

Die Zukunft gemeinsam gestalten:

Lösungsansätze für **Wiederanlage & Auszahlpläne**

Standard Life

Weil das Leben viel zu bieten hat

Wir bitten um Verständnis, dass wir dem Lesefluss zuliebe überall dort, wo alle Geschlechtsformen erwähnt sein sollten, nur die männliche Schreibweise verwenden.



Wir ermöglichen Sparern und Anlegern in Deutschland und Österreich ein **ruhigeres Leben** und einen **erfüllten Ruhestand** – passend zu ihren finanziellen Möglichkeiten



Wir bieten **Lebens- und Rentenversicherungen**, die **hochwertige Investments** steuergünstig für die Altersvorsorge oder Geldanlage einsetzen und Risiken wie Tod und BU absichern



Unser Fokus: Vermögensaufbau, Investment, Ruhestandsplanung, Erben und Schenken



Standard Life ist seit 25 Jahren der Partner für **innovative Vorsorgelösungen** in D und A



Wir verwalten rund **460.000 Verträge** mit einem Volumen von **14,9 Milliarden Euro**



In unserem Vertrieb setzen wir auf **zertifizierte Ruhestandsplaner**



Und: Wir arbeiten ausschließlich mit **unabhängigen Vermittlern** zusammen

Fragile Weltwirtschaft

Inflationsrate

Monatswerte zum Vorjahr in Prozent



Geldvermögen der Deutschen

7,7

Billionen Euro betrug das Plus im **Geldvermögen der Deutschen** in 2021 – ein Zuwachs um mehr als sieben Prozent. In Summe sind die privaten Haushalte damit so reich wie nie, wie die DZ Bank berechnet hat.

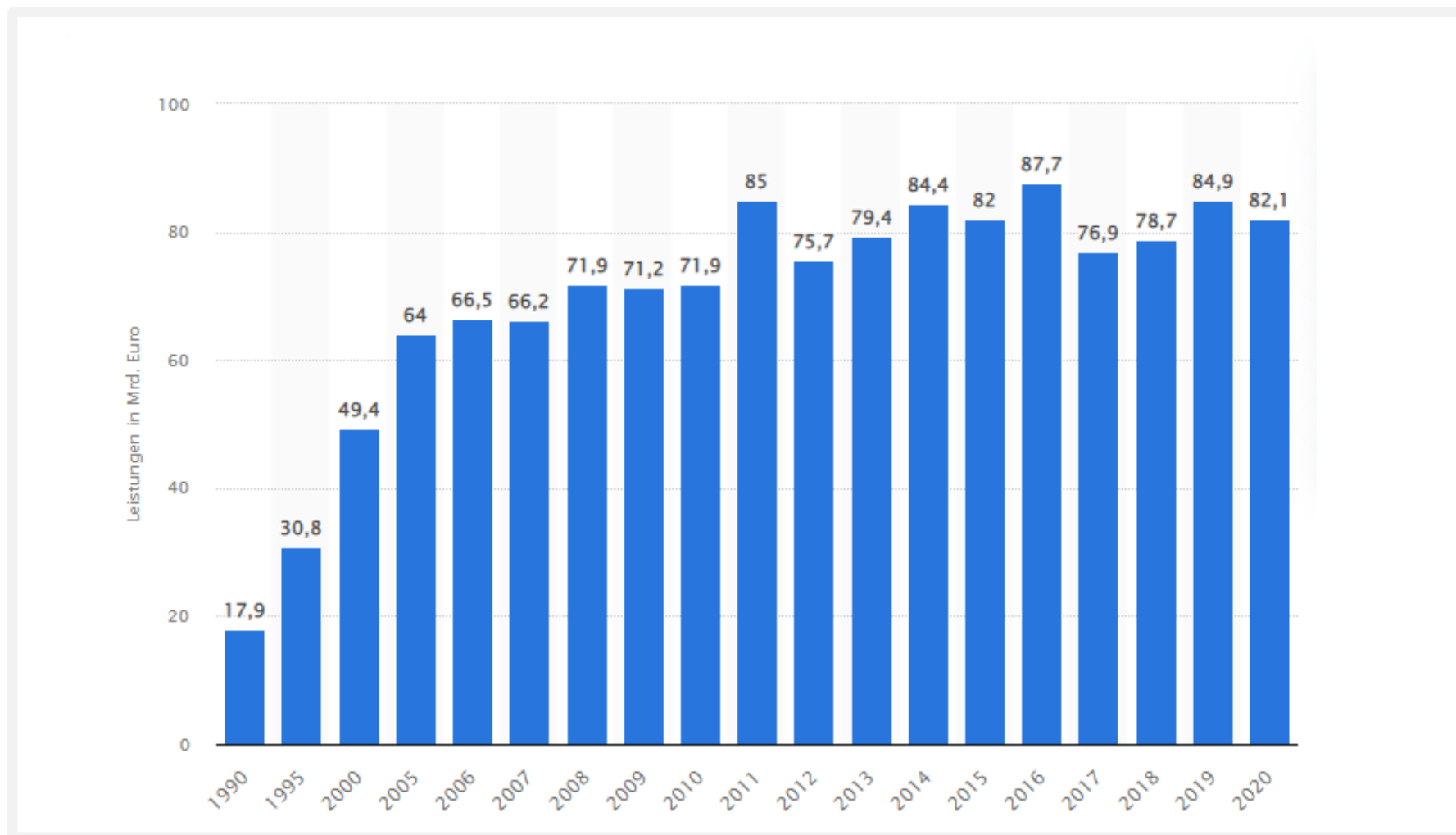
Was tun mit ablaufenden Verträgen

Standard Life

Weil das Leben viel zu bieten hat

Ablaufende Verträge

Ausgezahlte Leistungen der Lebensversicherer





Informationsschreiben des Versicherers, teilweise inkl. Wiederanlageangebot



Erinnerung an fehlende Unterlagen



Ablauftermin

Kunde...

- ... plant bereits mit dem Geld
- ... informiert ggf. seine Bank über bevorstehenden „Geldsegen“
- ... startet ggf. mit der Suche nach den geforderten Unterlagen
- ... nimmt die Angebote der Versicherer an

- Frühzeitig den Kunden auf bevorstehende Abläufer ansprechen
- Hilfe bei der Zusammenstellung der Unterlagen anbieten
- Lösungen zur Wiederanlage und/oder die Ruhestandsplanung/Generationsberatung anbieten



Ablauftermin

-
- Standard Life informiert Sie 1 Jahr vor Ablauf über die ablaufenden Standard Life Verträge in Ihrem Bestand.
 - Bieten Sie Ihre Leistungen bereits 1 ½ bis 1 Jahr vor dem Ablauftermin an, damit Sie der erste Ansprechpartner für die bevorstehenden Entscheidungen Ihres Kunden sind.

