

**Lebe dein bestes Leben –
Du hast es dir verdient**

Lebensalter 70 plus



Agenda

1. Einleitung
2. Portrait Standard Life
3. Ruhestandsplanung 70+ Dialog mit Prof. Dr. Jochen Russ
4. Wie geht es weiter?

Regionale Sparringspartner für Ihre Berater

Michael Franke
Senior Sales Consultant
und zertifizierter
Spezialist für
Ruhestandsplanung (FH)



Ludger Bräutigam
Senior Sales Consultant (B.A.)
und zertifizierter Spezialist
für Ruhestandsplanung (FH)



Francesco Lo Cicero
Senior Sales Consultant,
Dipl.-Kfm. (FH)
und zertifizierter
Spezialist für
Ruhestandsplanung (FH)



Wulf Pade
Sales Consultant
Berater für
Ruhestandsplanung (GP)



Michael Schiffner
Sales Consultant und
zertifizierter Spezialist
für Ruhestandsplanung
(FH)



Andreas Schmitt
Sales Consultant und
zertifizierter Spezialist für
Ruhestandsplanung (FH)



Timo Röhr
Sales Consultant und
zertifizierter Spezialist für
Ruhestandsplanung (FH)



Florian Heck
Senior Sales Consultant und
zertifizierter Spezialist für
Ruhestandsplanung (FH),
Versicherungsfachmann
(IHK)



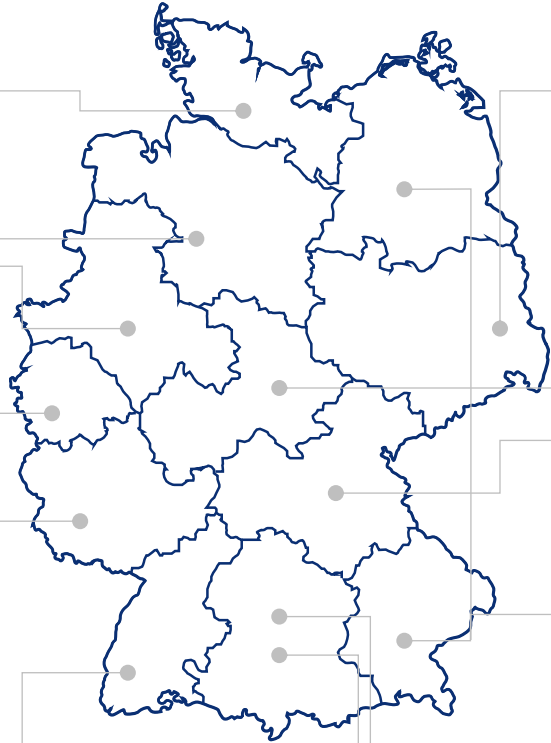
Tobias Müller
Sales Consultant,
Berater für
Ruhestandsplanung (GP),
Betriebswirt (VWA) und
Versicherungsfachmann
(BMV)



Thorsten Kratzer
Sales Consultant und
zertifizierter Spezialist für
Ruhestandsplanung (FH)



Nikolina Saric
Key Account Consultant



Ihr direkter Weg zu unseren Sales
Consultants (oder über das
Gesellschaftsportal Ihres Anbieters)



Wir sind Teil der Phoenix Group: groß, finanzstark und krisenfest.

Ratings und Finanzkraft

Die Finanzkraft der Phoenix Group bestätigt die Rating-Agentur Fitch mit einem sehr guten

Gruppen-Rating von AA-

Kapitalausstattung

Standard Life International DAC:

177 %

Phoenix Group:

172 %

Erfahrung:

200 Jahre

Jahre Erfahrung unserer Lebensversicherungsgruppe kommen den Kunden von Standard Life International DAC zugute.

Seit 2018 ist Standard Life Teil der Phoenix Group, gegründet 1782 und mit rund

12 Millionen Versicherungsverträgen¹

und einem verwalteten Vermögen von 353,2 Milliarden Euro¹ einer der größten Lebensversicherer Europas

Aufsicht hoch drei

- Central Bank of Ireland (CBI, irische Aufsicht)
- Financial Conduct Authority (FCA, britische Aufsicht)
- Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin)

Verlässliche Größe

Standard Life Deutschland und Österreich gehören zu Standard Life International DAC mit Sitz in Dublin, Irland – mit mehr als 510.589 Versicherungsverträgen und Versicherungsvertragsvermögen von rund

35,2 Milliarden Euro¹

der zweitgrößte Versicherer Irlands, wo Standard Life seit 1834 präsent ist.

