Standard Life

Ihr Erfolgsrezept:

Ruhestandsplanung

Jeder Kunde ist neugierig, was die Zukunft bringen mag.
Ruhestandsplanung bedeutet, gemeinsam mit dem Kunden einen Blick in die – finanzielle – Zukunft zu werfen. Dabei zeigen Sie die Chancen und die Risiken auf – und können attraktive Lösungen anbieten.



50 plus

Für Kunden in der Altersgruppe 50 plus geht es darum, Vermögen aufzubauen.



60 plus

Kunden der Altersgruppe 60 plus machen sich Gedanken darüber, wie sie ihr Vermögen richtig strukturieren und aufzehren können.



70 plus

Beide Kundengruppen und die Kunden über 70 interessieren sich für Tipps, wie sie ihr Vermögen schlank an die nächste Generation weitergeben können.

So machen Sie das Potenzial nutzbar:

Jeder Vertrag in Ihrem Bestand ist potenzielles Neugeschäft.

- Gehen Sie Ihren Bestand durch.
- Wecken Sie das Interesse Ihrer Kunden mit dem „Musteranschreiben Ruhestandsplanung“.
- Gehen Sie mit Ihren Kunden den „Ruhestandsplaner“ durch. Mithilfe des Fragebogens können Sie gemeinsam mit dem Kunden seinen Bedarf herausarbeiten.
- Zusätzlich können Sie die Phasen des Ruhestands mit dem Chart „Ruhestandsplanung“ aufzeigen.
- Wir unterstützen Sie bei der weiteren Beratung mit umfangreichem Infomaterial: www.standardlife.de/fuer-vertriebspartner/professionelle-ruhestandsplanung/.

Ihre Kunden können sich hier weiter informieren:
www.standardlife.de/loesungen/ruhestandsplanung/

ERRP/D/1004/II/10/26

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.

Stand: Oktober 2026

standardlife.de
Standard Life Versicherung, Zweigniederlassung Deutschland der Standard Life International DAC
Lyoner Straße 9, 60528 Frankfurt am Main, Telefon: 0800 2214747 (kostenfrei), Fax: 069 66572110
kundenservice@standardlife.de

© 2026 Standard Life. Alle Rechte vorbehalten.