schon lange erzählen, aber das weiß.

00:16:18 Speaker 1

Jetzt wollte.

00:16:19 Speaker 1

Ich fragen, ob ihr dort.

00:16:22 Speaker 1

Bankenversicherungsprodukte habt, lasst euch gerne mal reden. Ja, also.

00:16:27 Speaker 2

Wir haben auf den Airbänken haben wir auch noch weiteres Vermögen.

00:16:33 Speaker 1

Dürfte ich dort nach dem Betrag fragen.

00:16:36 Speaker 2

Wieso müssen Sie den wissen?

00:16:38 Speaker 1

Danke vielmals. Das ist eine gute Frage. Ich müsste das wissen, weil ich muss ja nachher bei der Tragbarkeitsberechnung den Finanzierungsplan machen, also wenn ich zusammenstelle, wie sieht es mit den Eigenmitteln aus, wo habt ihr welche Vermögenswerte und dort, wo ihr dort alles berücksichtigen, weil es macht keinen Sinn, wenn wir hier.

00:16:57 Speaker 1

Alles Ausbrauchen und ihr habt vielleicht gar nicht irgendwo anders noch konten und ich würde das voraussetzen. OK ist.

00:17:04 Speaker 2

O.

00:17:04 Speaker 1

Für.

00:17:05 Speaker 1

In Ordnung. Das bringt natürlich alles unter uns, was wir hier bereden. Bankkundengeheimnisse genau, aber so kann.

00:17:05 Speaker 2

Ja, ist gut.

00:17:10 Speaker 2

Hast du gesagt.

00:17:11 Speaker 1

Euch wirklich am besten.

00:17:12 Speaker 2

Beraten. Also ich habe noch ein Sparkonto 17.

00:17:16 Speaker 2

Habe.

00:17:17 Speaker 2

Tausendfünfhundert Franken drauf sind und der Ivo hat dort ein Sparkonto mit 45000 Franken.

00:17:24 Speaker 1

Super, also rund etwa noch zweiundsechzigtausendfünfhundert also.

00:17:28 Speaker 2

Ja, genau.

00:17:28 Speaker 1

Der Bank.

00:17:29 Speaker 2

Anhängen genau, genau so was ich auch verwenden könnte. Perfekt.

00:17:33 Speaker 1

Ja, wir tun nachher gleich bei der Lösung, bei der Lösung, die wir zusammen entwickeln, schauen, was wir.

00:17:39 Speaker 1

Am besten machen.

00:17:43 Speaker 1

Von den Zahlungsverhalten, vom Zahlungsverhalten her habe ich gesagt gehabt, die besitzen uns.

00:17:47 Speaker 1

Seit langem.

00:17:48 Speaker 1

Ein E Bankingvertrag mit ihrem Mann ebenfalls.

00:17:51 Speaker 1

Debitkarten, Kreditkarte, das sind alles bestehende Produkte. Habe auch gesagt, dass sie nach der Heirat Vollmachten gegenseitig haben, weil es sicher UNO optimal ist und da wäre einfach meine Frage, haben sie da noch gerade irgendwie einen Änderungsbedarf oder noch etwas, das Sie wünschen?

00:18:09 Speaker 2

Nein, ist gut. Also wir machen alle Zahlungen mit dem E Banking, also mit Kärtchen, sind wir ausgestattet. Von dem Her sind wir da gut unterwegs, das passt ja super.

00:18:18 Speaker 1

Genau so, wie ihr es macht, ist.

00:18:20 Speaker 1

Auch die Optimale.

00:18:21 Speaker 1

Auf die Möglichkeit zum auch Kosten einsparen E Banking Papiere haben sie ja nicht mehr per Post zugestellt und dann ist das super, den habe ich da hier was das Zahlungsverhalten angeht eigentlich hockeyoptimierung x.

00:18:33 Speaker 2

Vorschlag Super sind wir dann auch noch unterwegs.

00:18:37 Speaker 2

Genau, genau als Postversand genau, genau, super gut.

00:18:45 Speaker 1

Nachher würden wir da weiter gehen. Jetzt haben wir das ein bisschen abgedeckt, von der Vorsorge geht er mich auch schon vorweggenommen, dass der gerade noch nichts hat und dann kommen.

00:18:53 Speaker 2

Wir da mehr dazu. Super.

00:18:56 Speaker 1

Wir haben heute.

00:18:57 Speaker 1

Wie wir es vorher schon erwähnt haben, euer Traum vom Eigenheim, den wir verwirklichen wollen. Hier haben wir aktuell nie die Wohnsituation, ihr habt mir da gesagt gehabt, dass etwa tausendneunhundertfünfzig Franken pro Monat zahlen wollen, einfach so ein bisschen, das ist auch ewig als Annahme, dass man für Gleichrechnung machen kann, ob es dann nachher günstiger oder teurer wird.

00:19:18 Speaker 1

Beim Traum vom Eigenheim müssen wir eigentlich immer als erstes Immobilien anschauen. Da habe ich auch die Dokumentation bekommen, muss ich auch sagen, ich wohne selber auch in Nipsach und weiß genau, wo das Häuschen steht, also sicher optimal, bin dort groß geworden, es wäre schön wenn es klappt und ich würde mich auch freuen, wenn ich dann nachher nebenbei ein bisschen Säcke oder was auch immer und dann sehe, genau.

00:19:35 Speaker 2

Film.

00:19:43 Speaker 1

Standort ist von dem her auch klar gewesen und der Zeitraum ist ja eigentlich auch so schnell wie möglich, dass wir das abschließen können, weil plötzlich ist es weg.

00:19:51 Speaker 1

Genau die sind ja gefragt, die lieben Häuser.

00:19:54 Speaker 1

Nachher ist es schlimmer wichtig, dass wir einfach für die Planung was kommt, ein bisschen von ihnen ziehen und wünsche Bescheid wissen. Steht da gerade etwas an in nächster Zeit?

00:20:06 Speaker 2

Also im Beruf, in dem Sinne Ausbildungen.

00:20:11 Speaker 2

Wie man in Corona Zeiten geheiratet haben, unsere Hochzeitsreise nicht machen können, das wäre sicher etwas, das wir noch gerne machen würden.