Fazit:

Wiederanlage ist ein Geschäftsfeld mit Zukunft

- Anzahl neuer Kunden nimmt ab (Demographie)
- Wir werden mit unseren Kunden älter (Beratung auf Augenhöhe)
- Enormes Potenzial an Kapital im Markt (Liquidität)
- Beratungsintensives Geschäft
- Zufriedene Kunden, laufende Erträge für den Vermittler

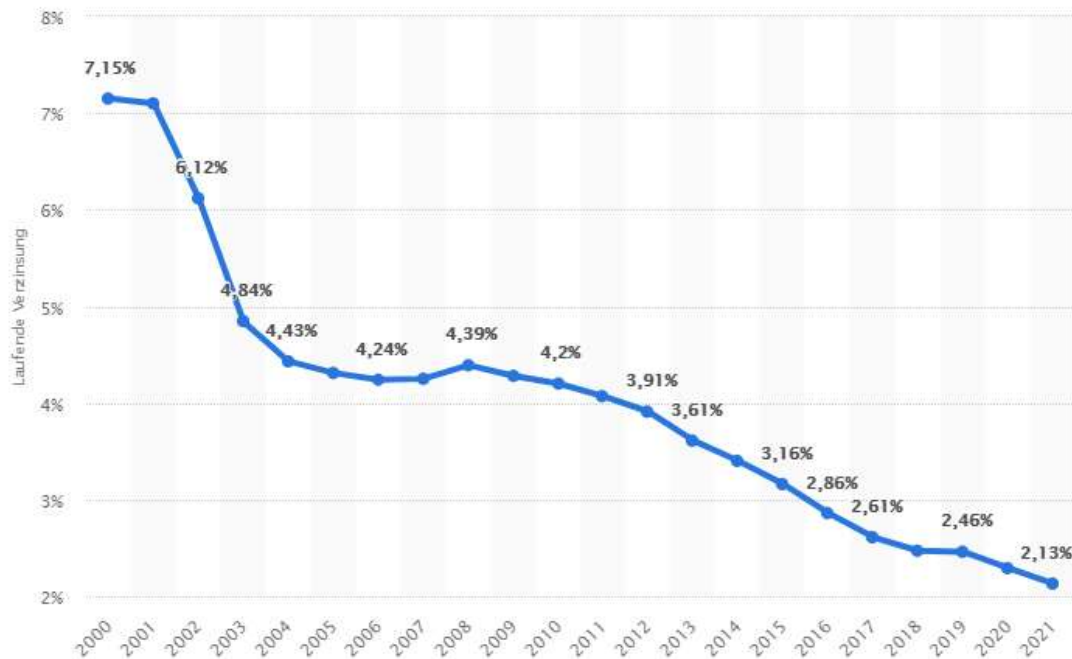
Nutzen Sie das Potenzial für Ihren Erfolg!



Wir setzen Ruhestandards

Auszahlplan statt Rente

Laufende Verzinsung der Lebensversicherer in Deutschland von 2000 bis 2021



[Details zur Statistik](#)

© Statista 2021

[Quellen anzeigen](#)

DOWNLOAD



Quelle

Assekurata

[→ Weitere Quellenangaben anzeigen](#)

[→ Veröffentlichungsangaben anzeigen](#)

Veröffentlichungsdatum

Januar 2021

Region

Deutschland

Erhebungszeitraum

2000 bis 2021

Hinweise und Anmerkungen

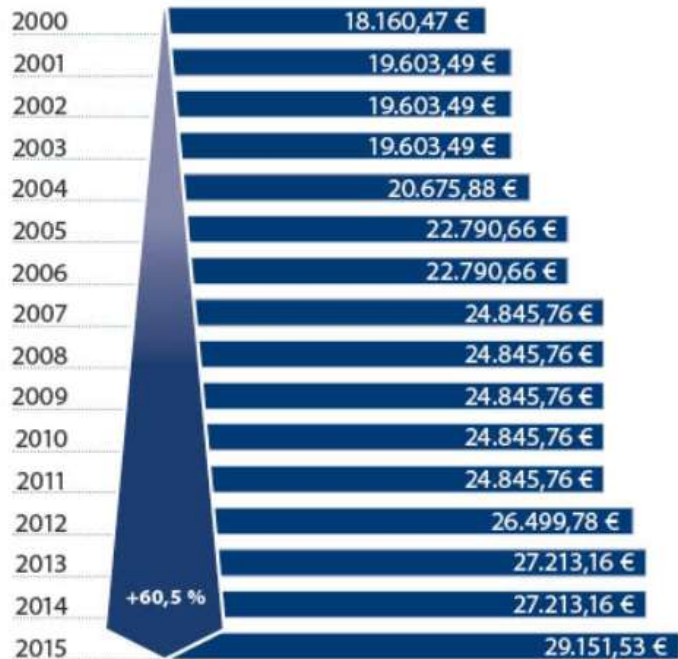
* Abgebildet wird die nach Marktanteil gewichtete laufende Verzinsung der Lebensversicherungsbranche (n=49) im arithmetischen Durchschnitt (Neugeschäft Klassik).

Auszahlplan statt Rente

Rentenproblematik aufgrund Niedrigzins

Wie sich Rentengarantien verteuert haben

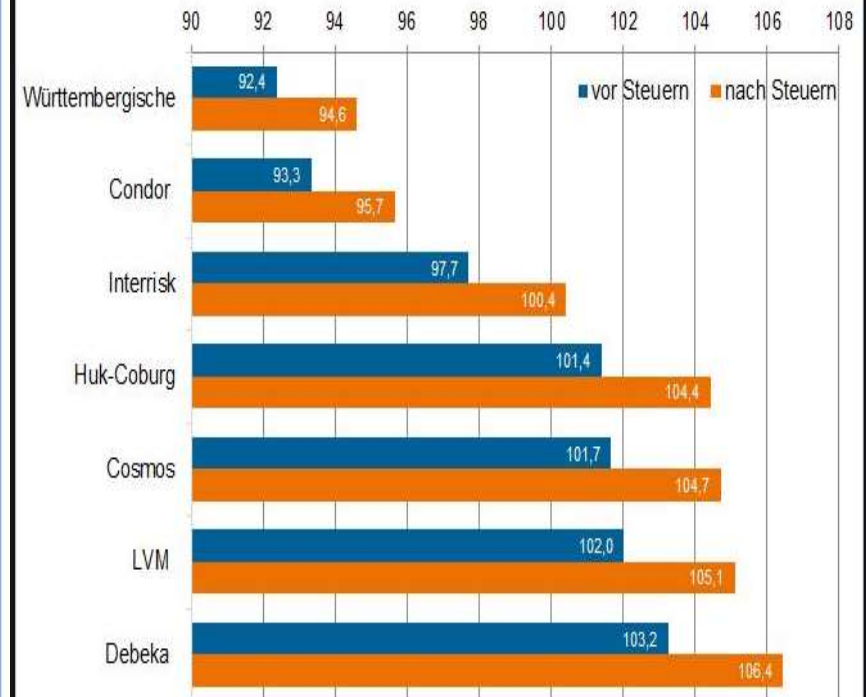
Entwicklung der Einmalprämie, die für eine lebenslange Monatsrente von 100 Euro benötigt wird, zwischen 2000 und 2015



Quelle: Institut für Vorsorge und Finanzplanung, 2016

VersicherungsJournal-Grafik

In diesem Alter amortisiert sich der garantierte Rentenfaktor



Beispiel bei Rentenbeginn mit 67 Jahren. Quelle: Eigene Berechnung auf Basis des Map-Reports 885.

Auszahlplan statt Rente

Rentenproblematik aufgrund Niedrigzins

mit Ihrer [REDACTED] BasisRente invest [REDACTED] haben Sie sich ein lebenslanges Einkommen für Ihr Alter gesichert. Diese Wahl bringt Ihnen zwei große Vorteile: Sie haben mit uns einen starken Finanzpartner an Ihrer Seite. Zugleich nutzen Sie die Chancen an den Kapitalmärkten.