Standard Life Deutschland und Österreich verfügt über rund 394.834 Versicherungsverträge¹ mit einem verwalteten Vermögen von

13,3 Milliarden Euro¹



Wissenswertes

Phasen der Ruhestandsplanung

Die 3 Phasen einer professionellen Ruhestandsplanung



1. Der Countdown zur Rente:

**Lebe dein bestes Leben –
gut beraten in den Ruhestand**

Lebensalter 50 plus



2. Aktive Phase:

**Lebe dein bestes Leben –
endlich Zeit für deine Träume**

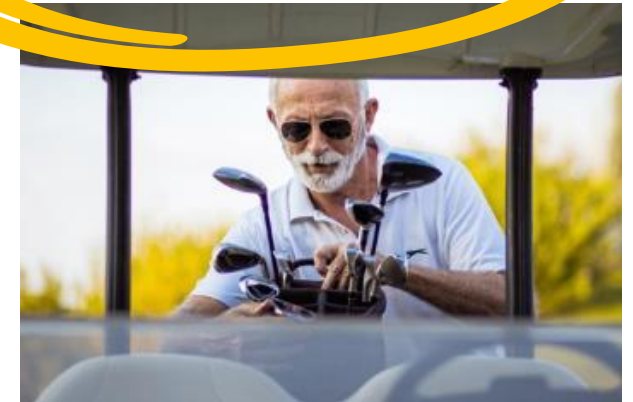
Lebensalter 60 plus



3. Genuss-Phase:

**Lebe dein bestes Leben –
du hast es dir verdient**

Lebensalter 70 plus





3. Genuss-Phase:

Lebe dein bestes Leben – du hast es dir verdient



Viele Kundinnen und Kunden beginnen bewusst, ihr Vermögen auf die nächste Generation zu übertragen, um Streit zu vermeiden und steuerliche Vorteile zu nutzen. Häufig werden Immobilien, Geldbeträge oder Wertpapiere bereits an Kinder oder Enkel weitergegeben. Das ermöglicht es, steuerliche Freibeträge mehrfach zu nutzen und zu sehen, wie die Unterstützung wirkt.

Prüfen Sie regelmäßig, ob der Finanzplan, den Sie für Ihre Kundinnen und Kunden aufgestellt haben, funktioniert. Hat sich an der Lebenssituation etwas geändert, geben die Kunden zu viel Geld aus oder stehen größere Ausgaben an, zum Beispiel für den altersgerechten Umbau einer Immobilie? Wie sieht die aktuelle Marktlage aus, passen die Investmentprodukte noch dazu? Denken Sie an ein Ablaufmanagement.



Wissenswertes

Phasen der Ruhe-
standsplanung

Markt Fakten

Bis zu **400**
Milliarden Euro
werden in der Zeit
von 2012 bis 2027
geschätzt jährlich (!!)
vererbt



Ausbildung zum Ruhestandsplaner

Unsere Kooperation mit GOING PUBLIC!

**Nächster Start der Ausbildung
am 09.02. Jetzt anmelden!**



ZIEL KOMPETENZAUFBAU

Vertiefung von Fach- und Beratungskompetenzen in den Bereichen „Entsparen“, „Vermögenserhalt“ und „Renten“ für die Zielgruppe 50+

ZIEL BERATUNGSANSÄTZE UND LÖSUNGSSTRATEGIEN

Erstellen von Lösungskonzepten inklusive konkreter Produkte und Ansätze zur Einkommenssicherung und Risikovorsorge in der Zielgruppe 50+

Ausbildung zum Ruhestandsplaner

Unsere Kooperation mit GOING PUBLIC!