00:20:19 Speaker 2

Viele Afrika haben noch geplant. Und sonst?

00:20:27 Speaker 2

Ja, ist das Häuschen unser grosser Traum, mein Wunsch.

00:20:31 Speaker 1

Super perfekt. Habt ihr dort schon einen Anime treffen können, wieviel das Kosten verursachen?

00:20:38 Speaker 2

Würde ja, also wir haben die 1 drauf rühren lassen und die, die uns etwa vorschwebt ist so um die 20000 Franken. Also wir wären dann auch dreieinhalb Wochen unterwegs.

00:20:42 Speaker 1

Ah super.

00:20:50 Speaker 1

Ah, sehr schön.

00:20:53 Speaker 1

Und die Drummer Reise? Oder geht ihr einfach wirklich an?

00:20:56 Speaker 2

Euch oder Rumreisen mit dem Auto? Also ich habe Safari noch einen Essen schön ja und da würden wir schon noch gerne machen, das ist jetzt auch ein.

00:21:06 Speaker 2

Die.

00:21:06 Speaker 2

Wegen dem Haus. Wie es dann aussieht, wenn wie, wo, was, aber wer für dieses Jahr ja.

00:21:13 Speaker 2

Auf der to do Liste super perfekt.

00:21:17 Speaker 1

Und sonst? Irgendwelche Anschaffungen oder Renovationen will er noch geplant haben, wo die weiteren zusätzlichen Liquiditätsbedarf berücksichtigen müssten.

00:21:27 Speaker 2

Ein Auto würde ich mir eigentlich gerne noch basteln, weil wir haben zwar 1, aber es braucht trotzdem recht Abstimmung, weil wir auch beide noch beim Verein und das finde ich ja.

00:21:41 Speaker 2

Ist jetzt etwas, das sicher nicht dringend ist, oder wenn man jetzt das zurückstellen müsste in Bezug auf das Haus, wäre das sicher OK.

00:21:48 Speaker 2

Aber.

00:21:49 Speaker 2

Da ist noch so.

00:21:50 Speaker 2

Das ein bisschen im Raum rumschwirrt so ein Auto ja.

00:21:54 Speaker 1

Und das ist der Kauf von der Lisa und.

00:21:57 Speaker 1

Das schon Offerte.

00:22:01 Speaker 2

Der uns nun vorschwebt ist halt trotzdem so um die 30000. Aber wie gesagt, Wir haben sicher keinen Präsent.

00:22:09 Speaker 1

Super, dann tun wir nachher, wenn wir die Zusammensetzung der Eigenmittel anschauen, gerade schauen, wie wir die Wünsche in Erfüllung bringen können. Ich meine, unmöglich ist es nie, aber vielleicht muss man es halt einfach gerade ein bisschen zurückschieben. Bilderhaus kaufen, jetzt im Vordergrund stehen, aber das mit der Hochzeitsreise verstehe ich sehr gut, dass man das noch nachholen.

00:22:29 Speaker 2

Möchte.

00:22:31 Speaker 1

Super. Also dann wären wir da eigentlich bei.

00:22:34 Speaker 1

Ihren Bedürfnissen schon ein bisschen durch, haben sie noch gerade etwas, das ihnen spontan einfällt oder was sie gegessen haben, sagen?

00:22:42 Speaker 2

Nein, ist alles.

00:22:43 Speaker 1

Super, dann tu ich schnell dann noch mein Rotbaden durchgehen zu Liegenschaften. Es ist immer noch korrekt, das sind die 1,1 Millionen Kaufpreise und zum Renovationsstandard her habe ich eigentlich auch das Gefühl, dass der nicht groß Geld in die Hände.

00:23:00 Speaker 1

Weil das ist ja erst gerade alles erneuert worden. Genau.

00:23:03 Speaker 2

Würde man sich mal so einfach einziehen. Wir haben.

00:23:07 Speaker 2

Jetzt nichts gedacht wo wir müssten erneuern oder machen, klar vielleicht dann irgendwann mal noch ein bisschen Garten oder wie auch immer, aber jetzt nicht das präsent hat.

00:23:16 Speaker 2

Okay perfekt und eben auch das tut einfach, dass man es nachholen kann.

00:23:22 Speaker 2

Und.

00:23:22 Speaker 2

Leben ist alles so sehr schön.

00:23:24 Speaker 1

Ja, schon noch wichtig wegen dem Mietzins, nicht das Modell. Außerdem, also die Doppelbelastung hat.

00:23:29 Speaker 1

Von der Hypothek oder dem Mietzins Personal super perfekt.

00:23:31 Speaker 2

Genau das wäre ein nahtloses Übergang.

00:23:36 Speaker 2

Sehr flexibel, wenn man dann ins Haus ziehen würde. Also jetzt nicht.

00:23:40 Speaker 1

Ah, schön, ja.

00:23:42 Speaker 2

Schon eine Deadliner können wir dann wirklich miteinander abmachen.

00:23:45 Speaker 1

Ah, das ist sehr schön, das ist.

00:23:47 Speaker 1

Ich bin immer wirklich von vorne. Also ich kann ihnen auch sagen, dadurch, dass du mir die Unterlagen bereits im Voraus zukommen lassen, habe ich bereits eine Prüfung machen können. Wir sind dort alle Daten vorhanden und ich kann euch sagen, also ich habe mich den Weg bestätigen, das ist sicher nicht über und darunter bezahlt.

00:24:04 Speaker 1

Wir haben dort interne Schutzmethoden und ich bin ungefähr auf die 1,1 Komma 1 Millionen.

00:24:08 Speaker 1

Und von.

00:24:09 Speaker 1

Her stehen die Problematik oder Priorität Nummer 1 ist sicher schon mal der und der Wert ist gegeben, weil.

00:24:15 Speaker 1

Wir nicht.

00:24:16 Speaker 1

Eine Wertung kommen würden. Das bedeutet, dass wir eigentlich nicht eingesetzt werden müssen. Ich spreche glücklicherweise nicht der Fall.

00:24:21 Speaker 2

Die Nachfrage so hoch ist oder viele, dann nimmt er in der Familie weitergeht.

00:24:30 Speaker 2

Ja, sind sie wirklich sehr fair und habe ich auch das Gefühl gehabt?