Daher verfolgen Sie sicher auch den Finanzmarkt aufmerksam: Die Zinsen sind in den letzten Jahren kontinuierlich gefallen und befinden sich derzeit auf einem sehr niedrigen Niveau. Diese Entwicklung müssen auch wir berücksichtigen und passen deshalb den Rentenfaktor an.

Wir haben die Absenkung des Rentenfaktors gemäß unserer vertraglichen Vereinbarung von einem unabhängigen aktuariellen Treuhänder prüfen lassen. Dieser hat bestätigt, dass die Anpassung erforderlich und angemessen ist.

Was ist ein Rentenfaktor?

Der Rentenfaktor bestimmt, wie hoch Ihre monatliche Garantierente zum vereinbarten Rentenbeginn je 10.000 EUR des Vertragsguthabens (Policenwert) sein wird. Ein Beispiel: Bei einem Rentenfaktor von 25 und einem Vertragsguthaben von 50.000 EUR zahlen wir eine monatliche Garantierente von 125 EUR. Ihre monatliche Gesamtrente besteht aus dieser Garantierente und einem zusätzlichen Betrag aus der Überschussbeteiligung.

Wie hoch ist der neue Rentenfaktor?

Ihr aktueller Rentenfaktor basiert auf einem Rechnungszins von 2,25%. Diesen Rechnungszins senken wir auf 1,75%. Dadurch ändert sich der Rentenfaktor von bislang 40,64 auf künftig 38,05.

Wenn sich bei Rentenbeginn mit den dann maßgebenden Rechnungsgrundlagen ein besserer Rentenfaktor ergibt, erhöhen wir Ihren Rentenfaktor wieder.

Entscheidend für die Höhe der ausgezahlten Rente ab Rentenbeginn ist die Gesamtrente. Diese beinhaltet auch die Überschussbeteiligung im Rentenbezug. In 2017 ziehen wir für die Berechnung der Gesamtrente eine Verzinsung von 3,1% heran.

senkt Rentenfaktor bei Privatrenten-Verträgen

Die senkt den Rentenfaktor in Tarifen der PrivatRente. Fast ein Drittel weniger garantierte Rente erhalten künftige Neurentnerinnen und -rentner: Das ist ein massiver Einschnitt. Der Versicherer begründet dies mit dem Kundeninteresse.

umrechnen. Die SZ nennt Zahlen: Hat ein Kunde 100.000 Euro angespart, erhielt er mit Rentenfaktor 1,75 Prozent eine garantierte Jahresrente von 1.750 Euro im Jahr bzw. 146 Euro. Mit dem niedrigeren Faktor werden es nur noch 1.250 Euro Jahresrente (104 Euro im Monat) sein.

lebenslange Renten garantieren zu können: weg von Fonds und Aktien, hin zu vermeintlich sicheren Anlagen wie etwa Staatsanleihen, die aktuell keine oder sogar negative Zinsen bieten "Cashlock" nennt sich das Problem: Die Kundengelder sind regelrecht in wenig ertragreiche Anlagen einbetoniert.

"Joker Treuhänderklausel"

"Die stellt das Garantieverständnis auf den Kopf. Denn die einzige wirkliche Garantie, auf die man sich beim "blauen Riesen" garantiert verlassen kann, scheint die Garantie des regelmäßigen Jokers der Treuhänderklausel zu

Auswirkungen der Rechnungszinsänderung auf Renten 2022

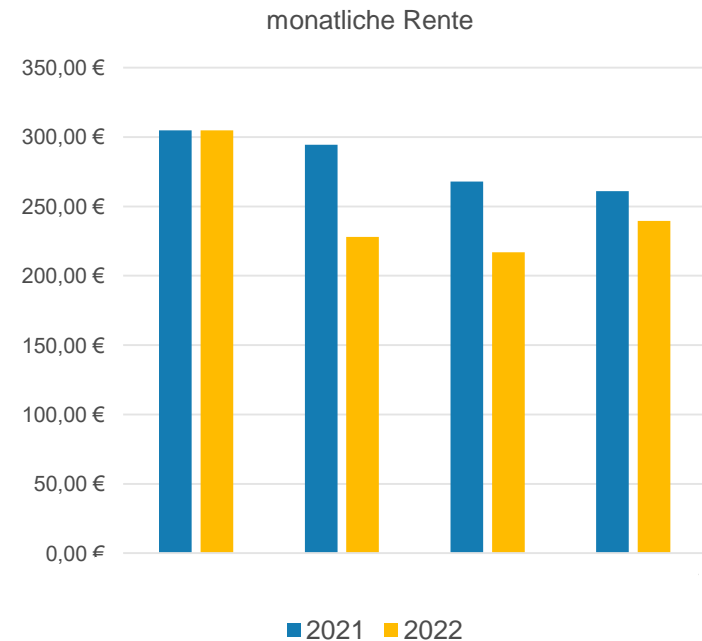
Garantien werden noch unattraktiver, auch für die Anbieter

Rente sinkt oder Leistung verringert sich

- Renten für Neuabschlüsse sinken um ca. 10%
- Viele Anbieter zeigen keinen Kapitalschutz, um attraktiver zu sein
- Rentengarantiezeiten mit kurzen Laufzeiten
- Einige Anbieter nehmen Tarife aus der Berechnung