**Nächster Start der Ausbildung
am 09.02. Jetzt anmelden!**

VORAB

Web Based Trainings zur Vorbereitung

5,5 Stunden

SEMINARTEIL

Vermögensaufbau über Generationen
Erben und Schenken, Testament

Patientenverfügung, Vorsorgevollmacht

1 Tag

WORKSHOP

Beratungsansätze für Kundenbedarfe 50+
Lösungsstrategien inkl. Produktlösungen
Kommunikation mit der Zielgruppe

2 Tage

Ausbildung zum Ruhestandsplaner

Unsere Kooperation mit GOING PUBLIC!

**Nächster Start der Ausbildung
am 09.02. Jetzt anmelden!**

IHR BEITRAG

~~1.200~~ EUR 600 EUR

- 5,5 Stunden Online WBTs
- 2 Module Training – drei Tage
- Begleitskripte
- Zertifikat
- Kostenfreier Probezugang zu den Ruhestandstools des Beratungsrechners
- Lösungskonzepte inkl. Produkten
- Beratungsansätze für die Praxis
- Fachaustausch

Ruhestandsplanung für die Zielgruppe 70 plus

Vermögen übertragen mit Versicherungen

- Jochen Ruß
- November 2025



Eine Vorbemerkung, bevor es losgeht

Worum es heute geht:

- Ausgewählte Aspekte der **finanziellen** Ruhestandsplanung.

Worum es heute nicht geht:

- Sonstige Aspekte der Ruhestandsplanung, wie z.B.
 - Wie mache ich ein Testament?
 - Warum brauche ich eine Vorsorgevollmacht?
 - Wie gehe ich mit dem Pflegerisiko um?

Worum es heute insbesondere beim Thema Schenken und Erben geht:

- Wie kann ich Versicherungslösungen klug nutzen, sodass ich mein **liquides Vermögen** einfach, unbürokratisch, gemäß meinem Willen und steuereffizient an die nächsten Generationen weitergeben kann.
- Keine individuellen Lösungen, sondern einfache Beispiele, um den „Lösungsraum“ aufzuzeigen!

Worum es heute insbesondere beim Thema Schenken und Erben nicht geht:

- Wie vererbe ich Immobilien oder Unternehmen, etc.?



Das soll aber nicht heißen, dass die heute ausgeklammerten Aspekte nicht wichtig sind.

Das Wichtigste in Kürze...

... oder: warum Sie heute zuhören sollten. 😊

Menschen, die voraussichtlich nicht ihr gesamtes Geld zu Lebzeiten selbst aufbrauchen, sollten sich Gedanken machen, wie dieses Geld sinnvoll an die nächsten Generationen übertragen werden kann.

Versicherungsprodukte bieten hier interessante Gestaltungsmöglichkeiten für eine klare, rechtssichere Regelung, die den Wünschen des Vererbenden entspricht.



Langweilig aber wichtig:
Ein Bisschen Hintergrundwissen...

Langweilig aber wichtig (1): Besteuerung, wenn man „ganz normal vererbt“

Steuerklasse	Personen	Freibetrag
I	Ehepartner Lebenspartner	500.000 €
	Kinder/ Stiefkinder	400.000 €
	Kinder verstorbenen Kinder/Stiefkinder	400.000 €
	Kinder lebender Kinder/ Stiefkinder	200.000 €
	Eltern und Großeltern bei Erwerb von Todes wegen	100.000 €
II	Eltern und Großeltern bei Zuwendung unter Lebenden Geschwister, Nichten und Neffen Stiefeltern Schwiegerkinder, Schwiegereltern Geschiedene Ehepartner/Lebenspartner einer aufgehobenen Lebenspartnerschaft	20.000 €
III	Alle übrigen Erben und Beschenkten	20.000 €

Steuerpflichtiger Erwerb bis €	Prozentsatz in der Steuerklasse		
	I	II	III
75.000	7	15	30
300.000	11	20	30
600.000	15	25	30
6.000.000	19	30	30
13.000.000	23	35	50
26.000.000	27	40	50
über 26.000.000	30	43	50

