## Bestandskundenpotenzial im ratierlichen Sparplangeschäft nutzen – mit Riester-JahresCheck und Deka-FondsSparplan Check



Neben der Neukundengewinnung spielt auch die Bestandskundenansprache eine immer größere Rolle. Die Beratung schafft eine erhöhte Kundenzufriedenheit und -bindung und zusätzliche Neugeschäftspotenziale.

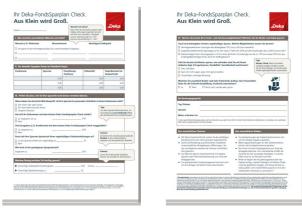
- Wir unterstützen Sie bei der regelmäßigen Ansprache Ihrer Riester- Bestandskunden mit dem Beraterleitfaden zum Riester-JahresCheck.
- Kommt die Vorsorge Ihrer Riester-Bestandskunden auf die Zielgerade, nutzen Sie unseren neuen Check Riester-Auszahlungsphase und die dazugehörigen Beraterleitfäden zur erfolgreichen Gestaltung der Auszahlungsphase.







Zur gezielten Bestandskundenansprache bieten wir Ihnen einen "Sparplancheck", der den aktuellen Fondssparplan-Status mit den aktuellen Wünschen und Zielen des Kunden abgleicht. Ziel ist die Erhöhung des Sparplans durch einen Abgleich der Ziele mit dem aktuellen Sparplanbestand.



Deka-FondsSparplan Check

TIPP: Zusätzlich gibt es für die schnelle Ansprache im Servicebereich bzw. zur Auslage in der Geschäftsstelle auch die Kurzversion "Quick-Check".

Riester-JahresCheck Riester-Check Auszahlungsphase und Beraterleitfäden

Stand: Februar 2019 // OE 52 0201 03-10