Kapitalschutz – eine aussterbende Option

Nur noch 4 Anbieter bieten laut soffair 2022 noch Kapitalschutz



Berechnung: Eintrittsalter 67, 100.000 € Einmalbeitrag

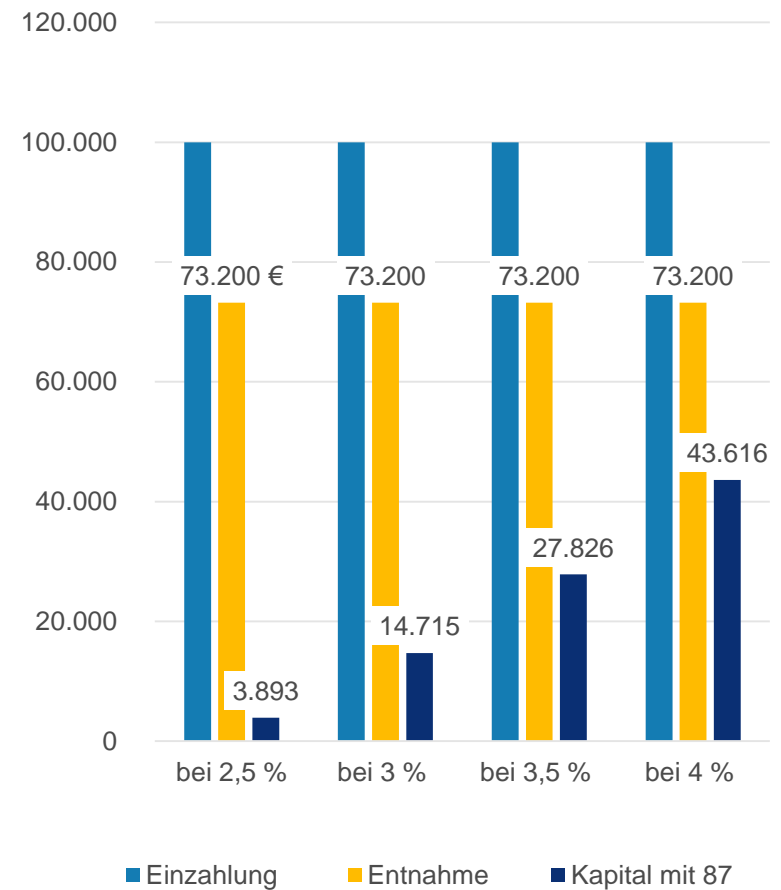
Wiederanlage

Auszahlpläne als Alternative

Alternative – Auszahlplan

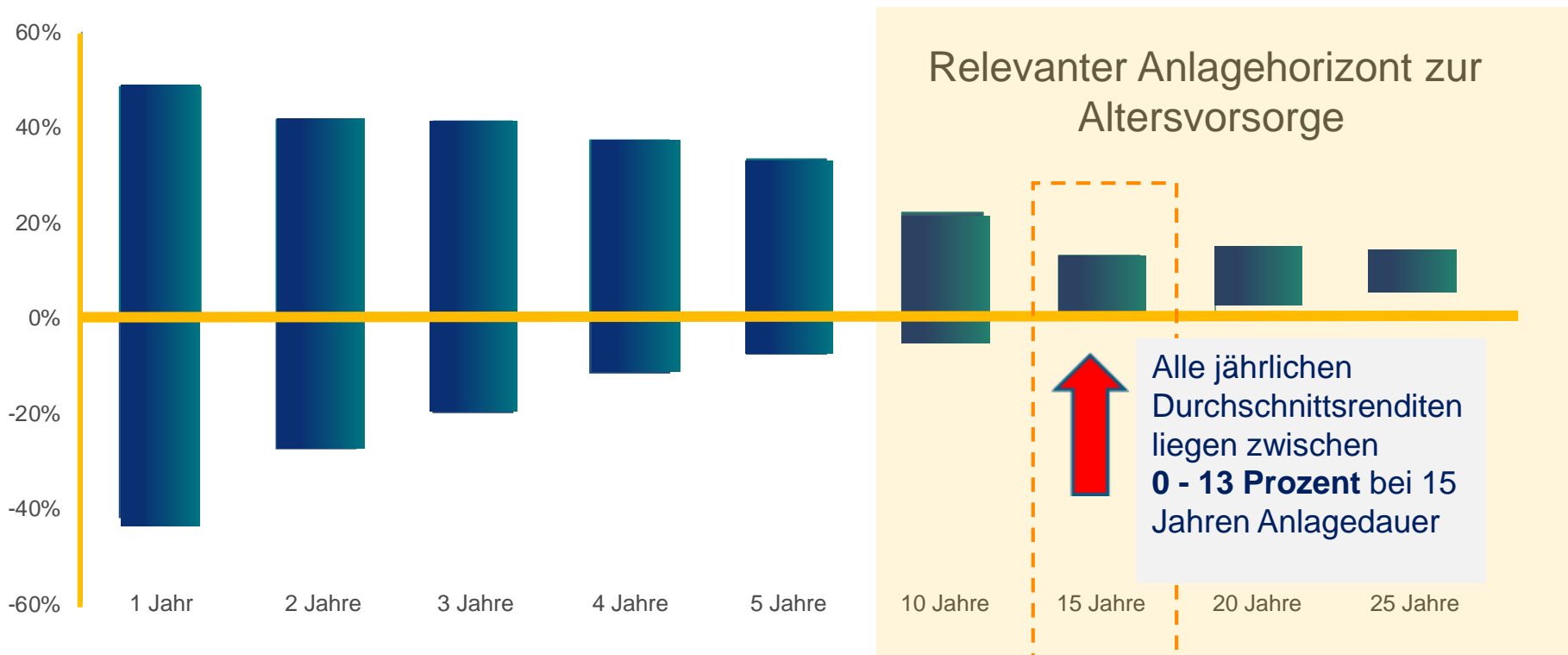
Tarif WeitBlick,
Tarifvariante V* 100.000 €,
Teilauszahlung ab dem
2. Monat 305 € bis 87,
Endalter 100

- jederzeit Zugriff auf das Kapital
- Rendite ist möglich
- Todesfallschutz
- Zusätzliche Entnahmen möglich



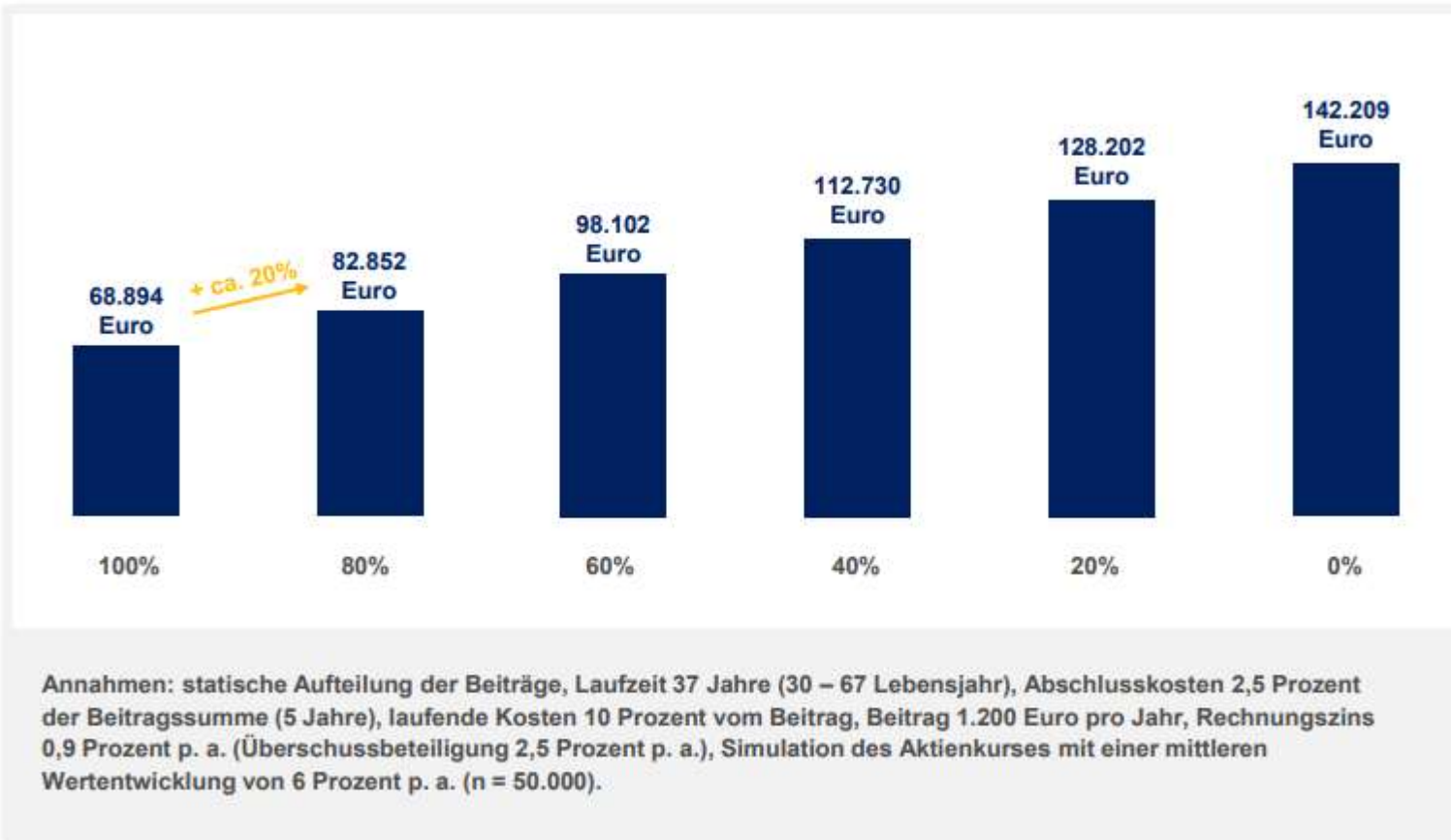
Welche Chance hat der Kunde mit Aktien?

