

Achtung Rentenbeginn

Ruhestandsplanung
richtig gedacht



Die Rentensituation ist die am Besten vorhergesagte Krise in Nachkriegsdeutschland



Friedhelm Busch
(deutscher Wirtschaftsjournalist)
11. April 2005 in Mannheim

Agenda

1

Standard Life stellt sich vor

2

Unsere neue Ruhestandslösung: FREELAX^{SOFORT}

3

Auf Bewährtes zurückgreifen: WeitBlick mit Auszahlplan

4

Die Kombination macht's: Sofortrente + Auszahlplan

5

Fazit

Meine VITA

25 Jahre im Vertrieb

Debeke

Standard Life

● 4 JAHRE

● SEIT 2002

Strategic Relationships Consultant bei der Standard Life Versicherung und dort seit 2002 in unterschiedlichen Positionen im Unternehmen tätig.

Seit 2021 verantworte, berate und begeistere ich mit Leidenschaft und Überzeugungskraft einen Teil unsere strategischen Partner. Zu meinen Hauptaufgaben gehören unter anderem die Entwicklung und Umsetzung von Vertriebsstrategien und Vertriebskampagnen, Prozessoptimierungen in der Zusammenarbeit sowie Marktbeobachtungen und Repräsentation auf Messen und Veranstaltung.

DENIS BRNIC

Versicherungskaufmann (IHK)
Strategic Relationships Consultant
Distribution Germany and Austria

M: +49173-3004633

E: denis.brnic@standardlife.de

H: www.standardlife.de



Meine VITA

17 Jahre in der Versicherungsbranche



Standard Life

● 6 JAHRE

● SEIT 2022

Sales Promotion Specialist bei der Standard Life Versicherung.

Seit 2022: Entwicklung kreativer Konzepte und verkaufsfördernder Maßnahmen für das Produktspektrum sowie deren Umsetzung. Aktive Markt- und Wettbewerbsbeobachtung sowie Weiterentwicklung von Vertriebs- und Kommunikationskonzepten inkl. deren Planung, Steuerung und Realisierung.

Durchführung von Schulungen und Trainings sowie Präsentationen von Produkt- und Servicekonzepten.

Robert Paul
Sales Promotion Specialist
Diplom-Betriebswirt
Marketing Germany

E: Robert.Paul@Standardlife.de



Wir sind Teil der Phoenix Group: groß, finanzstark und krisenfest

Verlässliche Größe

Standard Life Deutschland und Österreich gehören zu Standard Life International DAC mit Sitz in Dublin, Irland – mit mehr als 500.000 Versicherungsverträgen und Versicherungsvertragsvermögen von rund

28,5 Milliarden Euro¹

der zweitgrößte Versicherer Irlands, wo **Standard Life seit 1834** präsent ist

Seit 2018 ist Standard Life Teil der Phoenix Group, **gegründet 1782** und mit rund

**12 Millionen
Versicherungs-
verträgen¹**

und einem verwalteten Vermögen von **369,7 Milliarden Euro¹** einer der größten Lebensversicherer Europas

Investmentpartner

Wir wählen die Fonds in unserem Portfolio sorgfältig und nachhaltig aus. Die kontinuierliche Suche nach weiteren hochkompetenten Investmenthäusern ist für uns Teil unserer Investmentkompetenz. Neben hochwertigen Fonds von handverlesenen Asset-Managern bieten wir die erfolgreichen Fonds unserer Partner

**abrdn, Vanguard und
Franklin Templeton**

an, die zu den renommiertesten Investmenthäusern der Welt gehören

Kapitalausstattung

Standard Life International DAC:

240 %¹

Phoenix Group:

189 %¹

Ratings und Finanzkraft

Die Finanzkraft der Phoenix Group bestätigt die Rating-Agentur Fitch mit einem sehr guten

**Gruppen-Rating
von AA-**

Erfahrung

**Knapp 200 Jahre
Erfahrung**

unserer Lebensversicherungsgruppe kommen den Kunden von Standard Life International DAC zugute

¹ Stand: 31.12.2022.

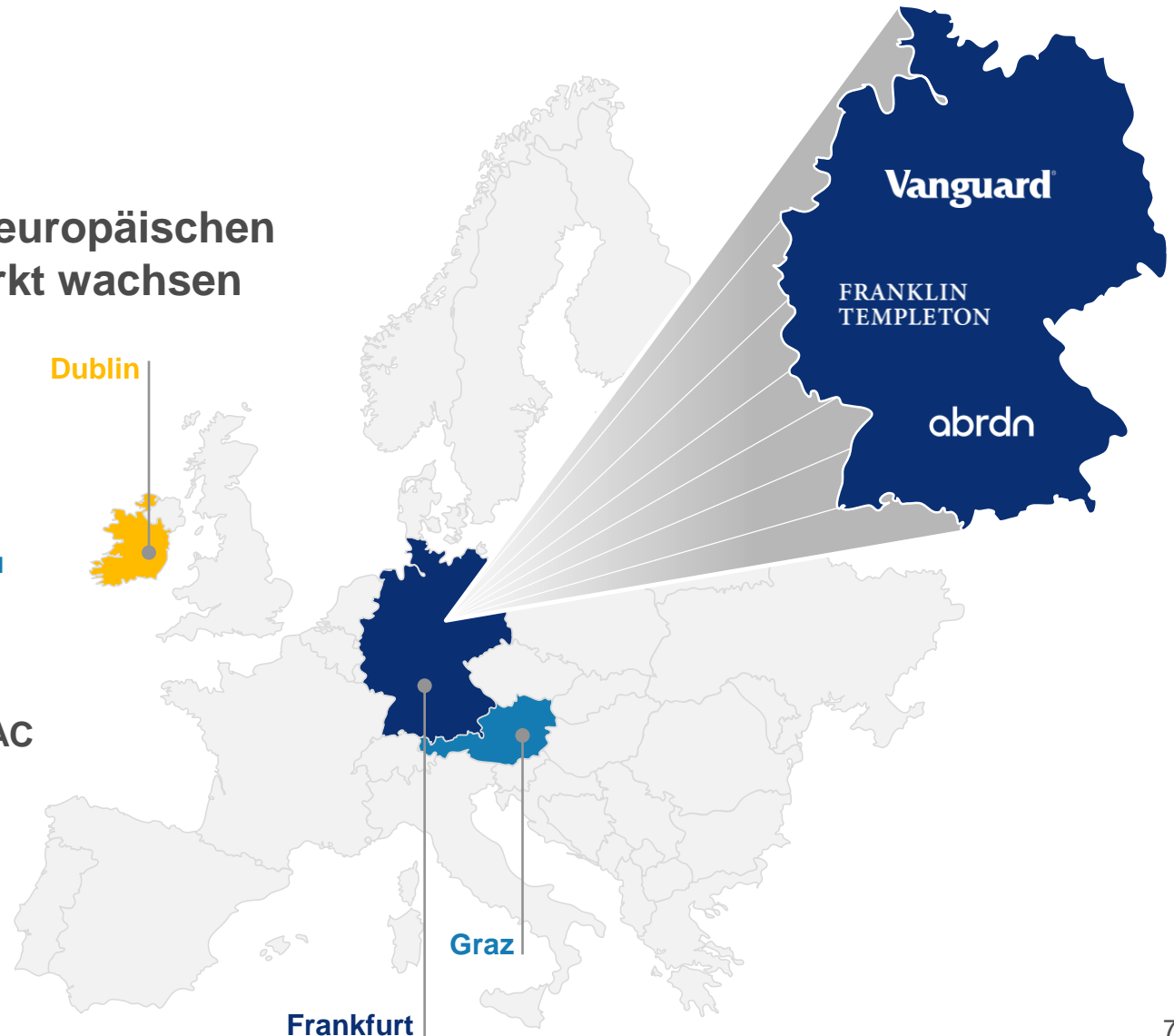
Standard Life



Ziel: Im europäischen Markt wachsen

32

Milliarden Euro¹
verwaltetes
Vermögen
Standard Life
International DAC



Produkte für jeden Anlass

Von Kapitalaufbau bis Nachfolgeplanung

An die Biometrie gedacht?

ALTERSVORSORGE

RUHESTANDSPLANUNG



WEITBLICK

PARKALLEE

MAXCELLENCE INVEST

FRELAX^{SOFORT}



KAPITALAUFBAU

KAPITALVERWENDUNG



Teil 1: Grundlagen der Ruhestandsplanung

Teil 2: Sicherung lebenslangen Einkommens

Teil 3: Weitere Inhalte der Ruhestandsplanung

Teil 4: Umsetzung der Ruhestandsplanung



Die Rentensituation ist die am Besten vorhergesagte Krise in Nachkriegsdeutschland

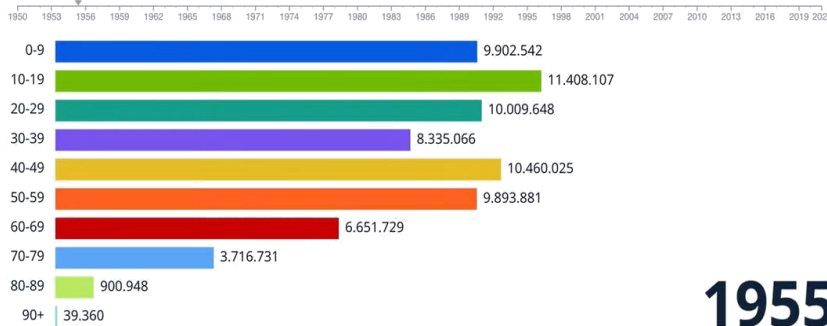


Friedhelm Busch
(deutscher Wirtschaftsjournalist)
11. April 2005 in Mannheim

Wir werden immer älter ... Wirklich!

Deutschland wird immer älter

Bevölkerung in Deutschland nach Altersgruppen



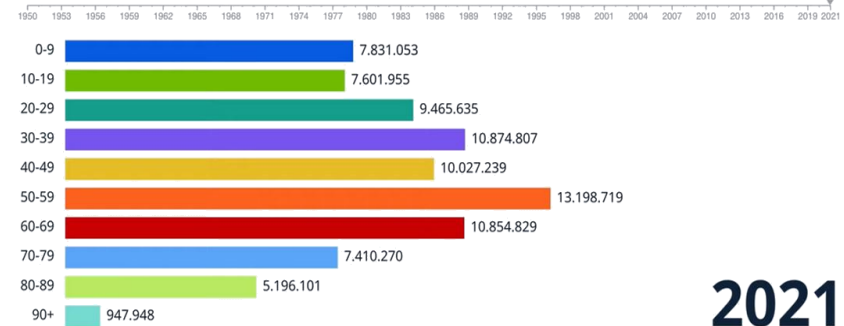
1955

statista

Quelle: UN Population Division

Deutschland wird immer älter

Bevölkerung in Deutschland nach Altersgruppen



2021

statista

Quelle: UN Population Division

Die Deutschen leben immer länger. Sagt die **Statistik**. Heute geborene Jungen können im Schnitt mit gut 90 Jahren rechnen, sofern der Trend der vergangenen Jahre anhält. Zum Vergleich: Der Jahrgang 1970 hatte bei Geburt durchschnittlich etwa 80 Jahre vor sich.

Wir werden immer älter ...

Die Zielgruppe für die Rente wächst stetig!

Startseite → Presse → 12,9 Millionen Erwerbspersonen erreichen in den nächsten 15 Jahren das gesetzliche Rentenalter

Presse

12,9 Millionen Erwerbspersonen erreichen in den nächsten 15 Jahren das gesetzliche Rentenalter

6,2 Millionen Deutsche sind zwischen 60 und 64 Jahre alt¹ und benötigen Beratung bei der Sicherung ihrer Alterseinkünfte!