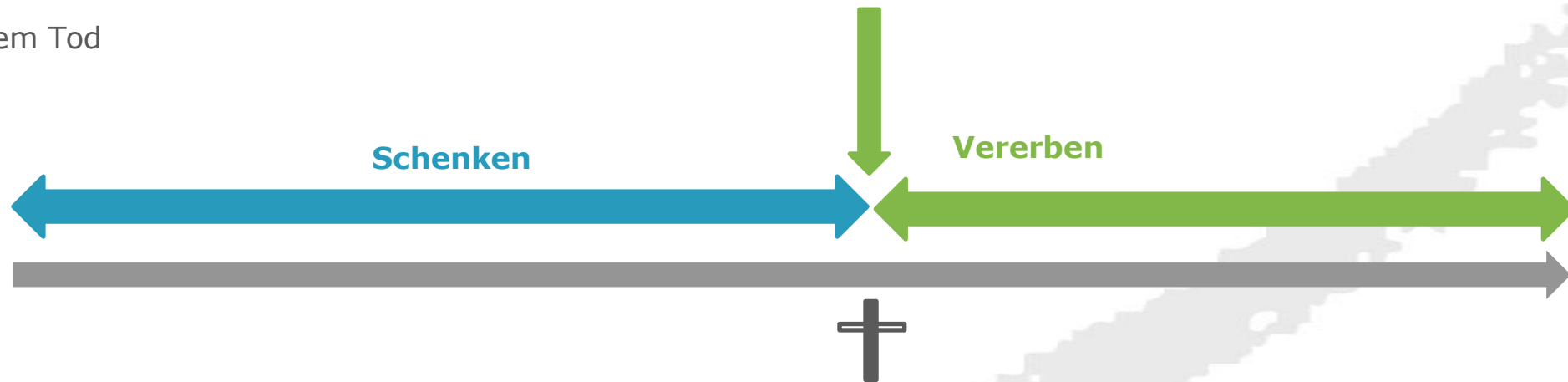
§10 iVm §16 ErbStG (Steuerpflichtiger Erwerb) und §19 ErbStG (Steuersätze)

Diese Steuersätze und Freibeträge gelten beim Schenken und Erben gleichermaßen.

Langweilig aber wichtig (2): Möglichkeiten der Vermögensübertragung

Vermögensübergang kann zu unterschiedlichen Zeiten geschehen:

- Zu Lebzeiten
- Zum Zeitpunkt des Todes
- Nach dem Tod



Die Freibeträge der Schenkung- und Erbschaftsteuer können alle 10 Jahre neu ausgeschöpft werden.
Sie lassen sich also mehrfach nutzen, wenn bereits zu Lebzeiten Schenkungen vorgenommen werden.

Langweilig aber wichtig (3): Warum bieten geeignete Versicherungsprodukte besonders viel Gestaltungsmöglichkeiten?

Wer sind die Beteiligten an einem Versicherungsvertrag und welche Aufgaben erfüllen sie?

**Versicherungsnehmer (VN)**

Eigentümer bzw. Entscheider des Versicherungsvertrags.

**Bedingter Versicherungsnehmer**

Wird Eigentümer bzw. Entscheider des Versicherungsvertrags bei Tod des VN.

**Versicherte Person**

Erleben oder Tod dieser Person entscheidet, wann eine Versicherungsleistung fällig wird.

**Beitragszahler**

Übernimmt die Prämienzahlung.

**Bezugsberechtigte Person im Erlebensfall**

Erhält die Versicherungsleistung im Erlebensfall.

**Bezugsberechtigte Person im Todesfall**

Erhält die Versicherungsleistung im Todesfall.



Die Entscheidung, **wer welche Rolle in einem Versicherungsvertrag einnimmt**, und ob Bezugsrechte widerruflich oder unwiderruflich ausgestaltet sind, **beeinflusst maßgeblich, wer über die eingezahlten Gelder verfügt und ob, wann und bei wem Kapitalertrag- oder Erbschaftsteuer anfällt**. Es folgen mehrere Beispiele.