00:24:35 Speaker 2

So wie man es beurteilen kann, dass da ein fairer Preis wahrscheinlich ist. Aber schön, sagen Sie das.

00:24:41 Speaker 2

Ja, also.

00:24:42 Speaker 1

Man kann ja ein bisschen schauen, was so rundum bezahlt wird und wieder von korrekterweise gesagt haben, viel geht doch ein bisschen unter den Hand durch die Familie oder eben, man kann so viel anderes bezahlt wird und.

00:24:54 Speaker 1

Dann ist es selber schwierig, auch für uns. Also wir haben in der Vergangenheit auch eher Problematik, ich kann dann nicht auf den Weg kommen und dann ist das doch ein sehr schöner Fall, dass das noch so gut aufgeht und wegen der Werte wieder von den Immobilien in den letzten Jahren gegangen.

00:25:10 Speaker 1

Genau.

00:25:11 Speaker 1

Super also der.

00:25:15 Speaker 1

Würde ich kurz zusammenfassen, was wir besprochen haben, wenn das für sie eine Meinung ist und dann würden Sie mich unterbrechen, wenn das nicht gut wäre.

00:25:24 Speaker 1

Vom Job her habe ich halt die Angaben übernommen. Den Lohn haben wir ja zusammengefasst. Die Hundertachtundneunzigtausend Dienstleistungsprodukte wie E Banking, Kreditkarten, ECK, das sind vorhanden, Kreditkarten sicher auch wichtig für ihre lange Reise, einfach versicherungstechnisch und so, dass sie dort auch die Möglichkeit haben, die Einzahlungsmittel einzusetzen.

00:25:45 Speaker 1

Sie haben als geplante Ausgabe eure Hochzeitsreise. Wenn ihr eigentlich dann mal nahtlos antreten möchte, haben wir dort ungefähr ein Budget gemessen von 20000 und das Auto, das dann noch zusätzlich in Frage kommen könnte mit rund 30000, was aber Priorität 2 ist. Wie ich hoch verstanden habe.

00:26:06 Speaker 1

Genau nachher Ihre Altersvorsorge, die wir dann nachher auch noch anschauen würden. Dort wäre ich extrem dankbar, wenn wir dort die Unterlagen nach dem Gespräch dazu kommen. Ich sage Ihnen dann noch genau, was ich brauche, aber wenn dann wieder pensionskassenausweis dazustehen würde, könnte ich ihnen eigentlich auch noch kosten lösen, wie wir Planung machen, Tragbarkeit im Alter berechnen können.

00:26:26 Speaker 1

Dass wir heute schon schauen können, wieviel das Thema sein sollte, dass wir keine bösen Überraschungen haben und auch so der Absicherung her auf der Pensionskassenausweise ich weiß nicht, ob ihr mich schon mal geachtet habt, sind auch solche Leistungen. Was ist wenn jemand invalid werden würde? Was ist, wenn jemand versteht, dass wir einfach dort möglichst gut schauen können, wie weiter? Im Normalfall ist es ja auch so, dass wenn jemand mal hört, der Unfall liegt oder sterben, dass der Hund will jetzt bleiben, weil das ist eure 4 Wände.

00:26:30 Speaker 2

Sehr gerne.

00:26:56 Speaker 1

Genau nachher bin ich mit der Raiffeisenbank auf den Konten. Ich habe jetzt alles zusammengenommen, privat Sparkonto haben wir.

00:27:04 Speaker 1

Von Hundertsiebzigtausend nachher haben sie mir noch gemeint, bei der A Bank die Zweiundsechzigtausendfünfhundert und jetzt müsste ich dann noch wissen, ob das sonstige finanzielle Mittel noch hat. Habt ihr gedacht gehabt, die Pensionskassen reinzuziehen oder haben sie irgendwie die Eltern, welche noch finanziell unterstützen würden? Ist der empfehlenswert mit der Pensionskasse also.

00:27:27 Speaker 1

Wie Sie sicherlich wissen, ist es so, dass wir die 20% Eigenmittel einbringen müssen vom Kaufpreis, und ich sage immer so, ich bin nicht so ein Fan von Vorbeziehen, weil das tut meistens eure Leistungen kürzen. Ich komme dann nachher.

00:27:40 Speaker 1

Noch gerade bei der Präsentation mit der Folie genau zurück darauf zurück, wenn es.

00:27:46 Speaker 1

Alles möglich wäre eben beispielsweise mit finanziellen Mitteln von den Eltern, wenn das möglich ist, würde ich ihnen empfehlen, so zu tätigen, anstatt Pensionskassen vorzubeziehen.

00:27:56 Speaker 2

Eben. Ich weiß, wir sind ein wenig knapp mit diesen 20%. Es ist eben so, dass ich von meiner Mutter.

00:28:05 Speaker 2

Einen Batzen bekommen also von 100 Hunderttausend für uns Kinder versprochen.

00:28:11 Speaker 2

Nochmals eine Hauswürde kaufen würde, was wir auch schon mal vorbeziehen könnten.

00:28:18 Speaker 2

Hat es mit dir auch noch nicht groß geschaut, aber in dem Sinn, der wäre sicher kein Problem.

00:28:24 Speaker 2

Jetzt, da mal der Betrag dann cremt oder vielleicht in erster Linie mal die Hälfte und dann noch den Rest. Ja, und das ist zugesichert.

00:28:33 Speaker 2

Perfekt.

00:28:34 Speaker 1

Ja, wir schauen.

00:28:35 Speaker 1

Gerade dass es braucht, aber es ist sicher auch sehr wichtig. Es bringt nicht, wenn wir euch das ganze Vermögen brauchen für die eigenen Mittel zu einsetzen.

00:28:42 Speaker 1

Erstens haben wir Ziele und Wünsche oder Läden zu verwirklichen. Zweitens braucht man zum Leben einfach auch für Unvorgesehenes neue Liquiditätsreserven und dort empfehlen wir als Bank so 3 bis 6 Monatsgehälter. Es kommt immer darauf an, wieviel wie man so die Lebenshaltungskosten hat, das wäre sicher wichtig. Was ist so eure monatliche Sparquote, also ihr habt ja gemeinsam mit dem Nachlesen mehr als 15000.