Zwischen 1986 und 2018 bieten Europäische Aktien* ab 15 Jahren Anlagedauer keine negativen Wertentwicklungen



Kosten einer Garantie

Ablaufleistung bei unterschiedlichem Garantieniveau





»An der Börse sind zwei mal
zwei nicht vier, sondern fünf
minus eins - und man muss
die Nerven haben, dieses
minus eins auszuhalten.«

Auszahlplan statt Rente

Vorteile der Alternative

- Höhe der Auszahlungen an Bedarf anpassbar => Ruhestandsplanung
- Kostenfreie Teilauszahlungen
- Evtl. Steuerfreiheit, wenn Freistellungsauftrag vorhanden ist.
- Gestaltung einer Generationenpolice –
Übertragung des Restkapitals bei Tod
- Freie Gestaltung der Anlage
- Todesfallleistung einkommenssteuerfrei
- Keine Stornohaftung

Wie überzeuge ich den Kunden?

Standard Life
Weil das Leben viel zu bieten hat

Wir bitten um Verständnis, dass wir dem Lesefluss zuliebe überall dort, wo alle Geschlechtsformen erwähnt sein sollten, nur die männliche Schreibweise verwenden.

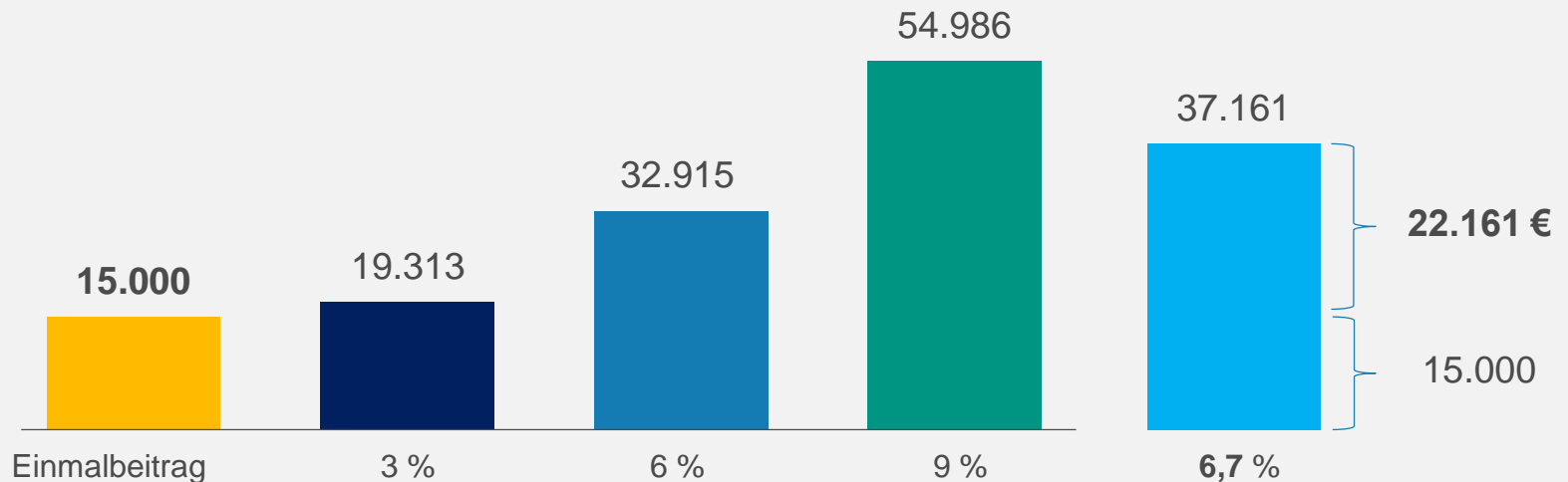
Was tun mit konservativen Kunden?

So könnte Ihr Vorteil aussehen

Ablaufleistung **75.000 Euro**

Verlust durch Inflation bei 1,9 % p.a. in 18 Jahren: - **21.898,91 Euro**

Beispielsweise 20% investieren, um das Gesamtkapital abzusichern:



Möglicher Wertzuwachs Ihres investierten Einmalbeitrags bis zum vereinbarten Rentenbeginndatum.

Steuern optimieren*

Mit einer Fondspolice von Standard Life



Vorteile während der Laufzeit:

Anlageform	Fondssparplan	Fondspolice
Verzicht auf Vorabpauschale (vorgezogene Besteuerung)	X	✓

Vorteile während der Auszahlungsphase:

Anlageform	Fondssparplan	Fondspolice
Steuerfreiheit für die Hälfte der Kapitalerträge bei Kapitalauszahlung	X	✓**

Vorteile im Versicherungsfall:

Anlageform	Fondssparplan	Fondspolice
Einkommensteuerfrei Kapitalauszahlung im Todesfall	X	✓

* Die Ausführungen gelten nicht für eine Fondspolice als Basisrentenversicherung.

** Voraussetzung: Vertragsabschluss ab 2012: 12 Jahre Mindestlaufzeit und früheste Auszahlung ab Vollendung des 62. Lebensjahres. Vertragsabschluss zwischen 2005 und 2011: Mindestlaufzeit und früheste Auszahlung ab Vollendung des 60. Lebensjahres.

Depot oder Police

Rechentool vom Institut für Vorsorge- und Finanzplanung

Schritt 1:

Standard Life

Produkte | Fonds | Über uns | News | **Für Vertriebspartner**

Home / Für Vertriebspartner

Warum an Fondspolice kaum ein Weg vorbei führt

Christian Nuschele interviewt Prof. Michael Hauer.

[jetzt ansehen >](#)

Finanzberatung 2025 - welche Veränderungen auf Makler und Kunden zukommen

Unser Fondspolice-Quiz

Warum an Fondspolice kaum ein Weg vorbei führt

Fondspolice oder Direktanlage?

Standard Life - längst unabhängig vom Brexit. Wir haben geliefert!