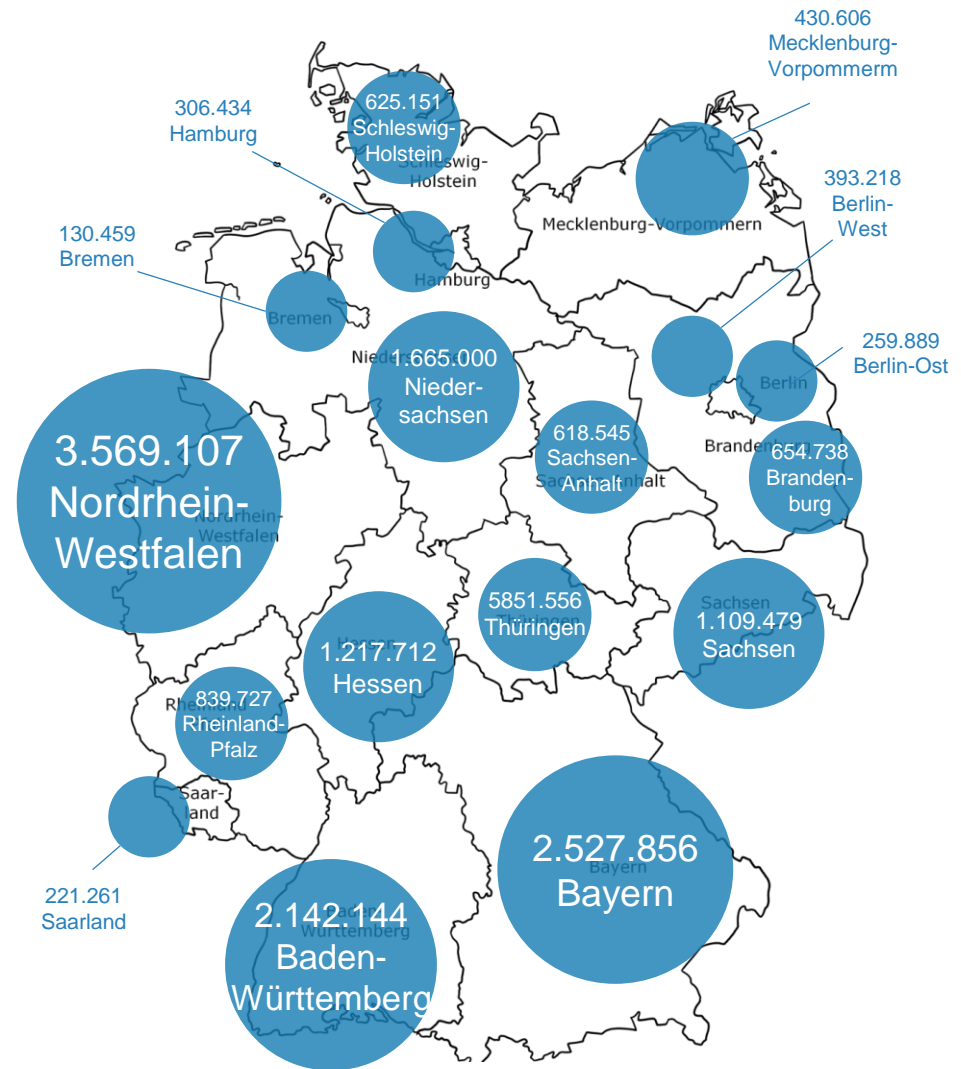
Die Altersrenten

Zahl und Höhe der gesetzlichen Bruttobezüge im Schnitt

Zahl der Altersrenten

Durchschnittlicher Bruttobetrag der Altersrenten nach mindestens 35 Versicherungsjahren in Euro

	Männer	Frauen	
1.593	Saarland	1.744	1.226
1.564	Nordrhein-Westfalen	1.752	1.242
1.531	Hamburg	1.698	1.316
1.524	Hessen	1.689	1.247
1.521	Baden-Württemberg	1.730	1.213
1.515	Berlin Ost	1.618	1.413
1.492	Rheinland-Pfalz	1.648	1.197
1.483	Schleswig-Holstein	1.641	1.218
1.471	Niedersachsen	1.632	1.187
1.466	Bremen	1.631	1.213
1.458	Bayern	1.634	1.196
1.426	Berlin-West	1.575	1.273
1.402	Brandenburg	1.516	1.287
1.364	Sachsen	1.499	1.235
1.363	Mecklenburg-Vorpommern	1.457	1.267
1.353	Sachsen-Anhalt	1.477	1.233
1.346	Thüringen	1.469	1.226
<hr/>			
1.467	Durchschnittliche Bruttorente im Bundesgebiet	1.637	1.234
<hr/>			
1.310	Durchschnittliche Zahlbetrag im Bundesgebiet	1.462	1.101

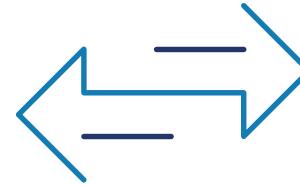


Quelle: Deutsche Rentenversicherung, Rentenatlas 2022: Die Deutsche Rentenversicherungen in Zahlen, Fakten und Trends, Stand 2022.

Die Krise der gesetzlichen Rentenversicherung

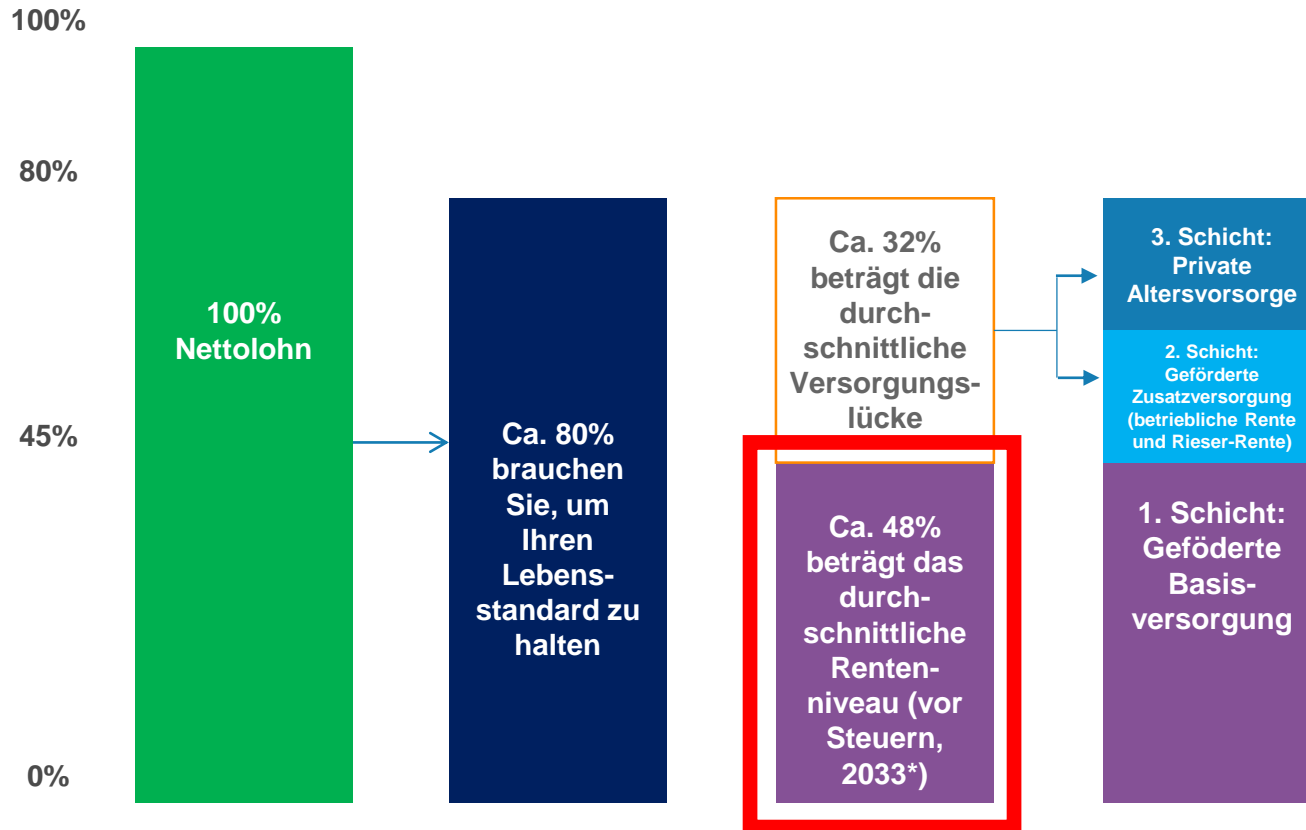


Private Vorsorge
Für alle ein Muss



Flexible Produkte
Für ein
abwechslungsreiches Leben

Versorgungslücke schließen – so geht's!



Quelle: Sparkasse Finanzgruppe Beratungsdienst Geld und Haushalt, Budgetkompass fürs Älterwerden, Stand 2020.

* Berichte aus der Rentenversicherung 2022, Im Alter weiterhin gut abgesichert, Stand 30. November 2022.

Rentenlücke berechnen

Musterfall



Die Rechnung

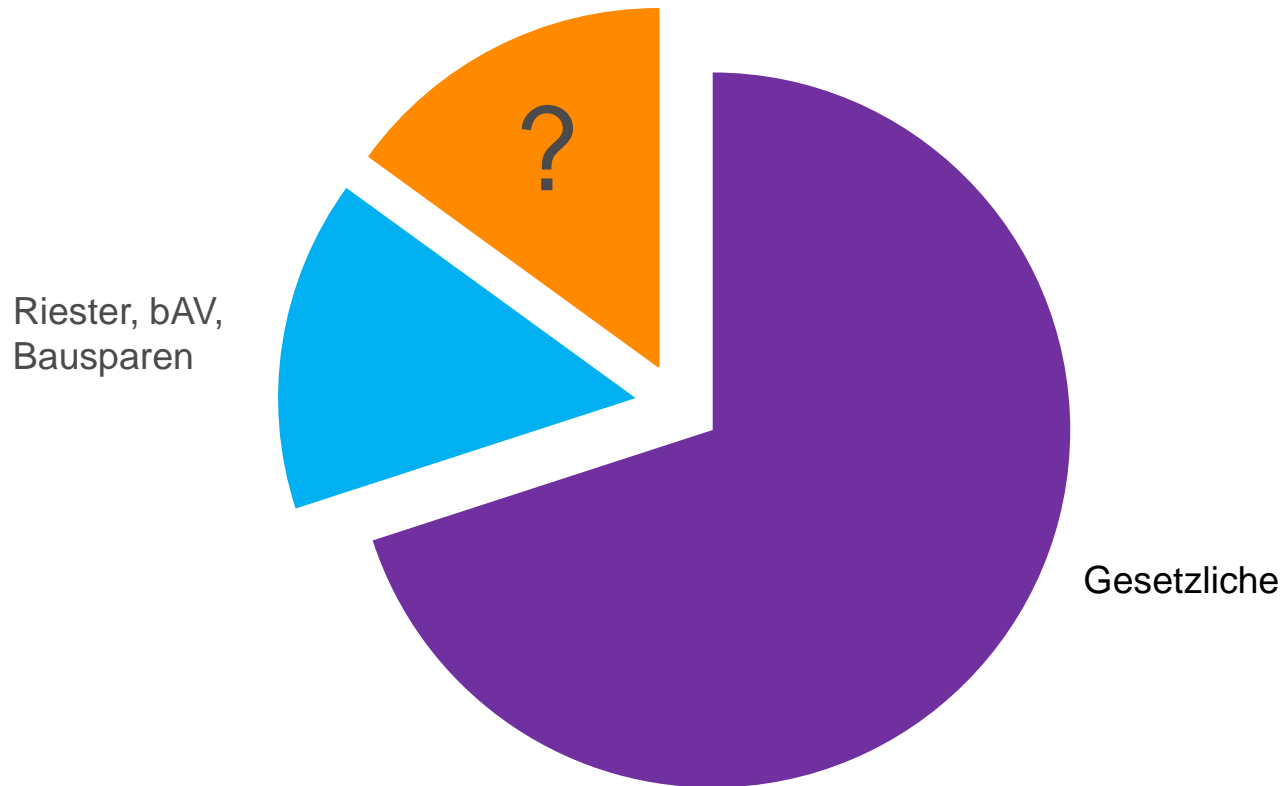
Ein 50-jähriger Arbeitnehmer ermittelt seine Rentenlücke. Sein Bruttoeinkommen beträgt 4.200 Euro. Für den Weg zur Arbeit wendet er monatlich 200 Euro auf (jährlich 2.400 Euro):

Letztes Nettoeinkommen	2.900 Euro
Bedarf (70 Prozent)	2.030 Euro
Zu erwartende Rente	1.600 Euro
+Betriebsrente	+150 Euro
+Riester	+120 Euro
+Mietinnahmen	keine
Zwischensumme	1.870 Euro
Verlust auf Inflation (2% p.a. in 12 Jahren)	-395 Euro
Saldo	1.475 Euro
-Kranken- und Pflegeversicherung	-210 Euro
-Steuern	-250 Euro
=Rentenlücke (Bedarf)	1.015 Euro



Wurde auch alles berücksichtigt?