00:29:07

Genau.

00:29:07 Speaker 1

Wieso könnt ihr Ende Monat über das Handwerk mal gesagt Sparen?

00:29:12 Speaker 2

Ja, ich würde sagen, wenn du dich fragst auf Sparkonto, brauche dann trotzdem etwas zum Sparkonto und auch die Steuern. Ich würde sagen, nicht du, etwa dreieinhalbtausend, wo, wo man wirklich nicht braucht respektive.

00:29:32 Speaker 2

Wo man sich auch wirklich verzichten könnte und eben allenfalls dann mal noch ein bisschen schauen, was man vielleicht noch ein bisschen mehr sparen.

00:29:40 Speaker 1

Super perfekt. Dann machen wir doch das mal so berücksichtigen.

00:29:44 Speaker 1

Und eben die Pensionskasse ist bei beiden vorhanden und Vorsorgekonten noch keine, die wir berücksichtigen könnten.

00:29:50 Speaker 2

Nein, ich denke, wer sie kann. Man kann dann auch den richtigen Zeitpunkt, um den irgendwann einmal anschauen und so ein ein Konto einzurichten.

00:30:00 Speaker 1

Genau da können wir.

00:30:01 Speaker 1

Auch noch gerade drauf nehmen habt ihr da sonst noch gerade etwas?

00:30:05 Speaker 1

Ihr ergänzen.

00:30:06 Speaker 2

Wollt, nein, ich glaube, das versuche ich die wichtigsten Sachen ja.

00:30:09 Speaker 1

Super, dann würde ich da gerade mal weiter.

00:30:13 Speaker 1

Wir haben jetzt das Bedürfnis Basislösungen, die wir bereits bestellt haben. Also das ist alles gut, da haben wir keinen Optimierungsbedarf, Vorsorge bekommen dazu und wo man, wollen wir heute Thema kaufen, anschauen, perfekt.

00:30:29 Speaker 1

Dann würden wir eigentlich schon dazu kommen, dass wir schauen, ob ihr euch das ganze leisten könnt. Das wollt ihr euch am brennendsten Lohn präsentieren.

00:30:39 Speaker 1

Ich tu das gar nicht mehr von Hand machen, damit ich das euch da auch gerade visuell kann darstellen und werde laufend bei dem noch gerade Fragen zur Amortisation klären. Wenn das für euch so in.

00:30:49 Speaker 1

Ist super.

00:30:51 Speaker 1

Also wir haben.

00:30:52 Speaker 1

Einen Kaufpreis seht ihr es. So geht das für euch so.

00:30:57 Speaker 1

Wir haben einen Kaufpreis von 1,1 Millionen. Die Eigenmittel, die wir einsetzen müssen, wären Zweihundertzwanzigtausend jetzt habt ihr ja eben gesagt gehabt, von euren Eltern oder von der Mama mit der Hunderttausend haben, also würde ich noch 120 fehlen.

00:31:13 Speaker 1

Ich möchte dort, wir hätten mehr zur Verfügung. Ich schlage aber vor, dass wir wirklich gerade die 20% nehmen, somit muss man keine Pensionskasse einbeziehen und ihr habt noch genügend Liquiditätsreserven und könnt euch, könnten sie vor allem auch die Reise planen. Wenn jetzt die Eltern sagen, sie splitten mit 5050, dann müsste man sich überlegen, ob das von dem Auto eben jetzt schon möglich wäre oder einfach dann, wenn sie sich dazuschuss geben.

00:31:41 Speaker 1

Wir können es sicher so machen, dass ihre Hochzeitreise nachholen könnte. Das Auto wird halt einfach gerade so ein bisschen einen Engpass bedeuten.

00:31:50 Speaker 2

Eben eine gewisse Reserve, weil.

00:31:53 Speaker 2

Ja, eben dann.

00:31:54 Speaker 2

Würde ich ihr dann auch sagen. Gerne die hunderttausend und kann sie da bei der Bank schon mal platzieren, genau wegen der Kündigungsfrist.

00:32:01 Speaker 2

Ist und ich habe genug Zeit ist.

00:32:04 Speaker 1

Ja, das ist sicher sehr gut, weil eben je nachdem, ob es ein Sparkonto ist, ob es in den 3 Monaten Kündigungsfrist.

00:32:10 Speaker 1

Dann.

00:32:11 Speaker 1

Ich die Berechnung machen mit diesen Zweihundertzwanzigtausend. Wir kommen da am Schluss darauf, ob es aufgeht und sonst kommen wir dann immer noch vom Spiel her bisschen mehr als dann werden 220% zweihundertzwanzigtausend und dann hätten wir nachher eigentlich eine Hypothek von Achthundertachtzigtausend total und Banken tun immer.

00:32:30 Speaker 1

Versplitten Wir tun immer schauen, dass die erste und die zweite Hypothek vorhanden sind.

00:32:37 Speaker 2

Und es ist.

00:32:38 Speaker 1

Vorgegeben. Das ist auch bei allen Banken in der Finanzmarktaufsicht und die das hier splitten mit 2 Drittel vom Kaufpreis ist immer die erste und die erste Hypothek bedeutet eigentlich, dass die stehen stehen, der Rest geht in die zweite Hypothek, Differenz zum.

00:32:53 Speaker 1

Umkaufen.

00:32:54 Speaker 1

Ist, und das ist ja so, dass du das zurückzahlen musst innerhalb von 15 Jahren oder bis zur Pensionierung, da muss ich jetzt noch mehr als 15 Jahre bis zur Pensionierung, können wir das so Einberechnen, und das würde bei euch den Betrag geben von der Erstypothek von Siebenhundertfünfzehntausend und in der zweiten Hypothek Hundertfünfundsechzigtausend, sprich die Hundertfünfundsechzigtausend wären das, was man müsste, zurück zehnhunderteinundfünfzig Jahren.

00:33:20 Speaker 2

Und die Erste, die haben sie gesagt oder die bleibt.

00:33:24 Speaker 2

Das ist da der Grund, oder wie hat man das festgelegt?