Schritt 2:

Dokumente/Formulare | Service | Webinare | Aktuelles

Standard Life Angebotsoftware

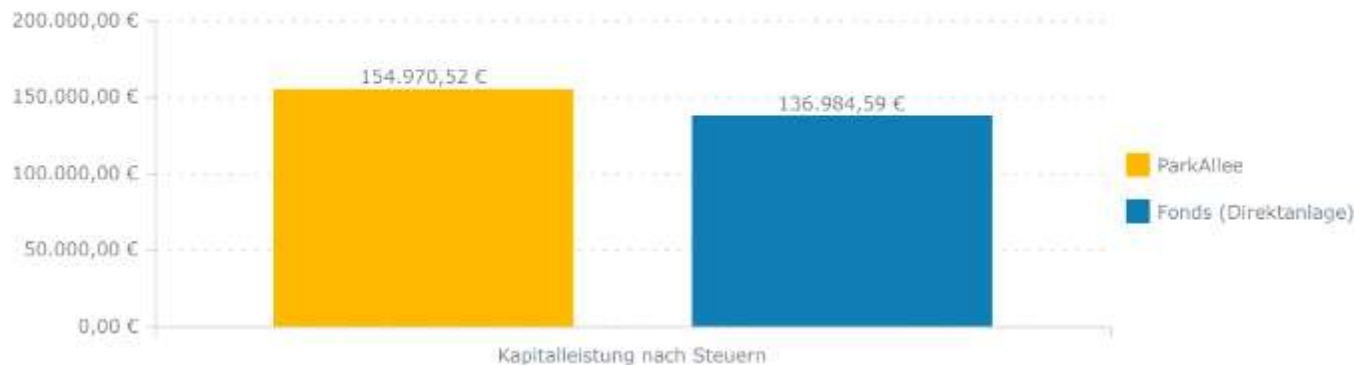
FondsanlagenOPTIMERER

MyFolio-Tool

Anlage eines 62-Jährigen von 75.000 € bis Endalter 80

Kapitalleistung nach Steuern

Im Falle einer Kapitalauszahlung ergeben sich bei der Fondspolice ParkAllee und bei einer direkten Fondsanlage folgende prognostizierte Leistungen:



Vorteil ParkAllee

Kapital nach Steuern ParkAllee	154.970,52 €
Kapital nach Steuern Fonds (Direktanlage)	136.984,59 €
Vorteil Kapital nach Steuern	+17.985,93 €

Angaben

Geschlecht	männlich	Geburtsdatum	01.07.1958
Alter bei Auszahlung	80	Auszahlung	Kapital
Zahlungsweise	einmalig	Beitrag	75.000,00 €
Fondspolice	ParkAllee	Tarifart	S
Fondsportfolio	MyFolio Passive Balance C	Bruttorendite (Wertentwicklung)	6,00 %

Annahmen

Ausgabeaufschlag Fonds (Direktanlage)	2,00 %	Basiszins (Vorabpauschale)	0,63 %
laufende Fondskosten (Direktanlage)	gemäß Markt-Ø	Höhe der Fondskosten (Direktanlage)	1,35 %
Einkommensteuersatz bei Kapitalleistung	42,00 %		

Für die Fondspolice wird der Aktienfonds MyFolio Passive Balance C angenommen, für die direkte Fondsanlage ein zum MyFolio Passive Balance C gleich strukturierter Aktienfonds.
 Thesaurierende Ertragsverwendung des Fonds in der Ansparphase, steuerliche Teilfreistellung bei direkter Fondsanlage 30,00 %. Laufende Fondsverwaltungskosten bei direkter Fondsanlage 1,35 %.
 Keine Berücksichtigung einer eventuellen Kirchensteuerpflicht.

Welche Vorteile bietet eine Versicherungslösung?

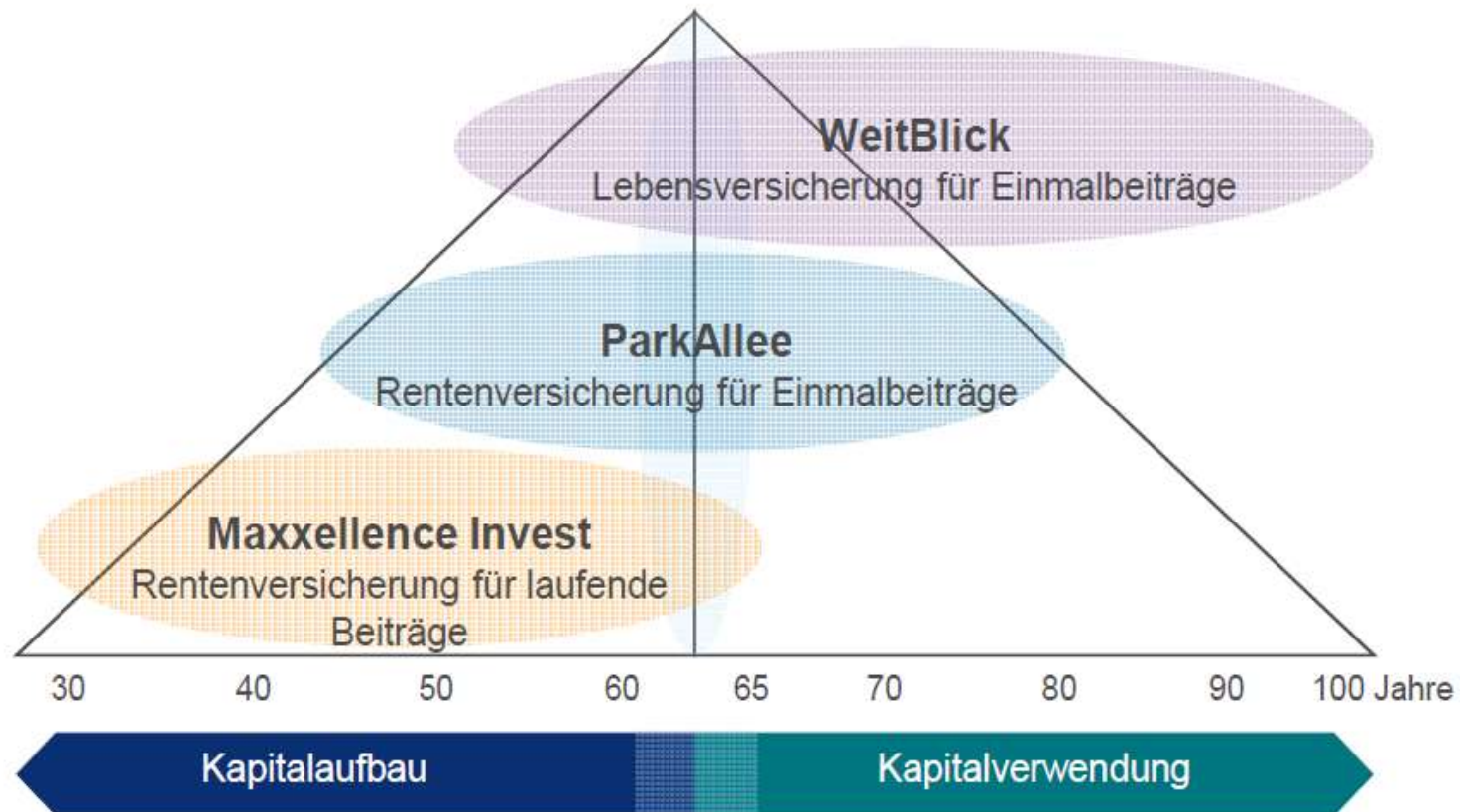
Standard Life
Weil das Leben viel zu bieten hat

Wir bitten um Verständnis, dass wir dem Lesefluss zuliebe überall dort, wo alle Geschlechtsformen erwähnt sein sollten, nur die männliche Schreibweise verwenden.