Vermögen
übertragen

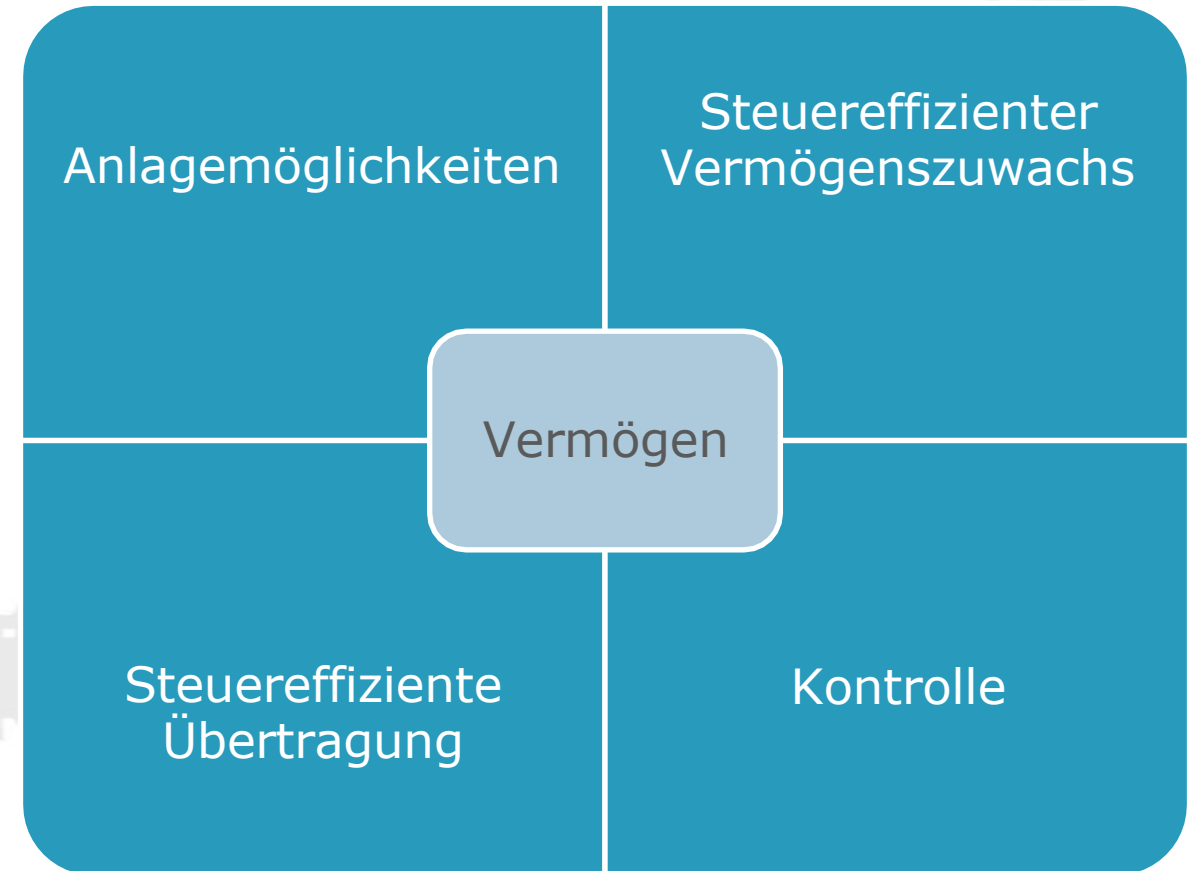
Langweilig aber wichtig (4): Dimensionen der Ausgestaltung

Häufige Wünsche und Ziele

(nicht für jeden sind alle Punkte gleich wichtig):

- **Einfach und unbürokratisch** (z.B. ohne Testament)
- Das Geld bis zur Übertragung an die nächste Generation so anlegen, dass das „**Chance-Risiko-Profil**“ zu meiner Risikoneigung passt
 - Achtung: Bei langem Zeithorizont Inflationsschutz beachten!
- **Kontrolle zu Lebzeiten** behalten, z.B.
 - Ändern, wer das Geld mal bekommen soll.
 - Zugriff behalten, wenn man selbst dringend Geld braucht (z.B. Pflegekosten)
- Möglichst **geringe Steuerlast** für mich und meine Erben
 - Kapitalertragsteuer, Erbschaftsteuer, Schenkungsteuer

Damit sind folgende 4 „Dimensionen“ der Ausgestaltung besonders wichtig:



Beispiel 1:

Oma Klara vererbt an Enkel Benni.

