

Vertrieb im Rahmen des Zielmarkts

growlife – Private Vorsorge, 3. Schicht

Was bedeutet „Zielmarktvorgabe“?

Wir wollen, dass unsere Tarife den Bedürfnissen der Kunden entsprechen und somit als richtige Lösung für die Altersvorsorge eingesetzt werden. Die folgenden Fragen sollen dabei helfen, growlife zu verstehen und zu erkennen, ob es den Anforderungen entspricht.

growlife ist eine fondsgebundene Rentenversicherung ohne Garantien, die digital vertrieben wird. Für die Investition stehen passive Anlagestrategien zur Verfügung, die auf ETFs basieren. Sowohl für nachhaltig als auch für klassisch orientierte Anleger werden je nach Risikoneigung verschiedene Portfolios angeboten. Die Risikoneigung entscheidet über die Mischung von Aktien- und Anleihe-ETFs. Alle Chancen und Risiken der Kapitalanlage liegen beim Kunden. Zum Rentenbeginn kann alternativ zur lebenslangen Rentenzahlung das Fondsvermögen ausgezahlt oder eine Mischung aus beidem gewählt werden.

Wenn die folgenden Fragen mit Ja! beantwortet werden, dann ist growlife das passende Produkt:

Ist der Kunde bzw. die Kundin mit der Materie vertraut?

Die Kundinnen und Kunden sollten sich mit Investmentprodukten auskennen und die steuerlichen Auswirkungen einer Rentenversicherung gegenüber anderen Anlagen verstehen.

Ein Verständnis zum Abschluss von digitalen Finanzprodukten sollte vorhanden sein, da die Beratung digital erfolgt.

growlife richtet sich an Kunden, die einerseits einen Vermögensverwalter suchen, der ihnen auf digitalem Weg ermöglicht, in ETFs investieren zu können, und andererseits, die steuerlichen Vorteile einer Rentenversicherung nutzen möchten.

Passt das Alter und der Anlagehorizont?

Kunden sollten mindestens 18 Jahre alt sein und über einen mittel- bis langfristigen Anlagehorizont verfügen.

Passt die berufliche und finanzielle Situation zum Produkt?

Zur Finanzierung von regelmäßigen Beiträgen über die gesamte Laufzeit sollte ein regelmäßiges Einkommen oder ein entsprechendes Vermögen zur Verfügung stehen. Bei Einmalbeiträgen oder Zuzahlungen kann auch ein höheres Vermögen vorhanden sein, aus dem die Zahlungen finanziert werden.

Ist sich der Kunde bzw. die Kundin der Chancen und Risiken bewusst?

Der mittel- bis langfristige Vermögensaufbau erfolgt über passiv gemanagte ETFs. Aus den angebotenen Portfolios können sowohl sicherheitsorientierte Zusammensetzungen gewählt werden, die erwartungsgemäß geringere Ertragschancen bieten, als auch Portfolios mit höheren Risiken, die Potenzial für höhere Gewinne haben. Eine Kapitalgarantie wird nicht angeboten.

Sind die steuerlichen Auswirkungen bekannt?

Solange keine Leistungen aus der Rentenversicherung erbracht werden, fallen keine Steuern an. Umschichtungen in andere Portfolios bleiben ohne steuerliche Folgen. Wird Kapital (bei Ablauf oder durch Teilauszahlungen) erst dann entnommen, wenn 12 Jahre seit dem Vertragsbeginn vergangen sind und der Steuerpflichtige das 62. Lebensjahr vollendet hat, dann werden nur die Hälfte der Erträge versteuert. Wählt der Kunde die Rente, sind die während der Aufschubphase erwirtschafteten Erträge nicht zu versteuern. Die Renten sind mit dem Ertragsanteil zu versteuern.

Möchte der Kunde bzw. die Kundin eine Auswahl an nachhaltigen Fonds haben und/oder ist ihm/ihr eine Auswahl von Fonds wichtig, die ohne Nachhaltigkeitsmerkmale ausgestattet sind?

Das Investmentangebot beinhaltet Portfolios aus nachhaltigen oder nicht-nachhaltigen ETFs. Somit können die Nachhaltig-

keitspräferenzen des Kunden bzw. der Kundin berücksichtigt werden.

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.

Wenn die folgenden Fragen mit Nein! beantwortet werden, dann ist growlife nicht das passende Produkt:

Ist der Kunde bzw. die Kundin mit der Materie vertraut?

Haben Kundinnen und Kunden keine eigenen Kenntnisse über den Kapitalmarkt oder über Besonderheiten einer fondsgebundenen Rentenversicherung, wollen sich diese auch nicht aneignen und werden darüber auch nicht aufgeklärt, ist es kein passendes Produkt.

Passt das Alter und der Anlagehorizont?

Für Kundinnen und Kunden, die jünger als 18 Jahre sind und für die keine erforderliche Vertretung und Genehmigung vorliegt, ist dieses Produkt nicht geeignet. Ebenso wenig für Kunden, die ein kurzfristiges Investment suchen.

Passt die berufliche und finanzielle Situation zum Produkt?

Steht kein ausreichendes Einkommen und kein ausreichendes Kapital zur Verfügung, sollte ein Vertrag nicht abgeschlossen werden.

Ist sich der Kunde bzw. die Kundin der Chancen und Risiken bewusst?

Kundinnen und Kunden, die eine Kapitalgarantie benötigen, sollten ein anderes Produkt wählen. growlife enthält keine Kapitalgarantie.

Passt das Produkt zu den finanziellen Zielen?

Wenn Kundinnen und Kunden mit einer kurzfristigen Kapitalanlage Geld „parken“ oder kurzfristige Gewinne erzielen möchten, sollten sie nicht auf growlife setzen. Auch wenn sie einen Sparplan anstreben, der geringe monatliche Zahlungen vorsieht, passt growlife nicht zu ihnen.

Sind die steuerlichen Auswirkungen bekannt?

Wenn die auf der vorherigen Seite beschriebenen steuerlichen Vorteile nicht genutzt werden sollen, ist es kein passendes Produkt.

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