Bewährte Produkte für jeden Anlass
Vereinheitlicht und klar abgegrenzt

Altersvorsorge

Ruhestandsplanung





Startmanagement zur Verringerung des Risikos von Vermögensverlusten

- Cleverer Mechanismus für sicherheitsorientierte Anleger (optional)
- Investiert bei Vertragsstart in einen defensiven Startfonds und dann Schritt für Schritt in die gewünschte Fondsauswahl
- Startmanagement ist auch für Zuzahlungen wählbar
- Erhöht die Chance, den richtigen Investitionszeitpunkt zu erwischen

Erfolgreiche Beratung

Vertriebschecklisten Erben und Schenken

#2

Vertriebscheckliste

Schenkung an Kind mit steuergünstiger Geldanlage

Welche Wünsche hat der Kunde?

- Der Vater möchte gern zu Lebzeiten einen Teil seines Vermögens (volljährig oder minderjährig, aber mindestens stabile Einkünfte) an sein Kind übertragen.
- Der Vater möchte die Kontrolle über dieses Vermögen behalten.
- Er möchte das Geld gewinnbringend anlegen. Das Geld soll dienen und dem Kind nach dem Tod des Vaters Einkommen (z. B. Altersunterschiede (z. B. 25 Jahre) ist zu erwarten, das etwa im Fernbereich ist.
- Dabei sollen die allgemeinen steuerlichen Vorteile einer Kapitalanlage genutzt werden.
- Der Vater hat insgesamt erhebliches Vermögen (zum Beispiel auch die Freibeträge bei der Erbschaft- und Schenkungsteuer).

Wie setzt man die Wünsche mit Weitblick um?

- Zwei Versicherungnehmer („VN“)**
Vater und Kind werden beide als VN im Antrag genannt.
- Schenkung**
Im Rahmen des Antrags wird vereinbart, dass der Anteil des Vaters und der Anteil des Kindes am Vertrag 99 Prozent beträgt.
- Einmalbeitrag durch den Vater**
Der Vater ist Beitragszahler des Einmalbeitrags und übernimmt die Kosten.
- Versicherte Person („VP“)**
Der Vater wird VP.
- Für den Fall des Todes besteht ein widersprüchliches Bezugsrecht zugunsten des Kindes**
In Antrag wird das Bezugsrecht im Todesfall an das Kind übertragen.
- Unterschriften**
- Beide VN müssen unterschreiben. Ist das Kind minderjährig, so muss der Vater unterschreiben.
- Die VP muss zur Sicherheit auch in der für die VP vorgesehenen Unterschriftenzeile unterschreiben (§ 150VVG).

#4

Vertriebscheckliste

Schenkung Großvater an Enkel unter Beibehaltung der Kontrolle

Welche Wünsche hat der Kunde?

- Der Großvater möchte gern zu Lebzeiten einen Teil seines Vermögens (volljährig oder minderjährig, aber mindestens stabile Einkünfte) an seinen Enkel übertragen.
- Der Großvater möchte die Kontrolle über diese Summe behalten.
- Er möchte das Geld gewinnbringend anlegen. Der Anlagefokus liegt auf der Lebenserwartung des Großvaters hinaus.
- Dabei sollen die allgemeinen steuerlichen Vorteile einer Kapitalanlage genutzt werden.
- Der Großvater hat insgesamt erhebliches Vermögen (zum Beispiel auch die Freibeträge bei der Erbschaft- und Schenkungsteuer).

Wie setzt man die Wünsche mit Weitblick um?

- Zwei Versicherungnehmer („VN“)**
Großvater und Enkel werden beide als VN im Antrag genannt.
- Schenkung**
Im Rahmen des Antrags wird vereinbart, dass der Anteil des Großvaters und der Anteil des Enkels am Vertrag 99 Prozent beträgt.
- Versicherte Person („VP“)**
Der Enkel wird VP.
- Einmalbeitrag durch den Großvater**
Der Großvater ist Beitragszahler des Einmalbeitrags und übernimmt die Kosten.
- Für den Fall des Grobvatens wird der VP (Enkel) automatisch als Unter-„Besonderer Vereinbarung“** wird festgelegt individuell in „Die Versicherungsnehmer und der Versicherte sind sich einig, [Enkel] im Falle des Todes des Versicherungsnehmers [Großvater] den Versicherungsschutz zu übernehmen.“
- Unterschriften**
- Beide VN müssen unterschreiben. Ist das Enkelkind minderjährig, so muss der Großvater unterschreiben.
- Die VP muss zur Sicherheit auch in der für die VP vorgesehenen Unterschriftenzeile unterschreiben (§ 150VVG).

#7

Vertriebscheckliste

Beispiel: Gegenseitige Absicherung der Ehepartner - wie im „Berliner Testament“

Welche Wünsche hat der Kunde?

- Ein älteres Ehepaar mit zwei Kindern besitzt liquides Vermögen und Immobilien. Die liquiden Mittel sollen als „berliner Testament“ zunächst für das Ehepaar und dann für die überlebenden Ehegatten dienen.
- Nach dem Tod des letztverbleibenden sollen die Kinder die noch vorhandenen liquiden Mittel erhalten. Die Übertragung der Immobilien soll davon unabhängig abschließend geregelt werden.
- Das Geld soll zu Lebzeiten der Eltern gewinnbringend angelegt werden.
- Dabei sollen die allgemeinen steuerlichen Vorteile einer Kapitallebensversicherung genutzt werden.

Wie setzt man die Wünsche mit Weitblick um?

- Zwei Versicherungnehmer („VN“)**
Die Ehepartner werden beide als VN im Antrag genannt. Im Rahmen des Antrags wird vereinbart, dass der Anteil der Ehepartner am Vertrag jeweils 50 Prozent beträgt.
- Einmalbeitrag durch Ehepartner**
Der Einmalbeitrag wird zu je 50 Prozent durch die beiden Ehepartner gezahlt.
- Zwei versicherte Personen („VP“)**
Beide Ehepartner werden VP.
- Bei Todesfall einer VP wird der/die zweite VN/VP automatisch alleiniger VN**
Unter „Besonderer Vereinbarung“ wird festgelegt individuell im Antrag festgelegt: „Die Versicherungsnehmer, die versicherten Personen und der Versicherte sind sich einig, dass im Falle des Todes eines Versicherungsnehmers die überlebende versicherte Person alleiniger Versicherungsnehmer wird.“
- Für den Fall des Todes des verbleibenden Elternteils besteht ein widersprüchliches Bezugsrecht zugunsten der Kinder**
In Antrag wird das Bezugsrecht im Todesfall den Kindern zu je 50 Prozent eingeräumt.
- Unterschriften**
- Beide VN müssen unterschreiben.
- Beide VP müssen zur Sicherheit auch in der für die VP vorgesehenen Unterschriftenzeile unterschreiben (§ 150VVG).

Günstige Kapitalanlagekosten

Investmentkosten

Die Kapitalanlagekosten haben neben der Performance der Anlage einen großen Einfluss auf das Ergebnis zum Ablauf des Vertrags. Sie profitieren bei Maxxellence Invest von einem Fondsangebot, das nur aus „Clean Share Class“ Fonds besteht.