Wie sind i.d.R. die Sparbeiträge investiert?



Zielgruppe

Situation der Kundinnen und Kunden

Wie verhalten sich Kunden und Kundinnen, wenn es um das angesparte Kapital geht?

- Reichen die laufenden Einnahmen aus, um die laufenden Ausgaben zu decken?
- Wie viel wird für die eigenen Bedürfnisse eingesetzt?
- Welcher Teil des Vermögens soll ganz oder in Teilen an die nachfolgende Generation vererbt werden?
- Wie viel kann angesichts der schwer kalkulierbaren Lebenserwartung überhaupt verbraucht werden?
- Wie viel wird für Unvorhersehbares (als lebenslange Reserve) zurückgehalten?

Fazit: Entsparen und sparen in Kombination

Plötzlich im Ruhestand

Lösungen
für einen
entspannten
Lebensabschnitt



Rente und Auszahlplan

Vorteile der Kombination

Die Grundlage der Rente. Ist am Ende des Geldes noch Leben übrig?

» Wer lebenslange Ausgaben hat, braucht auch ein lebenslanges Einkommen.

Eine Rentenzahlung bietet das – sie ist nicht in erster Linie ein Investment, sondern eine Versicherung gegen das Risiko, länger zu leben, als das Geld reicht.



Professor Dr. Jochen Ruß

Geschäftsführer des Instituts für Aktuar- und
Finanzwissenschaften (ifa), Ulm

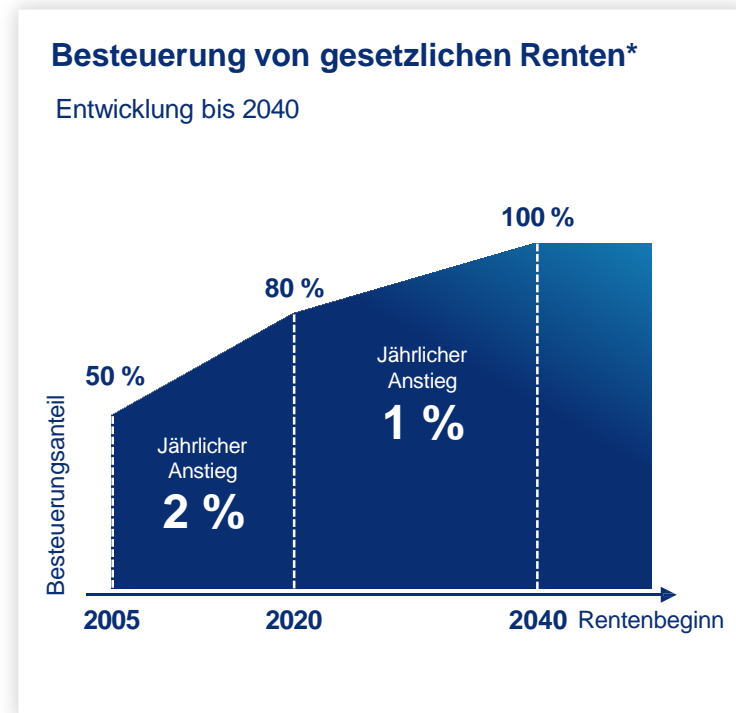


Private Rentenversicherungen werden steuerlich begünstigt

Aktuell werden bereits 82 % der gesetzlichen Rente besteuert, ab 2040 werden es 100 % sein.

Anders bei der privaten Rentenversicherung:

Kommt es zur Rentenauszahlung, sinkt der zu versteuernde Ertragsanteil abhängig vom Rentenbeginn. Je später man sich die Rente auszahlen lässt, desto weniger Steuern werden fällig.



* Quelle: Deutsche Rentenversicherung

**Garantiert simpel.
Garantiert sicher.**

**Die FREELAX^{SOFORT}
von Standard Life**



FREELAX^{SOFORT}

Standard Life

**FREELAX^{SOFORT} – unsere
neue sofortbeginnende
Rentenversicherung**

**Garantiert
simpel.**

**Garantiert
sicher.**

**Eine clevere
Lösung für alle.**

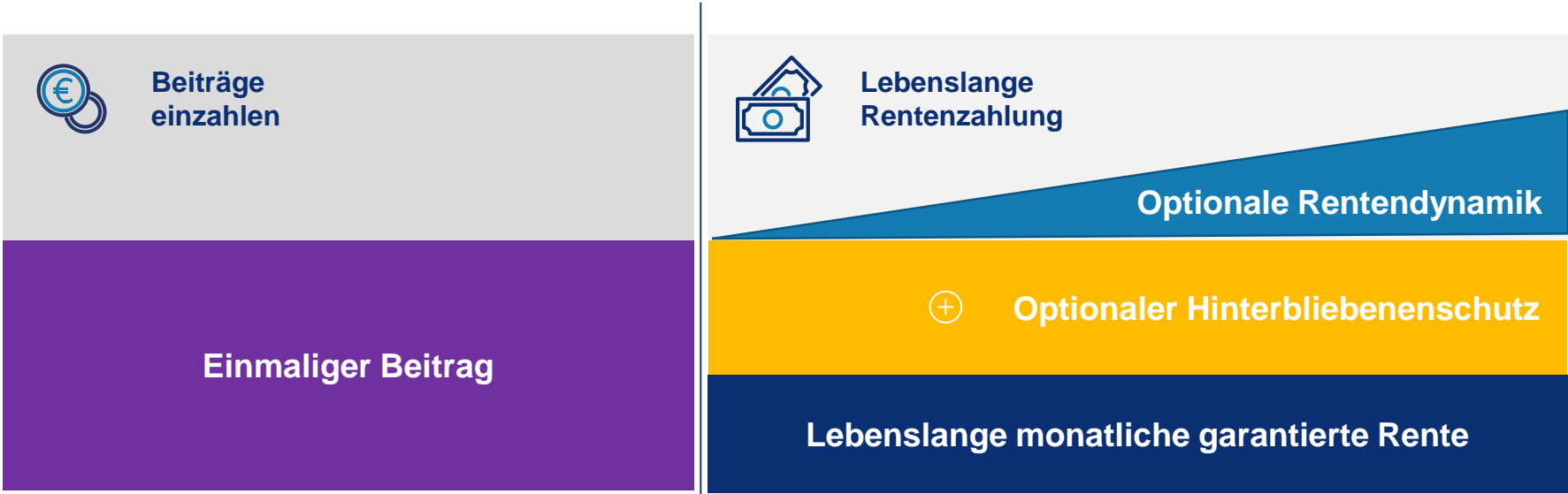
**Einmal investieren,
ein Leben lang profitieren**

Mit der FREELAX^{SOFORT} von Standard Life sichern Sie Ihren Kunden auch im Ruhestand regelmäßige Einkünfte ab.

Mit der aktuell höchsten garantierten Rente im Markt.¹

Funktionsweise unserer sofortbeginnenden Rente

FREELAX^{SOFORT}



Rentenzahlung von Beginn an – ein Leben lang!

Optionale Ergänzung:

 **Hinterbliebenenschutz** durch Einschluss einer Garantizeit oder Kapitalschutz

FREELAX^{SOFORT} – Optionen für die Rente

Ihre Kunden wollen nichts dem Zufall überlassen?

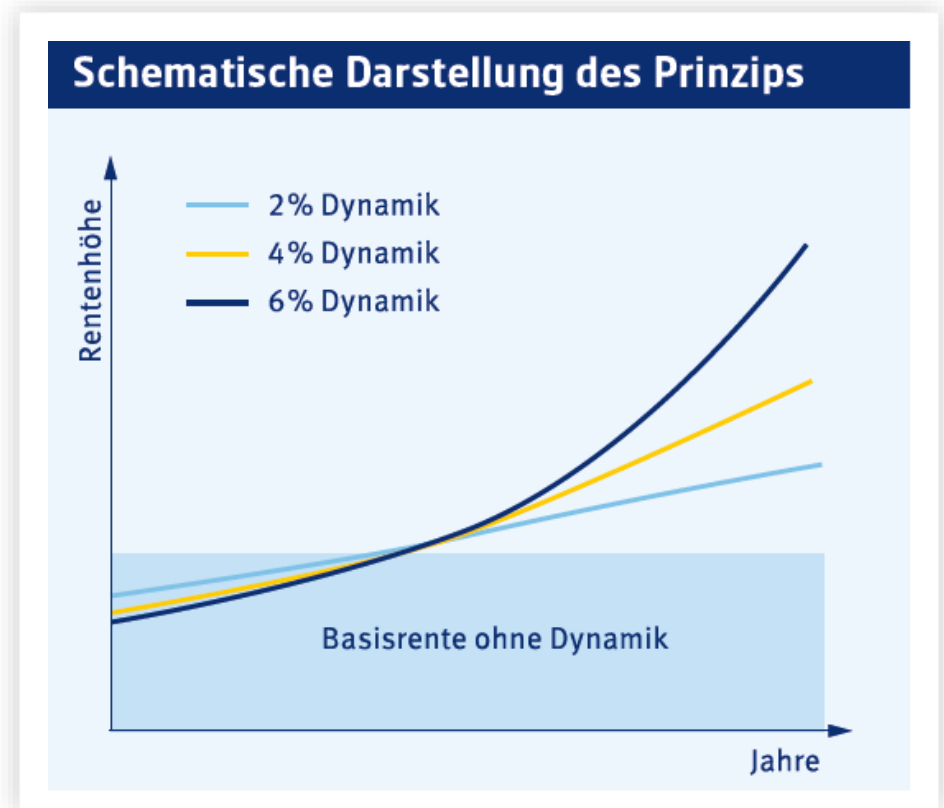
Mit FREELAX^{SOFORT} wissen Kunden vom ersten Tag an ganz genau, wie viel Rente sie in den nächsten Jahren beziehen werden.

Gleichbleibende Rentenzahlungen oder **garantierte** jährliche Steigerung zwischen:

- 0,1 % und 8,5 % jährlich
- Bei 100.000 Euro für einen 65-Jährigen

Rentendynamik	Monatliche garantierte Rente ¹
0 %	410,57 €
1 %	360,04 €
2 %	312,98 €

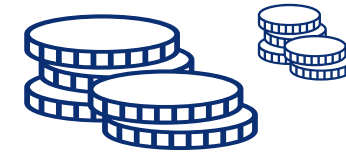
¹ Eigene Berechnung.



FREELAX^{SOFORT}

Kosten einfach erklärt und faire Vergütung für unabhängige Berater

	Kosten im Neugeschäft	Bei Rentenübergang von Standard Life Verträgen *
Abschluss- und Vertriebskosten bei Vertragsabschluss/		
	5,80 %	0%
Verwaltungskosten		
Stückkosten	36 € p. a.	36 € p.a.