00:33:28 Speaker 1

Das ist einfach eine der sorgfältig festgelegt, dass eben eine gewisse Hypothek im Alter haben darf. Also das ist einfach mal die Rechnung so, darum habe ich ihnen vorgeschlagen, auch die pensionskassenausweis zuzukommen, weil es heißt eben nicht immer, jeder hat andere Leistungen im Alter, dass es so möglich wäre, dass es weniger dürfte sein als das, und dann wäre es sinnvoll, wenn wir jetzt schon ein bisschen mehr als das.

00:33:52 Speaker 1

Wir müssten.

00:33:54 Speaker 2

Nicht amortisieren müssten und so viel hat wahrscheinlich dann das Haus auch immer wert, oder auch wenn es jetzt einmal wird.

00:33:58 Speaker 1

Genau.

00:34:00 Speaker 2

Mit den Preisen runtergehen.

00:34:02 Speaker 1

Genau das ist wirklich 2. Drittel des Kaufpreises und es kann immer etwas Unvorhergesehenes kommen und andere Zeiten sollten es gewisse Vergangenheiten gerade gelernt haben, aber der Wert sollte garantiert sein.

00:34:19 Speaker 1

Dann würde sich hier ein Eigenmittel eben aus dem Erbfall bezogen Umstehen und nachher den Rest auf eurem Liquide mit.

00:34:26 Speaker 1

Dort würde es dann sicherlich sinnvoll sein, oder man kann darüber diskutieren, ob das Konto von der Bank A zu uns wäre transferieren und dass sie dann auch gerade wirklich eine Hauptbankbeziehung hätten und dass wir nachher schauen könnten, dass wir das Geld bestmöglich zusammen nehmen, auch eben wegen der Kündigungsfristen.

00:34:46

Genau.

00:34:49 Speaker 1

Drauf. Das ist eigentlich das Finanzierungsplan, um es sich auseinandersetzt, und nachher muss es noch die Tragbarkeit berücksichtigt werden. Bei der Tragbarkeit sind es immer 3.

00:35:00 Speaker 1

Die.

00:35:00 Speaker 1

Anschauen. Und zwar ist das die Zinsen, die Amortisation, Nebenkosten, die Zinsen tun wir Kalkulatorisch berechnen auch Sicherheitsgetreu wieder mit 5% sie sind sehr lange sehr tief, dass es rausgehen kann, aber wir sind sicher noch gerade nicht bei diesen 5% und wir wollen euch dort einfach auch Spatzig einrechnen.

00:35:20 Speaker 1

Wenn Sie mal wieder raus gehen, dass sie dort mit einem finanziellen Engpass bekommen haben.

00:35:25 Speaker 1

Der Motivation, wie ich vorhin erwähnt habe, die 15 Jahre, die man machen müsste, das wäre eigentlich die zweite Hypothek. Einfach nachher bei 15 gerechnet wäre jetzt in eurem Fall 11000 Franken, die ihr amortisieren würden und die Zinsen sind natürlich auf das total gerechnet auf 5% die etwa 44000 wäre und Nebenkosten ist ein Punkt der uns nicht zahlen fix, sondern dass sie einfach Unterhaltskosten, die wir auch noch einrechnen. Was bringt Ihnen?

00:35:53 Speaker 1

Wenn man die 2 Dinge schauen, ob sie finanziell die Heizung nicht mehr haben, haben wir ein Problem und dann tun wir die 3 Posten zusammen. Wären bei euch jetzt Kosten im Weg von Sechsundsechzigtausend kalkulatorisch, also nicht so oder effektiv zahlt ist wichtig und nachher geben wir das immer gegenübergestellt mit eurem Einkommen, das ihr mit dem Mann zusammen hundertachtundneunzigtausend habt und das werde ich genau wenn ich das jetzt berechne.

00:36:20 Speaker 1

Eine Tragbarkeit eines Dritten geben, was heißt, das wäre finanzierbar was, da kann ich euch vorher gratulieren.

00:36:29 Speaker 2

Könnt ihr keine.

00:36:29 Speaker 1

Firma haben eine Punktlandung, aber das das ist egal. Das ist perfekt so, das wäre möglich. Genau.

00:36:37 Speaker 1

Jetzt, wegen der Amortisation würde ich euch noch interessieren, gell, Frau Schmid?

00:36:42 Speaker 2

Genau also, was da für Möglichkeiten gibt. Eben hast du von Kollegen gehört, die jetzt auch schon ein Häuschen gekauft haben, dass dann da in Kombination mit der Vorsorge machen.

00:36:52 Speaker 1

Man kann Steuern einsparen, weil das wollt ihr jährlich einzahlen auf eurem Vorsorgekonto. Das könnt ihr auch von eurem steuerbaren Einkommen abziehen, dann mindert das wenig Steuerbelastung Zinsbelastung ist höher, als wenn man es vorbeziehen würde, weil halt die Schuld immer gleich bleibt.

00:37:09 Speaker 1

Genau das wäre so ein bisschen und ich tue es gerne noch aufzeichnen alles.

00:37:13 Speaker 1

Muss der Unterschied so grob ist? Und zwar ist es so bei direktem habt ihr hier anfangs Schuld und nachher gibt ihr immer direkt schuldbegleiche und dann geht ihre Schuld ja Jahr.

00:37:24 Speaker 2

Für Jahr zurück die zweite Hypothek ist der.

00:37:27 Speaker 1

Genau, was genau? Und hier bietet der indirekten Schuld immer gleich, aber ihr werdet hier, wenn ihr die Folie stets euer Säulenkonten, welches ihr gerade dort drüben seht.

00:37:41 Speaker 1

Eichel und nachher?

00:37:43 Speaker 1

Nach einer fixierten Laufzeit, also definitiv Laufzeit. Meistens ist die Passion, oder?

00:37:48 Speaker 1

Bisschen vorher.

00:37:48 Speaker 1

Tut mir das Geld mit dem Konto einmalig nehmen und zurückzahlen und dann haben sie einfach hier so ein bisschen einen größeren gehabt, wo sie nachher zurückzahlen können, aber laufend davon profitieren. In der Vorsorge gibt es Zahlen vom steuerbaren Einkommen.

00:38:02 Speaker 1

Es gibt Tiere, die mit eurem Mann zusammen also gut verdienen. Ist das sicher sinnvoll, weil wer will, nicht Steuern sparen und das ist eine sehr gute Möglichkeit und man hat etwa den Vorstellungskonten Maximalbetrag von aktuell siebentausendsechsundfünfzig Franken, wo sie pro Person einzahlen können, also wird das auch das gerade bedecken, dann könnten sie ja 14000.