Beispielhafte Darstellung der laufenden Fondskosten

Fonds, z.B.	Lfd. Kosten (pro Jahr)		Vorteil in Prozentpunkten
	Clean Share Class	Retail Share Class	
Flossbach von Storch Multiple Opportunities	0,90 %	1,64 %	0,74 %
Standard Life MyFolio Passive Balance	0,16 %	1,45 %	1,30 %
Standard Life MyFolio Active Balance	0,34 %	1,60 %	1,27 %

Quelle: Informationen der Kapitalanlagegesellschaften

Tarif V

Die technischen Rahmenbedingungen



Die Abschlussvergütung kann von 0 bis 4 Prozent des Einmalbeitrags** und die Folgevergütung kann von 0 bis 1 Prozent des Fondswertes*** beantragt werden. Mindestens einer der beiden Werte muss größer als Null sein.**** Für Zuzahlungen kann die Abschlussvergütung unabhängig von der zum Vertragsstart vereinbarten Abschlussvergütung neu festgelegt werden. Anders als bei der Abschlussvergütung, darf die Folgevergütung bei Zuzahlung den ursprünglich vereinbarten Prozentsatz nicht überschreiten. Geschieht dies nicht, gilt die Vergütung bei Abschluss und/oder die bisher vereinbarte Folgevergütung.

Beispiele:

1. 4 Prozent Abschlussvergütung + 0,5 Prozent Folgevergütung (0,5 Prozent x 8 = 4 Prozent) = 8 Prozent
2. 2 Prozent Abschlussvergütung + 0,7 Prozent Folgevergütung (0,7 x 8=5,6 Prozent) = 7,6 Prozent
3. 0 Prozent Abschlussvergütung + 1 Prozent Folgevergütung (1 x 8 = 8 Prozent) = 8,0 Prozent

* Die Abschlussvergütung plus achtfacher Folgevergütung darf den Wert von 8 Prozent nicht überschreiten. ** In 0,1 Prozent-Schritten. *** In 0,1 Prozent-Schritten p.a.; wird alle drei Monate ausgezahlt. **** Bei „0 Prozent“ für beide Vergütungen muss Tarif N beantragt werden.

Versicherungsmantelkosten ParkAllee und WeitBlick

Vertragsindividuelle Verbraucherinformation für Ihre ParkAllee - fondsgebundene Rentenversicherung Tarif V mit Kapitalwahlrecht - Private Vorsorge

Abschluss-, Vertriebs- und Verwaltungskosten

Einmalbeitrag von € 100.000,00 einmalig zu Vertragsbeginn:

Abschluss- und Vertriebskosten	Laufende Verwaltungskosten aus dem Einmalbeitrag	Laufende Verwaltungskosten aus dem Fondsvermögen (anteilig monatliche Entnahme)
€ 2.000,00 einmalig, dies entspricht 2,00 % des Einmalbeitrags	€ 0,00 einmalig	€ 60,00 pro Jahr, dies entspricht 0,06 % des Einmalbeitrags pro Jahr

Abschluss-, Vertriebs- und Verwaltungskosten

Einmalbeitrag von € 500.000,00 einmalig zu Vertragsbeginn:

Abschluss- und Vertriebskosten	Laufende Verwaltungskosten aus dem Einmalbeitrag	Laufende Verwaltungskosten aus dem Fondsvermögen (anteilig monatliche Entnahme)
€ 2.000,00 einmalig, dies entspricht 0,40 % des Einmalbeitrags	€ 0,00 einmalig	€ 60,00 pro Jahr, dies entspricht 0,02 % des Einmalbeitrags pro Jahr

Abschluss-, Vertriebs- und Verwaltungskosten

Einmalbeitrag von € 1.000.000,00 einmalig zu Vertragsbeginn:

Abschluss- und Vertriebskosten	Laufende Verwaltungskosten aus dem Einmalbeitrag	Laufende Verwaltungskosten aus dem Fondsvermögen (anteilig monatliche Entnahme)
€ 2.000,00 einmalig, dies entspricht 0,20 % des Einmalbeitrags	€ 0,00 einmalig	€ 60,00 pro Jahr, dies entspricht 0,01 % des Einmalbeitrags pro Jahr

Abschlussvergütung in Prozent des Einmalbeitrages und für zukünftige Zuzahlungen⁵

0

Folgevergütung in Prozent des Fondsvermögens p.a. ⁶

1

Nachhaltigkeit (ESG Artikel 9 – Impact Fonds)

standardlife.de/fonds/fondsauswahl/

Fondsart (0 ausgewählt)	Region (0 ausgewählt)	Thema (0 ausgewählt)	Anlagestrategie (0 ausgewählt)
Produkt (0 ausgewählt)	Risikoklasse (SRRI) (0 ausgewählt)	Anbieter (0 ausgewählt)	Nachhaltigkeit (ESG) (0 ausgewählt)

[zu den alten Produkten](#)

Fondssuche:

Fondsname, ISIN...

Fondsname	Fondsart	Region	Performance 1 Jahr	Volatilität 1 Jahr	Laufende Kosten	Anlagestrategie	Factsheet	ESG Factsheet
<input type="radio"/> Candriam SRI Bond Euro Corp I EUR Acc	Anleihen	Europa	1,95 %	1,80 %	0,41 %	Ausgewogen		
<input type="radio"/> Candriam SRI Equity Euro I Acc EUR	Aktien	Global	30,49 %	12,71 %	0,75 %	Chancenorientiert		
<input type="radio"/> DPAM INVEST B Equities World Sust W Cap	Aktien	Global	37,10 %	12,60 %	1,01 %	Chancenorientiert		
<input type="radio"/> Pictet Global Envir Opps I EUR	Aktien	Global	39,59 %	16,96 %	1,16 %	Chancenorientiert		
<input type="radio"/> Pictet Timber HI EUR	Aktien	Global	37,12 %	18,91 %	1,17 %	Chancenorientiert		
<input type="radio"/> Pictet Water I EUR	Aktien	Global	38,42 %	11,88 %	1,10 %	Chancenorientiert		
<input type="radio"/> RobecoSAM Global SDG Equities F EUR	Aktien	Global	29,23 %	10,39 %	0,91 %	Chancenorientiert		
<input type="radio"/> RobecoSAM Sustainable Water Equities F EUR	Aktien	Global	46,92 %	10,91 %	0,96 %	Chancenorientiert		
<input checked="" type="radio"/> Standard Life Global Equity Impact C	Aktien	Global	34,12 %	11,20 %	0,49 %	Chancenorientiert		

Maxxellence Invest

Unsere Optionen – Ihre Vorteile



Beitragsbefreiung bei Berufsunfähigkeit

Im Idealfall mit nur einer
Gesundheitserklärung

**Bis 434 € Monatsbeitrag, max. 5%
jährliche Beitragsdynamik, max.
10 % Silent Power unabhängig von
Alter und Beruf**

Hiermit erkläre ich,

- dass ich voll arbeitsfähig, nicht schwerbehindert und in den letzten zwölf Monaten vor Antragstellung nicht mehr als 20 Arbeitstage krank gewesen bin
- dass keine vollständige oder teilweise Erwerbsminderung vorliegt
- dass keine Erwerbsminderungs-, Erwerbsunfähigkeits- bzw. Berufsunfähigkeitsleistung bei einem gesetzlichen oder privaten Versorgungsträger anerkannt oder beantragt ist.

Kontaktieren Sie mich

Thorsten Kratzer

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

M: 0151 70337079

E: thorsten.kratzer@standardlife.de

W: www.standardlife.de





Danke