Auf Wunsch bis zu 100 % Courtageverzicht möglich für Honorarberatung

* für die Verrentung bestehender Rentenversicherungsverträge von Standard Life

Garantierter Verrentungszins erklärt!

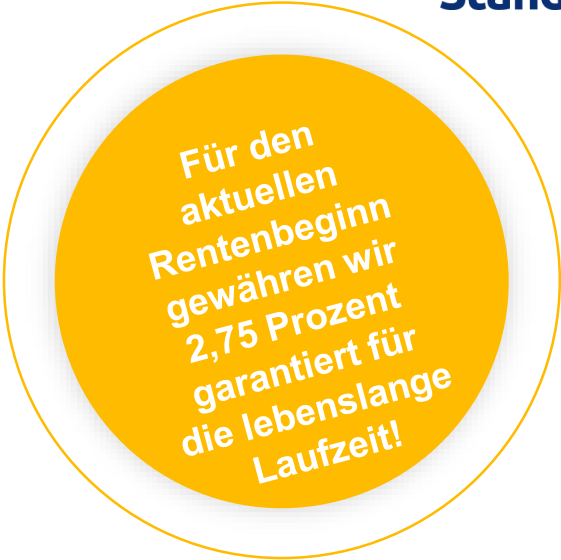
Die Rentenhöhe einer Sofortrente wird mit den aktuellen Rechnungsgrundlagen ermittelt:

- **Sterblichkeit** bzw. **Erlebenswahrscheinlichkeit**,
- **Zins** und
- **Kosten**.

Ein deutscher Versicherer darf aktuell nur einen Zins von höchstens 0,25 Prozent garantieren. Eine Rente, die höher ist, resultiert aus den Überschüssen, die in der Regel einmal im Jahr neu festgelegt werden.

Wir richten uns nach der aktuellen Zinsstrukturkurve und berechnen auf deren Basis die Rente.

Unsere Garantierente ist aktuell insgesamt höher, als die überschussbeteiligten Angebote deutscher Anbieter (Zinssituation).



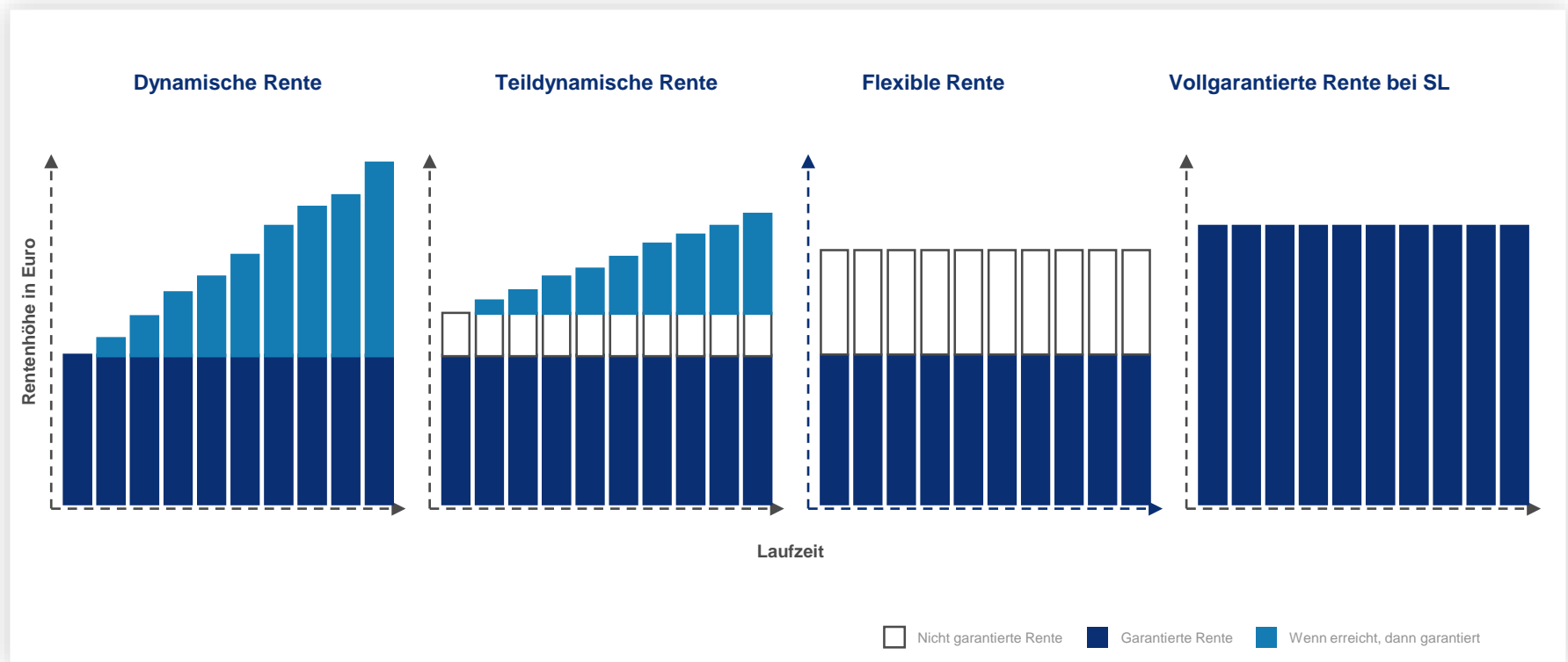
Für den
aktuellen
Rentenbeginn
gewähren wir
2,75 Prozent
garantiert für
die lebenslange
Laufzeit!

Für den Kunden stellt sich die Frage:

Lieber den Spatz in der Hand,
oder die Taube auf dem Dach?

Aktuell bekommt er von uns die
Taube in die Hand!

Überschussverwendungssysteme im Rentenbezug



Lebenslange Ausgaben brauchen lebenslange vollgarantierte Einnahmen!

Marktblick: Lebenslange Rente mit FREELAX^{SOFORT}

Rentenzahlung Stand: Juni 2023

	Versicherer	Tarif	Tariftyp	Zahl- Beitrag*	Tarif- Beitrag	Gar. Rente	Ges. Rente*	TFS nach Beginn	RBZM	
Standard Life	1. NÜRNBERGER VERSICHERUNG	sofort beginnende Rentenversicherung (NR3203)	Normal	100000,00	100000,00	301,95	417,13	RGZ	teildynamisch	427,22 Euro RGZ
	2. württembergische Der Fels in der Brandung.	SR (SR)	Normal	100000,00	100000,00	302,64	413,70	RGZ	teildynamisch	
Standard Life	3. Allianz	PrivatSofortRente Klassik (R3EB)	Normal	100000,00	100000,00	302,56	407,90	RGZ	teildynamisch	398,63 Euro KAP
	4. WWK Eine starke Gemeinschaft	Rente classic (KVS22 NT)	Normal	100000,00	100000,00	294,40	385,00	RGZ	teildynamisch	
	5. die Bayerische Wohlfühlversicherung	Sofort beginnende Leibrentenversicherung mit Garantielaufzeit (17860)	Normal	100000,00	100000,00	291,25	384,49	RGZ	teildynamisch	
	6. HanseMerkur	Vario Care S	Normal	100000,00	100000,00	303,13	369,87	RGZ	teildynamisch	
	7. HDI	Sofort Privatrente (RSN22)	Normal	100000,00	100000,00	296,22	368,70	RGZ	teildynamisch	
	8. HanseMerkur	Vario Care M	Normal	100000,00	100000,00	299,97	366,01	RGZ	teildynamisch	
	9. Alte Leipziger ALH Gruppe	RentAL (RV11)	Normal	100000,00	100000,00	294,04	344,92	RGZ	teildynamisch	
	10. CONDOR VERSICHERUNGEN	C26	Normal	100000,00	100000,00	243,54	339,60	KAP	dynamisch	
	11. CONDOR VERSICHERUNGEN	C26	Normal	100000,00	100000,00	243,54	339,60	KAP	teildynamisch	
	12. canada life	GARANTIE INVESTMENT RENTE	Normal	100000,00	100000,00	311,84	311,84	KAP	dynamisch	

**Beispiel: Eintrittsalter 67, 100.000 Euro, Rentengarantiezeit 10 Jahre und Kapitalschutz,
Rentenbezug dynamisch und teildynamisch**

Marktblick: Lebenslange Rente mit FREELAX^{SOFORT}

Rentenzahlung Stand: Juni 2023

Rentenbezugsform „dynamisch“ im Vergleich zu unserer vollgarantierten Rente

Ohne Hinterbliebenenschutz	Garantie-Rente	Gesamt-Rente*
FREELAX ^{SOFORT}		433,02 €
Württembergische	315,85 €	315,85 €
Allianz	315,45 €	315,45 €
Hanse Merkur	311,31 €	311,31 €



Bei einer jährlichen Steigerung um 3 % hätte der Kunde nach 15 Jahren bei SL ca. 12 % mehr Rente erhalten!

Kapitalschutz	Garantie-Rente	Gesamt-Rente
FREELAX ^{SOFORT}		398,63 €
Condor	243,54 €	339,60 €
Canada Life	311,84 €	311,84 €
Continental	273,93 €	273,93 €

Beispiel: Eintrittsalter 67 (01.01.1956), 100.000 Euro, Rentenbezug dynamisch

Marktblick: Lebenslange Rente mit FREELAX^{SOFORT}

Rentenzahlung Stand: Juni 2023

Rentenbezugsform „teildynamisch“ im Vergleich zu unserer vollgarantierten Rente

Ohne Hinterbliebenenschutz	Garantie-Rente	Gesamt-Rente*
FREELAX ^{SOFORT}		433,02 €
Württembergische	315,85 €	426,91 €
Allianz	315,45 €	423,97 €
WWK	306,70 €	399,00 €

Kapitalschutz	Garantie-Rente	Gesamt-Rente
FREELAX ^{SOFORT}		398,63 €
Condor	243,54 €	339,60 €
Alte Leipziger	242,83 €	299,71 €
Hanse Merkur	229,27 €	299,36 €

Beispiel: Eintrittsalter 67 (01.01.1956), 100.000 Euro, Rentenbezug teildynamisch

Quelle: Soffair (eigene Berechnung), Juni 2023. *Die möglichen Leistungen inkl. Überschussbeteiligung können nicht garantiert werden.

