

Vertrieb im Rahmen des Zielmarkts

FREELAX^{SOFORT} Basisvorsorge, 1. Schicht

Was bedeutet „Zielmarktdefinition“?

Die nachfolgende Zielmarktdefinition ist eine aufsichtsrechtliche Anforderung, bei der Standard Life abstrakt festlegt, für welche Kundenzielgruppen dieses Produkt grundsätzlich passend ist. Grundsätzlich darf dieses Produkt nur im Rahmen dieser Zielmarktdefinition vertrieben werden.*

Zielmarktdefinition: Wenn Sie die nachfolgenden Kriterien alle mit „Ja“ beantworten können, bewegen Sie sich im Rahmen der Zielmarktdefinition.

Ist der Kunde mit der Materie vertraut?

- Der Kunde hat Kenntnisse.
- Oder der Kunde erhält Kenntnisse im Beratungsgespräch.

Anlageziele des Kunden erfüllt?

- Das Produkt dient der Altersvorsorge.
- Der Kunde erhält gegen Zahlung eines Einmalbeitrags eine sofortbeginnende lebenslange garantierte Rente.
- Damit übernimmt der Versicherer finanziell das sogenannte „Langlebigkeitsrisiko“ des Kunden.
- Es gilt der Rentenzins zum Zeitpunkt der Antragstellung.
- Außerdem kann der Kunde die Optionen „Kapitalschutz“ oder „Rentengarantiezeit“ wählen, um im Falle seines Todes eventuell weitere Zahlungen an Angehörige zu ermöglichen.

Steuerliche Auswirkungen bekannt?

- Es handelt sich um eine sofortbeginnende Rente in Form der Basisrente (sogenannte Schicht 1).
- Dem Kunden sind die steuerlichen Besonderheiten und die damit einhergehenden Einschränkungen (z. B. Verfügungsbeschränkung) dieser Vertragsform bekannt.
- Die steuerlichen Besonderheiten wirken sich in der individuellen Situation des Kunden vorteilhaft aus.
- Der Kunde sollte hierzu im Zweifel den Rat eines Steuerberaters in Anspruch nehmen.

Wurde das Alter für den Abschluss dieser Anlage erreicht?

Der Kunde muss mindestens das 62. Lebensjahr vollendet haben, um das Produkt wählen zu können.

Welcher Anlagehorizont ist zu beachten?

Es erfolgt eine lebenslange finanzielle Absicherung des Kunden in Höhe der garantierten Rente.

* Ausnahmsweise ist auch eine Vermittlung außerhalb des Zielmarkts möglich, wenn die Vermittlung trotzdem den Wünschen und Bedürfnissen dieses Kunden im Beratungsgespräch entspricht und dies entsprechend ausführlich im Beratungsprotokoll festgehalten ist und bei Antragstellung begründet wird.

Finanzielle Situation des Kunden angemessen?

- Dem Kunden muss die Zahlung des vereinbarten Einmalbeitrags möglich sein.
- Er muss weiterhin hinreichend liquide Mittel behalten, um auch Notanschaffungen finanzieren zu können.

Produktchancen und -risiken bekannt?

- Die Rente ist in der Höhe garantiert und damit unabhängig von Kapitalmarktschwankungen.
- Die Rentenhöhe wird nicht reduziert und – abgesehen vom Fall einer gegebenenfalls vereinbarten Rentendynamik – nicht erhöht. Eine Überschussbeteiligung ist nicht vorgesehen.
- Die Rente erfolgt lebenslang und sichert damit das finanzielle Risiko auch bei einer sehr langen Lebensdauer des Kunden ab.
- Außerdem kann der Kunde die Optionen „Kapitalschutz“ oder „Rentengarantiezeit“ wählen, um weitere Zahlungen im Falle seines Todes an Angehörige zu ermöglichen. Ist keine dieser Optionen gewählt, erhöht sich die monatliche Rentenzahlung.

Möchte der Kunde nachhaltig investieren?

Die zugrunde liegende Kapitalanlage dieses Produkts ist nach Art. 6 Offenlegungsverordnung (EU) 2019/2088 eingestuft. Als Unternehmen haben wir den Anspruch, verantwortungsvoll mit Menschen und der Umwelt umzugehen. Dies ist tief im Unternehmenszweck von Standard Life verankert. Negative Auswirkungen auf die Umwelt zu minimieren und mit vorausschauenden Praktiken einen positiven Beitrag für eine zukunftsfähige Umwelt zu leisten wird von Standard Life in vielerlei Hinsicht praktiziert. Erklärtes Ziel ist es, die Treibhausgasauslassungen bis 2025 unternehmensweit auf Netto-Null-Emissionen zu reduzieren. Für die Investmentportfolios strebt Standard Life die Senkung der CO²-Emissionen auf Netto-Null bis 2050 an.

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

standardlife.de

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