



## TARIF DES JAHRES LEBEN 2025

# Standard Life – WeitBlick mit Familien-Option

Menschen werden immer älter – und möchten auch im hohen Alter nicht auf Lebensqualität, Selbstbestimmung und finanzielle Sicherheit verzichten. Um diesen Anspruch zu erfüllen, bietet Standard Life mit dem Tarif WeitBlick eine Lösung, die Flexibilität, Sicherheit und attraktive steuerliche Vorteile miteinander verbindet.

Bereits ab einem Einmalbeitrag von 15.000 Euro können Kundinnen und Kunden ihre finanzielle Zukunft gestalten. Ein besonderes Plus: Das Produkt schafft zusätzliche Freiheiten durch kostenlose Teilauszahlungen: Zwei Auszahlungen pro Jahr – maximal eine pro Monat – sind möglich. Es kann auch ein automatischer Auszahlplan vereinbart werden. Zusätzlich stellt der automatisch enthaltene Todesfallschutz gleichzeitig sicher, dass Hinterbliebene oder eine benannte Person zuverlässig abgesichert sind.

Ein weiteres Highlight ist die Familien-Option. Sie erlaubt es, Verträge mit bis zu zwei Versicherungsnehmern und/oder zwei versicherten Personen zu gestalten. Während der Laufzeit können

Versicherungsnehmer flexibel ein- oder ausgeschlossen oder gewechselt werden – ein klarer Vorteil für Familien. So lassen sich mit WeitBlick im Rahmen einer Schenkung Vermögenswerte bereits zu Lebzeiten einfach an nahestehende Personen übertragen – unter optimaler Nutzung von Freibeträgen bei der Erbschaft- und Schenkungsteuer.

Auch in der Kapitalanlage bleibt WeitBlick anpassungsfähig: Fondsanteile können einmal pro Monat kostenfrei umgeschichtet werden, und zusätzliche Einzahlungen sind jederzeit möglich – ob in bestehende oder neue Fonds.

Mit diesem durchdachten Konzept vereint WeitBlick zentrale Bausteine moderner Ruhestandsplanung und bietet eine starke Antwort auf die Herausforderungen einer immer längeren Lebensphase.



Für weitere Informationen den QR-Code scannen.

Bild: © ...

Nicole Rode  
Abteilungsleitung Leben  
ASCORE Das Scoring GmbH



## TARIF DES JAHRES LEBEN 2025 – INTERVIEW

Christian Nuschele, Head of Distribution, Standard Life

**Wie ist WeitBlick entstanden und was war der Hauptgedanke bei der Entwicklung dieses Produkts? An welches Kundensegment richtet sich WeitBlick primär?**

Der Hauptgedanke bei der Entwicklung des Produktes war es, für die Generation 50plus eine Lösung zu schaffen, mit der die Ruhestandsphase optimal finanziell ausgestaltet werden kann. Entsprechend haben wir uns bei der Konzeption sehr konsequent an dem Bedarf dieser Altersgruppe ausgerichtet. Vor dem Hintergrund, dass die Ruhestandsphase 20 Jahre oder auch länger andauert, war es uns besonders wichtig, den Kundinnen und Kunden in der Ruhestandsphase möglichst viele Gestaltungsmöglichkeiten und eine hohe Flexibilität zu bieten. Dies war auch ein Grund dafür, dass wir uns für die Entwicklung einer fondsgebundenen Lebensversicherung entschieden haben.

**Was macht die fondsgebundene Lebensversicherung WeitBlick von Standard Life einzigartig im Vergleich zu anderen Angeboten am Markt?**

Die Kombination aus einer lebensbegleitenden renditeorientierten Anlage, einem hohen Maß an Flexibilität bei Ein- und Auszahlungen, einem automatischen Auszahlplan und der Familien-Option, die mit dem Einschluss von zwei Versicherungsnehmern und/oder zwei versicherten Personen attraktive Möglichkeiten zur steueroptimierten Vermögensübertragung zu Lebzeiten bietet, ist aus meiner Sicht einzigartig. Viele Mitbewerber haben in ihren Produkten ebenfalls einzelne Bausteine, aber können eben nicht das Gesamtpaket bieten. Dies bedeutet gerade bei der Ruhestandsplanung einen großen Vorteil für unsere Lösung.

**Wie schätzen Sie die zukünftige Bedeutung fondsgebundener Produkte im deutschen Markt ein, insbesondere im Hinblick auf Altersvorsorge und steuerliche Rahmenbedingungen?**

Es ist ja bereits seit einigen Jahren ein deutlicher Trend zu fondsgebundenen Produkten zu erkennen. Ich bin der festen Überzeugung, dass sich diese Entwicklung fortsetzen und sogar weiter beschleunigen wird. Fondspolizen werden nicht nur bei der Altersvorsorge eingesetzt, sie werden vor allem bei der Ruhestandsplanung stark an Bedeutung gewinnen. Als Experte für Ruhestandsplanung können wir unseren Kundinnen und Kunden hier besonders gute Produktlösungen bieten.

Anzeige Bild: © Standard Life