Marktblick: Lebenslange Rente mit FREELAX^{SOFORT}

Rentenzahlung Stand: Juni 2023

Rentenbezugsform flexibel im Vergleich zu unserer vollgarantierten Rente

Ohne Hinterbliebenenschutz	Garantie-Rente	Gesamt-Rente
FREELAX ^{SOFORT}		433,02 €
Württembergische	315,85 €	448,33 €
Allianz	315,45 €	438,89 €
Volkswohlbund	299,01 €	411,00 €

Ohne Hinterbliebenenschutz	Garantie-Rente	Gesamt-Rente
FREELAX ^{SOFORT}		398,63 €
Condor	243,54 €	339,60 €
Continental	273,93 €	337,99 €
Volkswohlbund	217,06 €	337,00 €

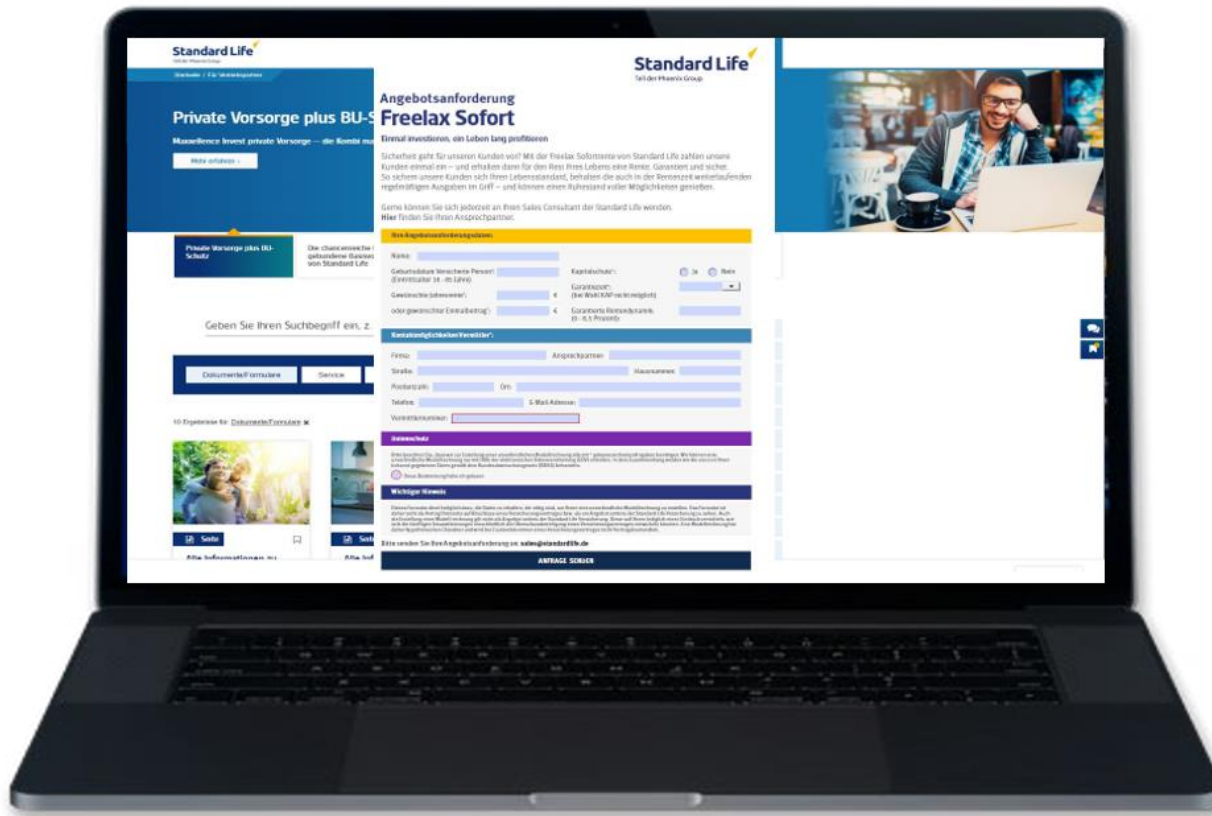
Beispiel: Eintrittsalter 67 (01.01.1956), 100.000 Euro, Rentenbezug dynamisch

Angebotsanforderung

Wir rechnen für Sie

FREELAX^{SOFORT}

Wird zu Beginn nicht in unserem Angebotsprogramm zur Verfügung stehen.



Angebot erhalten Sie über Ihren persönlichen Ansprechpartner Angebotsanforderungsbogen an:

sales@standardlife.de

Regionale Sparringspartner für Ihre Berater

Ansprechpartner für Ihr Angebot

Michael Franke
Senior Sales Consultant und zertifizierter Spezialist für Ruhestandsplanung (FH)





Ilja Kunde
Senior Sales Consultant und zertifizierter Spezialist für Ruhestandsplanung (FH)

Hannes Molkenthin
Strategic Relationship & Sales Consultant





Andreas Schmitt
Strategic Relationship & Sales Consultant und zertifizierter Spezialist für Ruhestandsplanung (FH)

Ludger Bräutigam
Senior Sales Consultant (B.A.) und zertifizierter Spezialist für Ruhestandsplanung (FH)





Timo Röhr
Strategic Relationship & Sales Consultant und zertifizierter Spezialist für Ruhestandsplanung (FH)

Francesco Lo Cicero
Senior Sales Consultant, Dipl.-Kfm. (FH) und zertifizierter Spezialist für Ruhestandsplanung (FH)





Florian Heck
Strategic Relationship & Sales Consultant und zertifizierter Spezialist für Ruhestandsplanung (FH), Versicherungsfachmann (IHK)

Wulf Pade
Strategic Relationship & Sales Consultant und Unternehmensentwickler für Vermittlerbetriebe (IHK)





Tobias Müller
Sales Consultant, Betriebswirt (VWA) und Versicherungsfachmann (BMV)

Michael Schiffner
Senior Sales Consultant und zertifizierter Spezialist für Ruhestandsplanung (FH)





Thorsten Kratzer
Strategic Relationship & Sales Consultant und zertifizierter Spezialist für Ruhestandsplanung (FH)




Ihr direkter Weg zu unseren Sales Consultants

Bedeutung

Rentenerhöhung für Bestandsverträge & Basisrenten

Für den
aktuellen
Rentenbeginn
gewähren wir
2,75 Prozent
garantiert für
die lebenslange
Laufzeit!



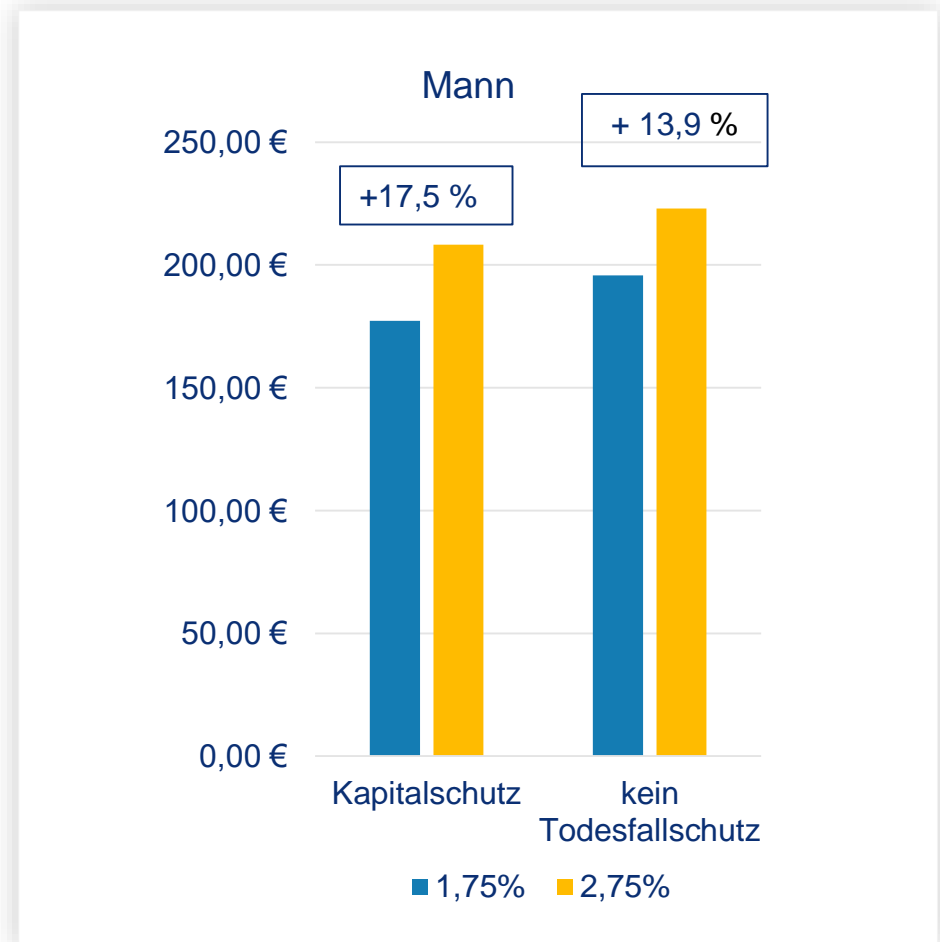
Rentenerhöhung zum 01.08.2023 (im Vergleich zum 01.06.2023)

Auswirkung der Erhöhung auf den Rentenübergang: Bisex-Tarif

Rentenübergang (courtagefrei)

Musterfall:

- 65-jähriger Mann
- 50.000 Euro Kapital
- Kapitalschutz¹ und ohne Todesfallabsicherung



¹ Kapitalschutz bis Alter 90 abhängig vom gewählten Tarif.

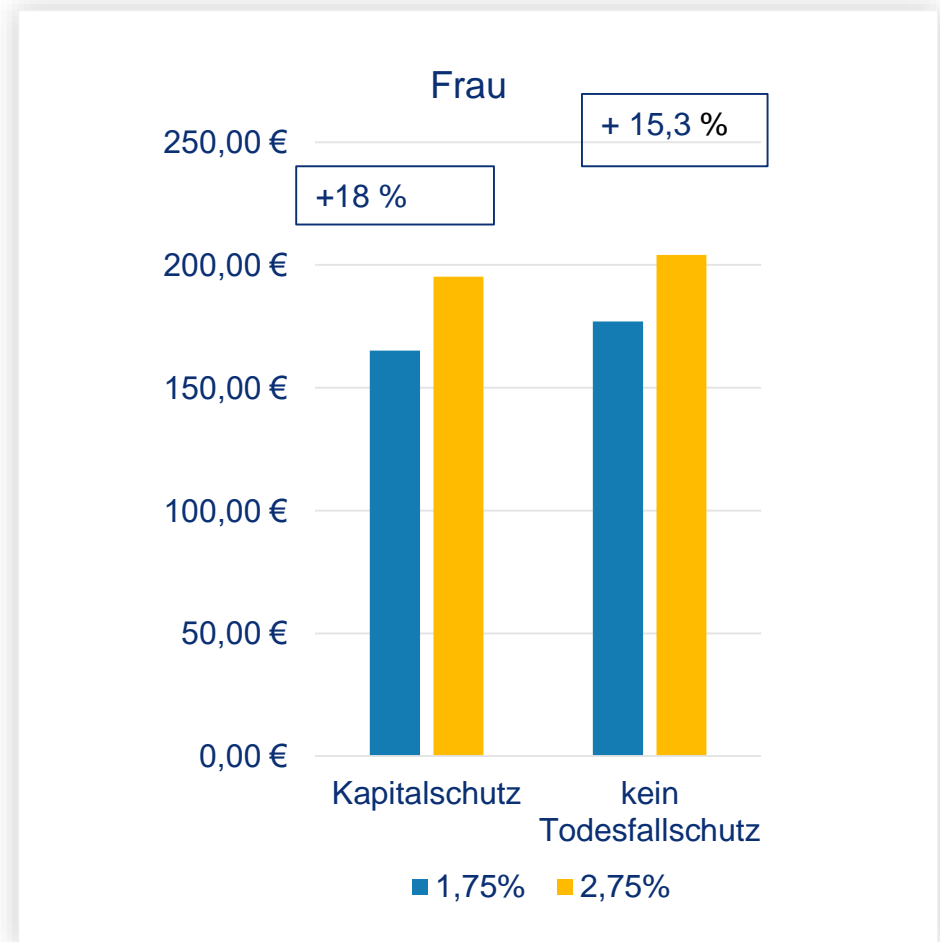
Rentenerhöhung zum 01.08.2023 (im Vergleich zum 01.06.2023)

Auswirkung der Erhöhung auf den Rentenübergang: Bisex-Tarif

Rentenübergang (courtagefrei)

Musterfall:

- 65-jährige Frau
- 50.000 Euro Kapital
- Kapitalschutz¹ und ohne Todesfallabsicherung



¹ Kapitalschutz bis Alter 90 abhängig vom gewählten Tarif.