00:38:10 Speaker 2

Ja, genau.

00:38:26 Speaker 1

Zusammen OK ist das für euch so in Ordnung und?

00:38:31 Speaker 2

Wen würden Sie jetzt da empfehlen? Also.

00:38:35 Speaker 1

Dann tue ich das gerne auch noch hier zeigen. Ich würde euch jetzt in eurem Fall empfehlen, indirekt zu amortisieren, weil dann könnt ihr einfach wirklich die Steuerersparnisse noch haben, man kann.

00:38:47 Speaker 1

Dort nachher laufend auch die Kontinuität nach 5 Jahren. Wenn ich dann irgendwie wissen saldo drauf haben.

00:38:54 Speaker 1

Und halt einfach alles direkt amortisiert wird. Das ist nachher weg. Also die Liquidität ist nicht mehr vorhanden, ich würde euch sehr die indirekte Amortisation empfehlen, da seht ihr auch noch einmal vor und Nachteile.

00:38:59 Speaker 2

Ja.

00:39:09 Speaker 1

Von diesen beiden Optionen.

00:39:13 Speaker 2

Denke ich, dass sie können etwas, das ich dann auch mit dem Ivo auch noch besprechen, ja.

00:39:17 Speaker 1

Gut, dort seid ihr offen, also von unserer Seite her.

00:39:21 Speaker 1

Wir euch eigentlich einfach den Betrag vorgeben, die 11000 wiedergeben, macht, dass das entscheiden, das wäre ja auch Mischvariante möglich, dass viele sagen 5000 direkt amortisieren und die restlichen 6000 über die Vorsorge genau gut.

00:39:37 Speaker 2

Ist das so? Danke.

00:39:40 Speaker 1

Super.

00:39:42 Speaker 1

Wie gesagt, also das sind alles so Themen, die du mir heute noch nicht ohnehin besprochen haben können definitiv zusagen, aber als ich sie sicher auch beraten möchte, sie wegen der Hypothekarmodelle und wenn Sie da schon ein bisschen damit befasst haben, hat sie sicher auch schon die Begriffe wie Saro, variabel, festhypothek.

00:40:03 Speaker 2

Sagen sagt euch das etwas, oder? Also ich weiß, es ist die Hypothek gibt werden Saron genau ist. Da kenne ich mich ein bisschen zu wenig aus, aber sicher, wo sich dann der Zinssatz.

00:40:17 Speaker 2

Den wir noch nicht fix ist, der weiß sie einfach, aber bin gespannt, wenn sie.

00:40:22 Speaker 2

Wenn sie mir da noch ein bisschen Informationen dazu geben können.

00:40:25 Speaker 1

Sehr gerne.

00:40:26 Speaker 1

Also der Sarah ist eigentlich ein Geldmarktprodukt, das lohnt sich laufend anzupassen. Also dort haben sie nicht wieder bei der Festhypothek einen fixen Betrag, wo sie genau wissen, die nächsten 15 Jahre zahle ich so so viel, dort haben sie einfach die Marge die ich im Voraus mit der Bank definiere und nachher kommt immer der Leitzins von der Schweizerischen Nationalbank drauf und darum wenn sich der Schweizerische Nationalbank Leitzins dort bewegen.

00:40:54 Speaker 1

Haben Sie auch Schwankungen? Jetzt haben Sie das vielleicht mitbekommen, letztendlich schon wieder eine Erhöhung.

00:41:00 Speaker 1

Das spürt ihr halt einfach tendenziell ist.

00:41:04 Speaker 1

Mach da mach ich, bedecke zu Sarah das günstigere.

00:41:08 Speaker 2

Ja, meine Kinder gehört auch von Kollegenfärchen, die dann so ein bisschen gesplittet haben oder sowieso nicht. Die ganze Hypothek für eine Laufzeit.

00:41:18 Speaker 2

Nein, sollen sie da.

00:41:21 Speaker 1

Das finde ich also Splitter hat man diverse Möglichkeiten, zum einen mit dem Produkt und dann zum anderen eben mit der Laufzeit. Ich finde das immer eine gute Idee, weil jetzt gerade bei euch im Fall, wo man ja total hypotech von Achthundertachzigtausend haben ist, trotzdem eine große Summe.

00:41:36 Speaker 1

Und dann macht es Sinn, dass man das nicht einfach auf einmal auslaufen will, weil wenn man jetzt so ein Umfeld hat.

00:41:42 Speaker 1

Weil wir aktuell haben die letzten paar Jahre war es günstiger, jetzt wird es gerade teurer und vielleicht im nächsten Jahr wäre es wieder günstiger. So kann man halt einfach das Risiko, dass man mehr bezahlt diversifizieren, aufteilen und dann finde ich das immer gut, auch von diesem Modell hacken wo man anfängt und sich noch nicht so groß auskennt, sondern die Spritze immer sehr gut, weil dann kann man ja immer noch wenn die Ausläufer sagen das Ende hat mir jetzt besser gefallen wie das andere.

00:42:09 Speaker 1

Und das finde ich jetzt in Ihrem Fall wäre es sicher so. Entweder.

00:42:13 Speaker 1

5050 lässig also 440000 Sarah Vierhundertvierzigtausend festhypotheken. Und wenn Sie dann wetten, kann man zum Beispiel dort auch noch die Laufzeiten.

00:42:23 Speaker 1

Aufzuteilen. Was wird ihnen so entsprechen, denn ich werde ihnen nach dem Gespräch gerne finanzierungsvorschlag noch zunehmen mit gewissen Optionen, dass sie einfach auch mal sehen, dass das finanziell für euch bedeuten würde.

00:42:36 Speaker 2

Ihr findet einen guten Vorschlag, um 5050 aufteilen. Und ja, vielleicht.

00:42:42 Speaker 2

Auch etwas dann noch mit einer längeren Laufzeit, dass man sich vielleicht kalkulieren kann. Und dann haben wir aber trotzdem noch ein gewisses Risiko, das Spiel eben auch drin mit dieser Sharon Hypothek, also von dem her.

