

FAQ zur Standard Life Vertriebskampagne 2025

Lebe Dein bestes Leben – finanziell sorgenfrei im Ruhestand

Unsere FAQ bieten Ihnen schnelle und präzise Antworten, damit Sie auf einen Blick alle relevanten Details erfahren. Ob es um Kampagneninhalte, Webinare oder spezifische Produktvorteile geht – wir möchten sicherstellen, dass Sie bestens informiert sind.

Was ist das Ziel der Kampagne 2025?

Die Kampagne „Lebe dein bestes Leben“ richtet sich an unabhängige Vermittler und Berater. Sie zielt darauf ab, diese optimal bei der Beratung und Verkaufsförderung zu unterstützen. Dabei stehen flexible und nachhaltige Ruhestandslösungen für verschiedene Lebensphasen und die individuellen Wünsche Ihrer Kunden im Fokus.

Welche Hilfsmittel (Toolkits) werden bereitgestellt?

Standard Life bietet ein umfassendes Toolkit, das folgende Elemente enthält:

- Interaktive Beratungstools wie den Ruhestandskompass, der die Planung für unterschiedliche Lebensphasen (50 plus, 60 plus, 70 plus) strukturiert unterstützt
- Marketingmaterialien, darunter Broschüren, Landingpages und Mailingvorlagen, abgestimmt auf die Kampagne
- Webinare und Schulungen, um Berater mit Expertenwissen zu versorgen
- Produktinformationen zu Lösungen wie Maxxellence Invest, ParkAllee und WeitBlick

Was hat der Berater von der Kampagne?

Professionelle Unterstützung:

Berater können ihre Kunden mit individuell passenden Lösungen überzeugen.

Umsatzpotenziale:

Die bereitgestellten Tools helfen, Verkaufsabschlüsse zu steigern und Bestandskunden besser zu betreuen.

Weiterbildung:

Webinare und Fachartikel halten Berater auf dem neuesten Stand.

Flexibilität:

Produkte wie Maxxellence Invest bieten steuerliche Vorteile und flexible Anpassungsmöglichkeiten, die den Kundenbedürfnissen entsprechen

Wann startet die Kampagne und welche Meilensteine gibt es?

Ab Februar 2025:

Verfügbarkeit des Toolkits und Beginn der ersten Webinare.

Mai 2025:

Fokus auf die aktive Phase (60 plus); Promotion von ParkAllee.

September 2025:

Inhalte zur Genuss-Phase (70 plus); Fokus auf nachhaltige Planung und Vermögensweitergabe.

Welche Zielgruppen werden adressiert?

Die Kampagne richtet sich an Kunden in drei Lebensphasen:

- Lebensalter 50 plus: Vorbereitung auf den Ruhestand
- Lebensalter 60 plus: Aktive Phase des Ruhestands
- Lebensalter 70 plus: Genuss-Phase, Fokus auf Vermögensverwaltung und Weitergabe

Wie unterstützt Standard Life bei der Kundenansprache?

Berater erhalten Zugriff auf maßgeschneiderte Verkaufsunterlagen, inklusive Broschüren, Webinare, Schulungen und personalisierter Marketingvorlagen. Dies erleichtert die individuelle Kundenansprache.

Welche Produkte stehen im Fokus?

Die Kampagne hebt folgende Produkte hervor:

- Maxxellence Invest: Flexible Rentenversicherung ab 50 Euro monatlich
- ParkAllee: Einmalbeitragslösung ab 10.000 Euro mit attraktiven Steuervorteilen
- WeitBlick: Fondsgebundene Lebensversicherung mit Fokus auf Nachlassplanung

Unterstützen Sie Ihre Kundinnen und Kunden dabei, ihr bestes Leben zu leben!

Jetzt unsere Kampagne entdecken!



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