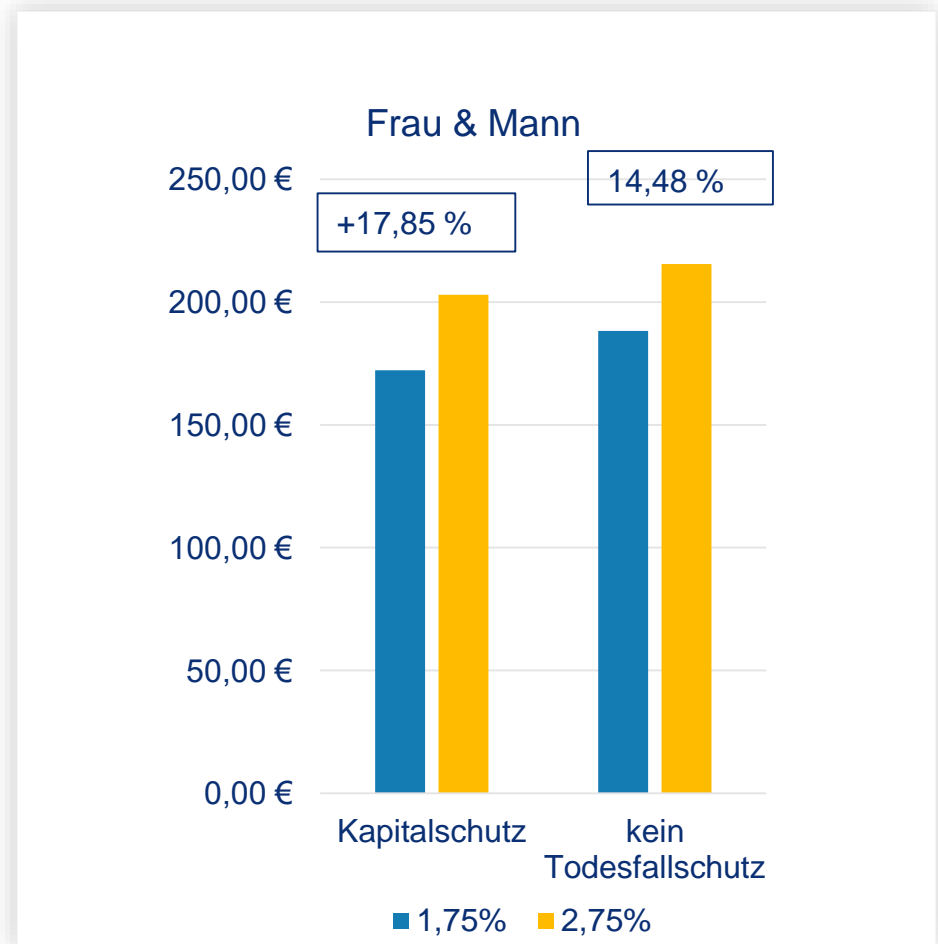
Rentenerhöhung zum 01.08.2023 (im Vergleich zum 01.06.2023)

Auswirkung der Erhöhung auf den Rentenübergang: Unisex-Tarif

Rentenübergang (courtagefrei)

Musterfall:

- 65-jährig (Frau/Mann)
- 50.000 Euro Kapital
- Kapitalschutz¹ und ohne Todesfallabsicherung



¹ Kapitalschutz bis Alter 90 abhängig vom gewählten Tarif.

Unser Ruhestandskonto für Ihre Kunden ein Konto aus zwei Welten

**WeitBlick &
FREELAX^{SOFORT}**



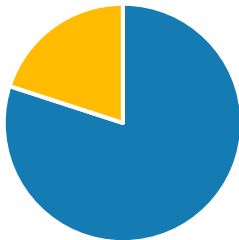
Welchen Anlagehorizont hat der Kunde mit 65?

Durchschnittliche Lebenserwartung

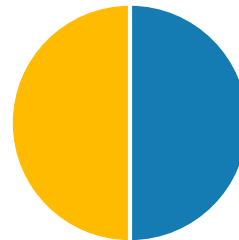
Nach der Sterbetafel 2018/2020 beläuft sich die noch verbleibende Lebenserwartung – die sogenannte fernere Lebenserwartung – von 65-jährigen Männern auf 17,9 Jahre.

Für 65-jährige Frauen ergibt sich nach wie vor eine fernere Lebenserwartung von 21,1 Jahren.¹

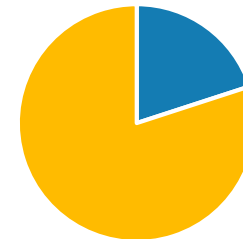
Die durchschnittliche Lebenserwartung eines heute 65-Jährigen²



**Zu 80 % wird er
76 Jahre**



**Zu 50 % wird er
85 Jahre**

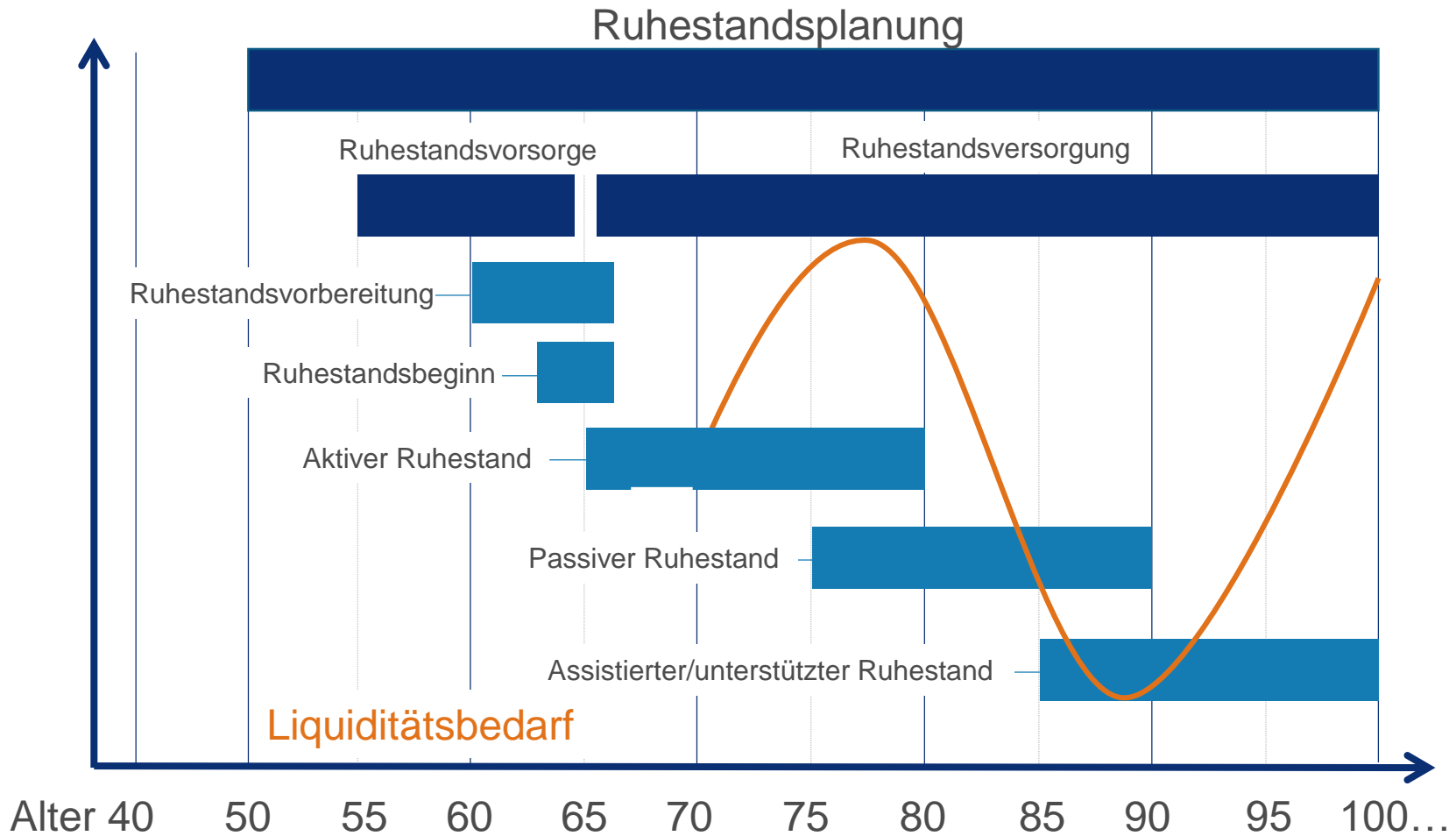


**Zu 20% wird er
93 Jahre**

Ein toller Anlagehorizont für das nicht verrentete Kapital, oder?

¹ Destatis 2021.

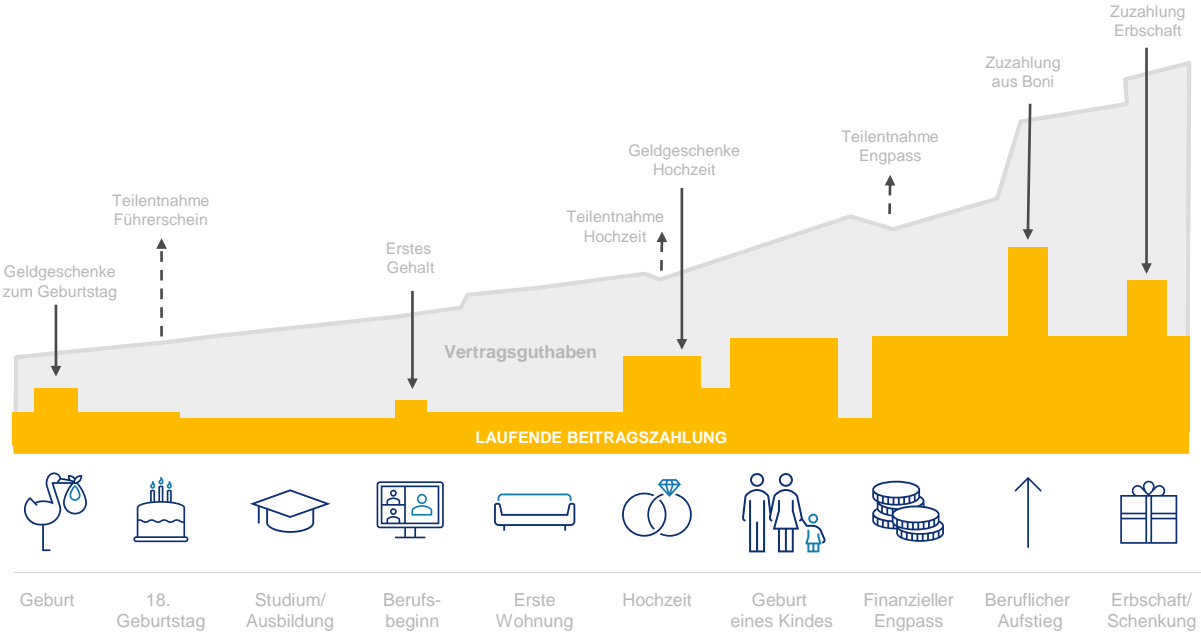
² Sieben Jahre länger.



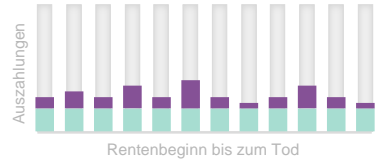
Lebenslange Ausgaben brauchen lebenslange Einnahmen

Typischer Lebenszyklus und Notwendigkeit einer Sofortrente und eines Auszahlplans

Maxxellence Invest für das ratierliche Sparen



WeitBlick investiert in Kapitalmarkt und ermöglicht damit flexible Teilauszahlungen
FREEELAX^{SOFORT} für lebenslang garantierte Einnahmen



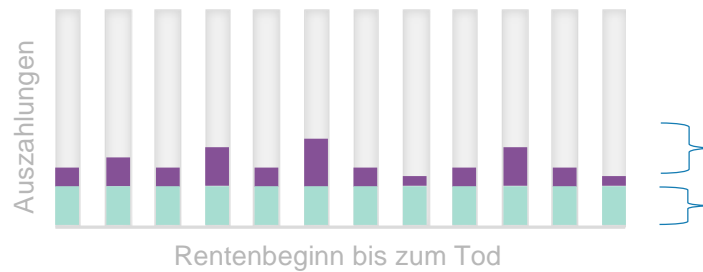
- WeitBlick
- FREEELAX^{SOFORT}
- Ruhestand/Rentenbeginn
- Weltreise
- Hausumbau

Legende
 ↓ Zuzahlung ↑ Entnahmen

FREELAX^{SOFORT} für die lebenslangen Ausgaben nach Rentenbeginn und Auszahlplan WeitBlick

Ruhestand

Eben noch im Laufstall und jetzt schon fast im Rentenalter. Nun gilt es, die Weichen für einen Ruhestand voller Möglichkeiten zu stellen.