00:42:54 Speaker 2

Würden wir da gespendet, sonst Anschlägen und denken so vom Modell her machen wir doch mal irgendwie 5050.

00:43:02 Speaker 1

Super. Und dann darf ich zum Beispiel bei Sarah ist ja die Laufzeit weniger wichtig, weil dort haben sie einfach die Marge oder über die Laufzeit die da.

00:43:10 Speaker 1

Fixiert. Dann nehme.

00:43:11 Speaker 1

Ich eine eine Option mit einer Festhypothek soll ich ihnen dort irgendwie.

00:43:15 Speaker 1

7 Jahre.

00:43:18 Speaker 1

Laufzeit, und zwar auch 5 Jahre. Dann hätten wir auch wieder die Laufzeiten und Beträge aufgesplittert. Super super.

00:43:23 Speaker 2

Ja, ist doch gut.

00:43:25 Speaker 1

Und dann mache ich nachher noch eine zweite Option, dass dann können Sie die Vergleichsrechnung machen, dass wir die Vierhundertvierzigtausend solcher Festhypotheken.

00:43:33 Speaker 1

Noch längerfristig wieder gesagt hat beispielsweise auf 10 Jahre würden Zweihundertzwanzigtausend und auf 5 Jahre zweihundertzwanzigtausend, wäre das ein bisschen länger.

00:43:41 Speaker 2

20000.

00:43:42 Speaker 2

Das doch gut, dann habe ich es mit dem Ivo besprechen würden.

00:43:47 Speaker 1

Mit ihm anschauen und falls ihr irgendwie plötzlich mit dem sprechen wollt, merkt, ihr hättet noch andere Interessen. Also meistens kann man es mit den Unterlagen gerade nachrechnen oder ihr dürft selbstverständlich auch mich jederzeit kontaktieren. Eigentlich am Anfang vergesse ich mein Kärtchen zu geben, hier werden meine Daten.

00:44:03 Speaker 1

Per Mail, telefonisch einfach anrufen oder der Herr Schmid.

00:44:07 Speaker 2

Ja, der ist gelacht.

00:44:09 Speaker 2

So.

00:44:09 Speaker 2

Eigentlich. Frau Schmid. Ja, danke vielmals.

00:44:12 Speaker 1

Perfekt. Genau da hätten wir jetzt eigentlich bereits den Hauptteil gemacht. Also wenn wir hier das Agenda schauen, die Raiffeisen kurz vorgestellt, die Ansprechsperson wie selber vorgestellt, nachher haben wir da eure Dienstleister dienstleistungsnutzen abgeklärt tragbarkeitsberechnung gemacht, wo ich Ihnen glücklicherweise zustimmen werde, dass es möglich wäre, die Objektbewertung im Voraus gemacht, das ist auch kein.

00:44:39 Speaker 1

Das Problem die Amortisationen, wie gesagt würde ich euch indirekt vorschlagen, aber das dürft ihr selbstverständlich abklären. Vom Hypothekarmodul haben wir die 2 Varianten, die ich euch vorstelle und dann die Vorsorge haben wir bereits schon besprochen, ich würde sicherlich eben die Absicherungen für nächstes mal, wenn wir uns berechnen, weil sie sich das alles erklären können.

00:45:03 Speaker 2

Gerne ja.

00:45:04 Speaker 2

Haben Sie.

00:45:05 Speaker 1

Auch noch einen Punkt, den Sie gerne möchten.

00:45:09 Speaker 1

Noch zusammen anschauen? Gehen Sie noch fragen?

00:45:11 Speaker 2

Nein, ist in dem Sinne alles klar? Ja, bin gespannt, ein bisschen.

00:45:19 Speaker 2

Und wie wäre es dann? Weiter geht es mit dem Haus also.

00:45:25 Speaker 2

Ich habe habe ihr gesagt, eine Hausbesitzerin, da sind wir dann sicher auch mal, wie es aussieht.

00:45:29 Speaker 2

Mit der Bank habe ich jetzt so schon mal ein gutes Zeichen, dass das klappen würde. Wie ist da in einem Fall der Ablauf reicht?

00:45:31 Speaker 2

So.

00:45:39 Speaker 2

Das wenn ich ihr nicht einfach.

00:45:41 Speaker 2

Ich zusage, dass wir kaufen könnten.

00:45:45 Speaker 1

In den meisten Fällen reicht es nicht mündlich, weil sie ja auch eine Absicherung haben und davon wahrscheinlich problemlos. Ich halte es alles geprüft, sobald die Lebensweise, die Steuererklärung und die Vorsorgeausweise bekommen habe, das Geschäft ordentlich zu prüfen.

00:46:02 Speaker 1

Dass ich Ihnen nachher einen Finanzierungsbestätigung zukommen lassen kann, das kann ich euch innerhalb von 24 Stunden machen. Nach Erhalt von den Unterlagen.

00:46:11 Speaker 1

Und dann könnt ihr.

00:46:12 Speaker 1

Dem Beleg, das ist dann ein offizielles Dokument zu Verkäufern und eben euer Interesse somit bei dem Giro, dort steht nachher drauf, dass die Bank das Geschäft geprüft hat und wir mit euch würden die Finanzierung.

00:46:24 Speaker 2

Machen OK, ja, das ist gut, aber dann sage ich es ihr schon mal mündlich. Ja genau, dass der gut aussieht und ja eben, man hat dann sowieso noch.

00:46:33 Speaker 2

Mit dem Livia.

00:46:34 Speaker 2

Anschauen, aber ich denke, dass man dann.

00:46:37 Speaker 2

Wir sagen das mal wirklich interessiert sind.

00:46:40 Speaker 1

Genau, ja, ich würde sicher noch mündlich nach dem heutigen Gespräch, weil ich denke, das kommt auch sehr gut an für die Verkäufer, wenn du gerade so Bescheid geben wird, dass da plötzlich noch sich ändern und eben wie gesagt, wenn du mir heute am Abend nach einem umgekehrten wir die Unterlagen auf das Mail tun und dann kann ich eigentlich morgen bis am Abend bereits schon die Finanzierungsbestätigung noch zukommen, weil wir dann nachher im Kalender gerade.