Von den Chancen des Marktes profitieren + bereit für unerwartete Ausgaben

Zusätzliche regelmäßige Einnahmen nach Rentenbeginn

■ WeitBlick ■ FREELAX^{SOFORT}



Entsparen mit Versicherungsprodukten

Es bedarf einer Kombination

Verrentung

Lebenslang garantierte Rente

Rente wird bis zum Tode gezahlt

Der Ertragsanteil wird
besteuert, abhängig vom
Alter bei Renteneintritt

Inflationsschutz durch
garantierte Rentensteigerung
möglich *

Hinterbliebenenschutz *

Auszahlplan

Regelmäßige Auszahlung aus
dem Versicherungsvertrag

Kann zu Lebzeiten
aufgebraucht sein

Das Kapital ist jederzeit
verfügbar, auch teilweise

Anlage partizipiert am
Kapitalmarkt

Restkapital steht zur Verfügung



WeitBlick

Auszahlpläne – ein Beispiel

Auszahlplan

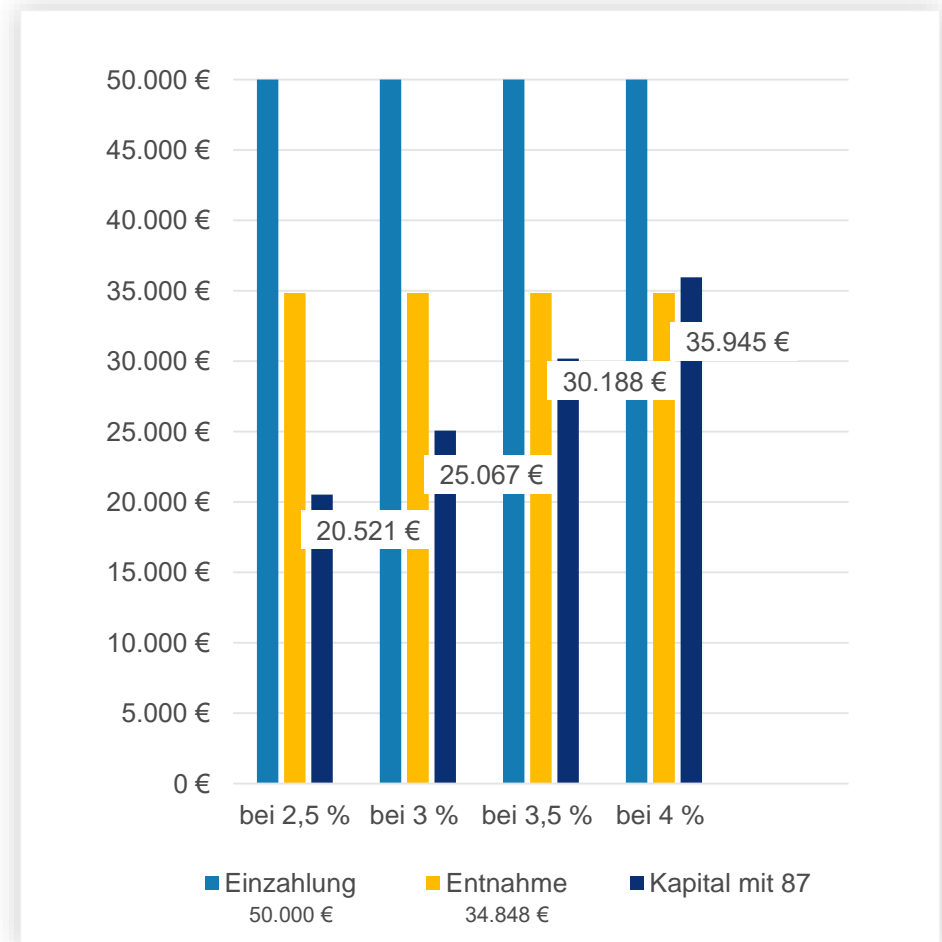
Tarif WeitBlick, Tarifvariante S,

50.000 Euro, Investment:

100 % SL Index Fund 40

Teilauszahlung ab dem 2. Monat 132 Euro bis Alter 87, Eintrittsalter 65, Endalter 100

- Jederzeit Zugriff auf das Kapital
- Rendite ist möglich
- Todesfallschutz
- Zusätzliche Entnahmen oder Zuzahlungen möglich
- Kunde bestimmt, aus welchem Fonds entnommen wird



WeitBlick

Vorteile des Auszahlplans

- Höhe der Auszahlungen an Bedarf anpassbar => Ruhestandsplanung
- Flexibler Zugriff auf das Geld ist jederzeit kostenfrei möglich
- Gestaltung einer Generationenpolice – Übertragung des Restkapitals bei Tod
- Freie Gestaltung der Anlage während der gesamten Laufzeit
- Keine Abhängigkeit von der Überschussbeteiligung
- Todesfalleistung einkommenssteuerfrei
- Keine Stornohaftung
- Kapital bleibt investiert*

Fazit:

- Für alle, die Geld an ihre Angehörigen vererben möchten, ist der Auszahlplan eine spannende Alternative
- Wer nicht an eine überdurchschnittliche Lebenserwartung glaubt, ist ein Auszahlplan interessant
- überschussbeteiligte Rente interessant, wenn die Überschussbeteiligung stabil bleibt oder steigt
- Kombination mit einer vollgarantierten Rente

WeitBlick

Fallbeispiel – Lebenslange Reserve („Berliner Testament“)



Versicherungsnehmer/in (2 VN):

z.B.	Vater	50 Prozent Anteil
	Mutter	50 Prozent Anteil

Versicherte Person (2VP)/ Beitragszahler/in (BZ):

z.B.	Vater	VP 1
	Mutter	VP 2

Bezugsberechtigte/r im Todesfall:

z.B.	Kinder
------	--------

WeitBlick

Fallbeispiel – Generationenvertrag mit Vermögensübertragung



Versicherungsnehmer/in (2 VN):

z.B.	Kind	99 Prozent Anteil
	Vater	1 Prozent Anteil

Versicherte Person:

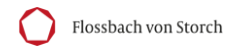
z.B.	Kind
------	------

Bezugsberechtigte/r im Todesfall:

z.B.	Kind, Enkel
------	-------------

Qualitätsfonds

Vielfältige Fondsauswahl für jede Risikoklasse und jeden Anlegertyp



Hier Entdecken Sie die Fonds sowie Detailinformationen wie Wertentwicklungen, Anlagestrategie, Einzelpositionen und vieles mehr:
www.standardlife.de/fondsauswahl

Vorteile Clean Share Fonds

Deutliche Kostenvorteile für den Kunden

Clean Share Classes

Konditionen für ~~institutionelle Anleger~~

Fondsname	Laufende Kosten in % Retail Share	Laufende Kosten in % Clean Share	Kostenvorteil in %-Punkten
Pictet Timber HI EUR	2,08	1,23	0,85
Fidelity Global Technology Y-Acc-EUR	1,89	1,04	0,85
Schroder ISF Asian Opports C Acc EUR	1,85	1,05	0,80
Aberdeen Standard SICAV I German Equity Fund	1,69	0,94	0,75
Flossbach von Storch Multiple Opportunities II IT	1,65	0,90	0,75
DWS Invest Top Dividend TFC	1,58	0,84	0,74
DWS Aktien Strategie Deutschland TFC	1,40	0,80	0,60
Ethna-AKTIV SIA-T	1,87	1,29	0,58
Aberdeen Standard SICAV I World Smaller Companies Fund	1,74	1,24	0,50
ACATIS - GANÉ VALUE EVENT FONDS E	1,79	1,39	0,40

für alle!

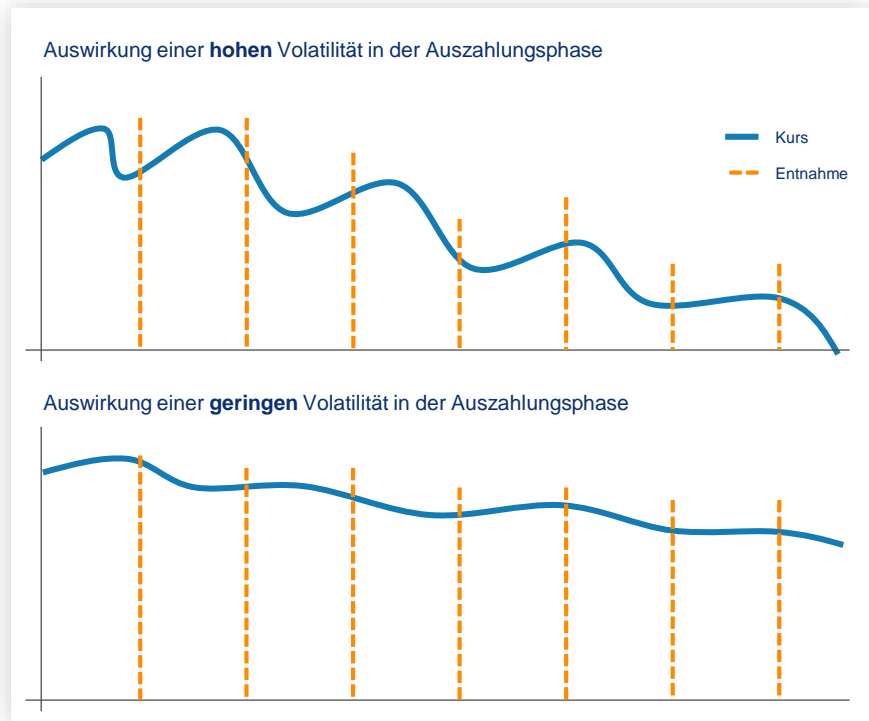
Potenziale ausschöpfen

MyFolio smart eingesetzt

Die Volatilität ist ein entscheidender Faktor bei der langfristigen Anlage und kann durch den so genannten Cost-Average-Effekt eine wichtige Rolle spielen.

Entscheidend ist aber auch, welche Volatilität die Anlage in der Auszahlungsphase hat, um einen negativen Cost-Average-Effekt zu vermeiden.

Hier gilt: je geringer, desto besser.



Die Alternative: die MyFolios für alle Anlegertypen

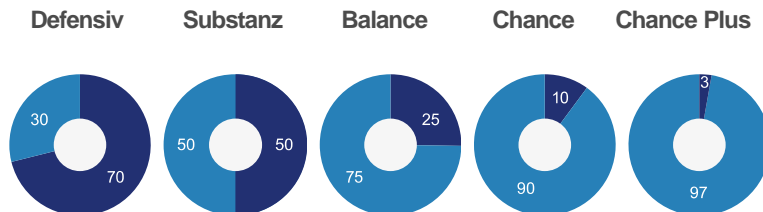
Für jeden Anlegertyp gibt es ein passendes MyFolio



Das Besondere an den MyFolios: kontrolliertes Risiko

Anders als herkömmliche Fonds sind die MyFolios nach bestimmten Risikovorgaben gemanagt.

Unsere **zwei MyFolio-Fondsfamilien** sind jeweils in den Varianten folgenden Varianten erhältlich:



■ Sicherheitsorientiert ■ Wachstumsorientiert

Den **MyFolio-Ansatz** gibt es seit Juli 2012. Dabei stehen **zwei Varianten** zur Wahl:

MyFolio Active:

Anleger/innen entscheiden sich für die gebündelte Expertise von 1.000 Investment-expert/innen aus dem Hause abrdn.

MyFolio Passive:

Anleger/innen setzen auf die „Kraft der Märkte“ und zusätzlich auf die Kompetenz von Vanguard, dem Pionier im Bereich der passiven Fonds.



Laufende Kosten ab: **0,14%**

Unsere digitalen Beratungs-Tools

Angebotssoftware

Standard Life Home Angebotssoftware Dokumente Bestand Ihr Postfach Einstellungen Abmelden

/ Home / Angebotssoftware / Produkt

Angebotssoftware

Produktauswahl

Basisvorsorge
Maxxellence Invest >

Betriebliche Altersversorgung
Maxxellence Invest RDV >

Private Vorsorge
Maxxellence Invest >
ParkAllee >
WeitBlick >

Gespeicherte Angebote

- Produkt**
- Produktdetails >
- Investment >
- Angebot >
- Versicherte Person (VP) >
- Bankverbindung >
- Bezugsberechtigte >
- Antragsinformation >
- Antrag >

Favorit

Feedback

FAQs

Top

Ausgabe

PDF
 E-Mail an Vermittler
 E-Mail an Kunden/Kopie an Vermittler

Anrede Titel

Frau

Nachname E-Mail des Kunden

Mustermann mustermann@email.de

Kopie an Vermittler E-Mail des Vermittlers

antrag@vertriebspartner.de

Beratungsfragebogen

Ich bestätige, dass ich den über das Informations-"i" abrufbaren Haftungsausschluss gelesen habe, damit einverstanden bin und auf dieser Grundlage den Beratungsfragebogen nutzen möchte. i

Private Vorsorge

WeitBlick - Tarif S

Angebotsübersicht

Einmalbeitrag	25.000,00 €
Illustrierte Kapitalauszahlung zum Ablauf	65.886 €

Druckdialog

Kurzangebot

Individueller Vorschlag

Vertragsindividuelle Verbraucherinformationen

Fondsfactsheets

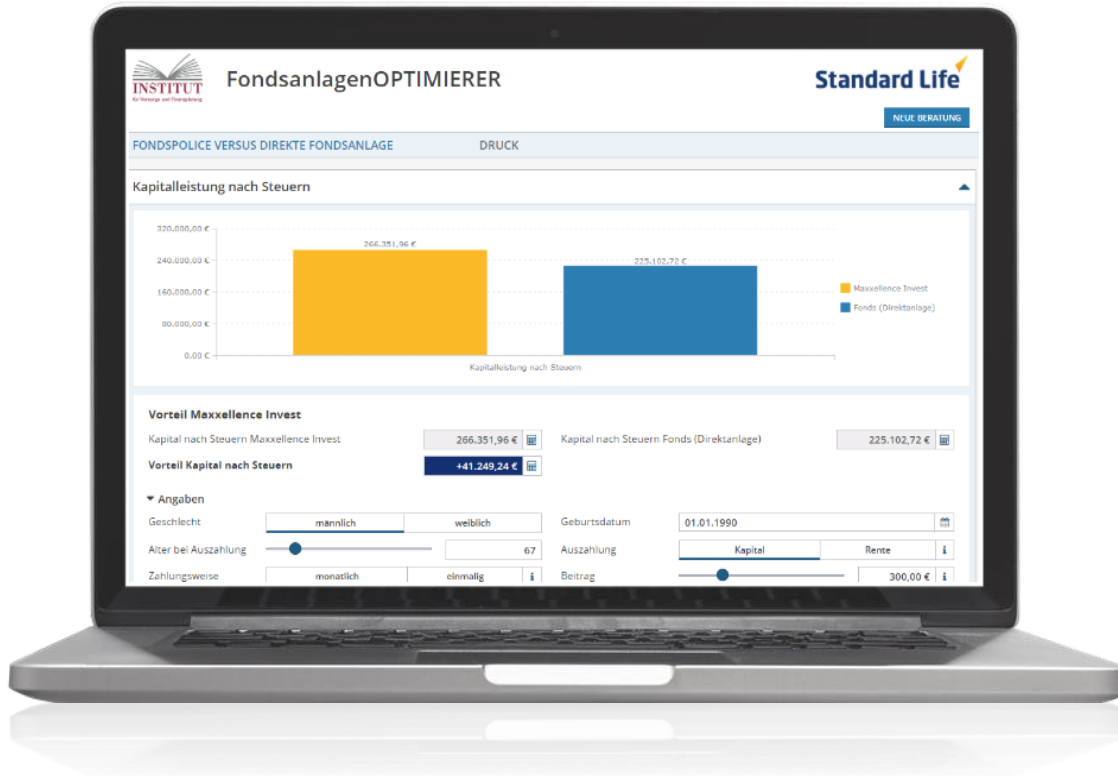
Basisinformationsblatt

Informationen zu Anlageoptionen

Basispaket

Ausgabe

PDF
 E-Mail an Vermittler
 E-Mail an Kunden/Kopie an Vermittler



Der **FondsanlagenOPTIMIERER** zeigt Ihnen, ob für den individuellen Fall die Fondspolice oder Direktanlage das bessere Investment ist.

Depot oder Fondspolice – erläutern Sie Ihren Kunden, was steuerlich attraktiver ist

- Gemäß Einkommensteuersatz
- Gemäß Anzahl der Fondswechsel
- Im Hinblick auf die gewünschte Rendite

Abläuferprozess

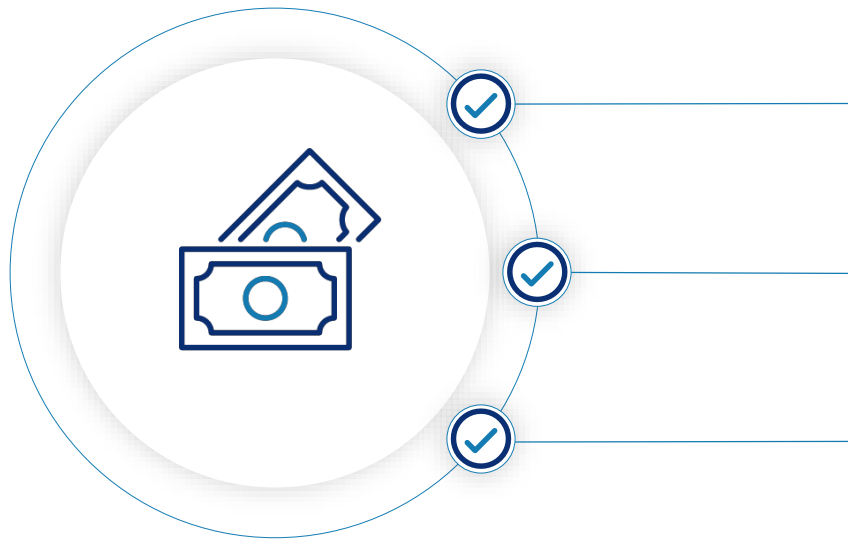


Abläuferprozess



Faire Vergütung für unabhängige Beratende

Gemeinsam erfolgreich



Abschlussvergütung ohne tarifabhängige
Bewertungs-/ Laufzeitfaktoren*

Verzicht auf Stornohaftzeit bei
Einmalbeiträgen und Zuzahlungen

Folgevergütung aus
dem Fondsvermögen

* Gilt nur für Verträge gegen Einmalbeitrag.

Wir sind ausgezeichnet

Standard Life Deutschland



Unter den besten beim IVFP



Standard Life gehört zu den Makler Champions 2021



Exzellente Bewertung für ParkAllee



Lob für WeitBlick



Gute Noten für Maxxellence Invest



Standard Life ist Fördermitglied der Branchen-Initiative Nachhaltigkeit in der Lebensversicherung (BINL)



Fünf Sterne im Gesamtrating „Berufsunfähigkeit“ für unsere Maxxellence Invest



Maxxellence Invest erreicht ein „sehr gut“ im Fondspolicebericht



Topp bei Flexibilität & Transparenz im Fondspolicebericht: Maxxellence Invest „sehr gut“



Innovationspreis für WeitBlick



Ein „Sehr gut“ von Assekurata für unsere Fondsauswahl



Das Fondsangebot in unserer Maxxellence Invest ist laut Handelsblatt „sehr gut“



„Gut“ für nachhaltige Fonds in Maxxellence Invest



Klimaneutraler Versand mit der Deutschen Post

GOGREEN Zertifikat 2020

Regionale Sparringspartner für Ihre Berater

Ansprechpartner für Ihr Angebot



Michael Franke
Senior Sales Consultant und zertifizierter Spezialist für Ruhestandsplanung (FH)



Hannes Molkenthin
Strategic Relationship & Sales Consultant



Ludger Bräutigam
Senior Sales Consultant (B.A.) und zertifizierter Spezialist für Ruhestandsplanung (FH)



Francesco Lo Cicero
Senior Sales Consultant, Dipl.-Kfm. (FH) und zertifizierter Spezialist für Ruhestandsplanung (FH)



Wulf Pade
Strategic Relationship & Sales Consultant und Unternehmensentwickler für Vermittlerbetriebe (IHK)



Michael Schiffner
Senior Sales Consultant und zertifizierter Spezialist für Ruhestandsplanung (FH)



Ilja Kunde
Senior Sales Consultant und zertifizierter Spezialist für Ruhestandsplanung (FH)



Andreas Schmitt
Strategic Relationship & Sales Consultant und zertifizierter Spezialist für Ruhestandsplanung (FH)



Timo Röhr
Strategic Relationship & Sales Consultant und zertifizierter Spezialist für Ruhestandsplanung (FH)



Florian Heck
Strategic Relationship & Sales Consultant und zertifizierter Spezialist für Ruhestandsplanung (FH), Versicherungsfachmann (IHK)



Tobias Müller
Sales Consultant, Betriebswirt (VWA) und Versicherungsfachmann (BMV)



Thorsten Kratzer
Strategic Relationship & Sales Consultant und zertifizierter Spezialist für Ruhestandsplanung (FH)






Ihr direkter Weg zu unseren Sales Consultants

Lebenslange Ausgaben brauchen eine vollgarantierte Rentenzahlung mit FREELAX^{SOFORT}



Investiert bleiben für spontane Ausgaben und Chancen des Markts mit WeitBlick



Investment Update & Standard Life Newsletter

Sie möchten in Sachen Standard Life auf dem Laufenden bleiben? Smartphone zücken!

Am Puls der Märkte – mit Blick auf Wirtschaft und Politik

Bulle oder Bär – wer hält die Börse in Atem? Welche Geldpolitik verfolgt die EZB? Welche Auswirkungen hat das auf die Konjunktur? Welche Branchen haben die Nase vorn? Einmal im Monat teilen unser Standard Life Vertriebsprofi Steffen Liebig und Investment-Crack Michael Heidinger von abrdn ihre Erkenntnisse zur Börse und den Kapitalmärkten mit Ihnen.

- 45 Minuten Weiterbildungszeit nach IDD.

Und für den Standard Life Newsletter

Mit einem Newsletter-Abonnement bleiben Sie immer auf dem Laufenden. Wir informieren Sie über Produkte, Neuheiten und passende Vertriebsansätze, über Fonds und deren Manager, über Weiterbildungsangebote sowie Neuigkeiten zum Unternehmen.

Jetzt anmelden zum Standard Life Newsletter für Geschäftspartnerinnen und -partner und vertrieblich immer am Ball bleiben!



**Jetzt
anmelden**



**Jetzt
anmelden**



Teil 1: Grundlagen der Ruhestandsplanung

Teil 2: Sicherung lebenslangen Einkommens

Teil 3: Weitere Inhalte der Ruhestandsplanung

Teil 4: Umsetzung der Ruhestandsplanung

”

**Fondspolicen lohnen
sich langfristig immer,
sogar in der Krise!**

“

Prof. Michael Hauer
Institut für Vorsorge und Finanzplanung

Danke



<https://youtu.be/Rgfd52SR8XE>