00:47:04 Speaker 1

Stundenzeit reservieren, dass ich das machen kann und dass wir dort zu knapp kommen, weil dann nehmen wir das Wochenende.

00:47:10 Speaker 2

Ist sehr gerne.

00:47:11 Speaker 1

Ja, und nachher würde ich vorschlagen, dass wir zusammen einen Folgetermin machen würden, weil es würde mich auch sehr interessieren, auch mal reinlassen, Schmidlehre kennenlernen. Ich habe einen Mann und dann kann man dann alles zusammen besprechen. Ich könnte dann schon Kreditverträge vorbereiten, wenn sie mir schon definitiv dazu sagen würden und dann könnte man das gerade zusammen unterschreiben. Das ist sicherlich die Absicherung anschauen noch.

00:47:33 Speaker 1

Und dann kann man es auf dem Postweg.

00:47:35 Speaker 2

Machen ja, das ist gut.

00:47:36 Speaker 1

Wie ist das für euch so gut? Sorge super. Also dann werde ich noch zurück zu euren Erwartungen kommen, um die abzuholen. Ihr habt mir erwähnt gehabt, dass vor allem das Haus, das ihr finanzieren möchtet, die Tragbarkeit und das haben wir eigentlich Erwartungen erfüllen können, gibt es da noch etwas? Wer ist gut gewesen?

00:47:57 Speaker 2

Habe mich sehr wohl gefühlt von den Themen sind auch sehr speditiv.

00:48:02 Speaker 2

Der hat sehr gut gepasst. Ja, danke.

00:48:04 Speaker 1

Sehr schön, danke euch vielmals. Ich habe gedacht eben nicht, dass ich noch ein bisschen spatzig seid, nicht, dass ihr zu spät kommt und nachher irgendwie ist noch der erste Match verpasst.

00:48:15 Speaker 2

Ja, schade, ja.

00:48:15 Speaker 1

Das wäre sehr schade und mir würde es jetzt auch noch Wunder nehmen. Also ich weiß, dass sie bei uns Konten haben und was bräuchte es so, dass sie jetzt bei uns abschließen würden, wenn sie vergleichen würden mit einer anderen Bank, so den Zins hätten und ich die Zinsen offerieren würden nachher.

00:48:34 Speaker 1

Einen Finanzierungsvorschlag aber einfach das im Voraus schon ein bisschen Weise auf was?

00:48:37 Speaker 1

Nicht achten dürfen.

00:48:39 Speaker 2

Ja, es muss sich an die persönliche Beratung sehr wichtig, so ist man sehr sympathisch. Sie haben es auch gesagt, so nahe.

00:48:43 Speaker 2

Ich habe es auch gedacht, ich komme zuerst mal zu Ihnen. Ich möchte jetzt sicher dann, da die Offerte mal prüfen und wenn wir dann das Gefühl haben, ja, wir sind noch ein bisschen unsicher, dann würde man vielleicht noch zu der A Bank gehen, aber grundsätzlich ja.

00:49:04 Speaker 2

Ist mir die Beratung wirklich das A und o und.

00:49:08 Speaker 2

Dass man sich da gut ausgehoben gefühlt und ja, eben, es hat jetzt auch einen Wechsel gegeben und man hat sich eine langfristige Zusammenarbeit.

00:49:17 Speaker 2

Aber haben wir jetzt heute?

00:49:18 Speaker 2

Wohl gefühlt ja.

00:49:20 Speaker 1

Super also wie ich am Anfang erwähnt habe, ist schon das Zeug da, hat auch nicht geplant etwas zu ändern, weil ist ja immer schön wenn man so ein Kundenportfolio aufbauen kann, dann ist es schade, wenn man es mal ausgebaut hat, dass man dann das gerade wieder verlässt. Man hat es auch so angenehm durch das heutige Gespräch, also ich bin dort wirklich gewollt durch sie zu unterstützen und es würde mich extrem freuen, wenn wir die den weiter weg zusammen gehen könnten, wenn ich euch dort unterstützen.

00:49:46 Speaker 1

Schützen und dann wird mir ein Folgetermin. Nächste Woche wird es für euch passen, ja.

00:49:50 Speaker 1

Was haben wir machen?

00:49:52 Speaker 1

Gleiche Zeit wie ein Tag lernen ich möchte zusammen ist.

00:49:55 Speaker 2

Das gut, sehr gut. Genau.

00:49:56 Speaker 1

Super, perfekt. Dann tun wir das so finde ich.

00:50:02 Speaker 1

Und jetzt würde es mich noch.

00:50:05 Speaker 1

Weiterempfehlen. Ich habe auch schon in der Vorbereitung ein zweites Kälbchen mitgenommen. Nicht, dass das Gefühl hat, ich bin noch jemand anderes.

00:50:12 Speaker 1

Bezahlen. Aber ich finde es halt trotzdem auch wichtig, weil es ist von dem, was wir leben als Berater. Wir geben uns stets Mühe und es ist schon das schönste oder das beste Kompliment, wenn uns jemand weiterempfehlen würde. Jetzt habe ich gerade gedacht, bei euch im Unihockey Turnier wäre ich das vielleicht noch eine Chance.

00:50:30 Speaker 1

Hat euch das heutige Gespräch gefallen, könntet ihr das so weiter?

00:50:34 Speaker 2

Empfehlen könnt ihr bei der Frau weiterempfehlen.

00:50:36 Speaker 1

Ja super, das freut mich sehr. Danke vielmals.

00:50:38 Speaker 2

Gibt es im Kreis immer mal wieder jemanden, der ein Häuschen anschaut oder sich interessiert?

00:50:44 Speaker 1

Genau das ist ja ein Markt, der nie oder selten schlafen gehen. Genau super, dann wären wir eigentlich schon am Schluss, wenn sie keine Fragen mehr hätten und wenn etwas sein sollte. Unklarheiten sind wie gesagt einfach melden und dann kann man bis morgenpost.

00:50:53 Speaker 2

Alles gut, ja.

00:51:00 Speaker 2

Es ist so gut. Danke vielmals, super perfekt wiedersehen Frau Ramen, danke.

00:51:01 Speaker 1

Frau Schmid.

00:51:04 Speaker 1

Also schönen Tag, viel Glück ade.