Beispiel 1: Großeltern vererben an Enkelkinder

Ausgangssituation

Die rüstige Oma Klara (70 Jahre alt) möchte für ihr Enkelkind Benni (13 Jahre) 100.000 € anlegen und gute Renditechancen haben. Das Geld soll ihr Enkel mit dem Tod der Oma erhalten. Bis zu ihrem Tod möchte sie die volle Verfügungsgewalt über das Geld, um im Zweifel darauf zugreifen zu können.

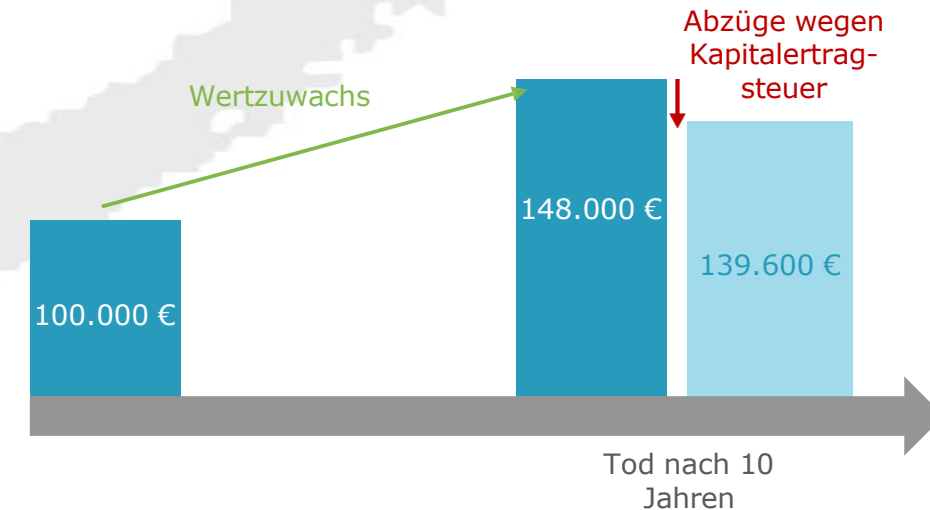


Was passiert, wenn Oma Klara das Geld „irgendwie“ anlegt und im Testament verfügt, dass der Betrag bei ihrem Tod an Benni gehen soll:

- Keine Erbschaftsteuer (wegen Freibetrag des Enkels)
- Aber Kapitalertragsteuer z.B. auf Kursgewinne, die mit dem Geld erzielt wurden.

Beispiel: Aus den 100.000 € sind nach 10 Jahren 148.000 € geworden.

- Auf die 48.000 € Ertrag fällt eine Kapitalertragsteuer von 8.400 € an. Bei Oma Klaras Tod im Alter 80 bekommt Benni daher nur 139.600 €.



Anmerkung: Dieses und alle folgenden Zahlenbeispiele sind rein illustrativ zu verstehen. Tatsächliche Erträge hängen von der realisierten Rendite der gewählten Anlagen ab. Hier und im Folgenden wird bei der Besteuerung von „irgendwie angelegtem Geld“ Abgeltungsteuer ohne Solidaritätszuschlag und Kirchensteuer sowie eine Teilfreistellung in Höhe von 30% angesetzt.

Beispiel 1: Großeltern vererben an Enkelkinder



Steuerlich sinnvollere Lösung: Lebenslange oder sehr lange laufende Todesfallversicherung

Was ist das eigentlich?

- Lebensversicherungsprodukt
 - Beiträge können je nach Risikoneigung chancenreich oder sicherheitsorientiert angelegt werden
 - Die Versicherung hat ein sehr hohes Endalter oder gar keinen Endtermin
 - Beim Tod der versicherten Person wird das angesparte Guthaben an den Bezugsberechtigten ausbezahlt

Und wer hat welche Rolle?

	Beitrags- -zahler	Oma
	Versicherungs- nehmer	Oma
	Versichert e Person	Oma

Solange die Oma lebt hat sie volle Kontrolle:

- Zugriff auf ihr Geld
- Neu festlegen, wer das Geld zum Zeitpunkt ihres Todes bekommt

	Bezugsberech- tigte Person im Todesfall	Enkel
---	---	-------

Wenn die Oma stirbt, bekommt Benni das Geld

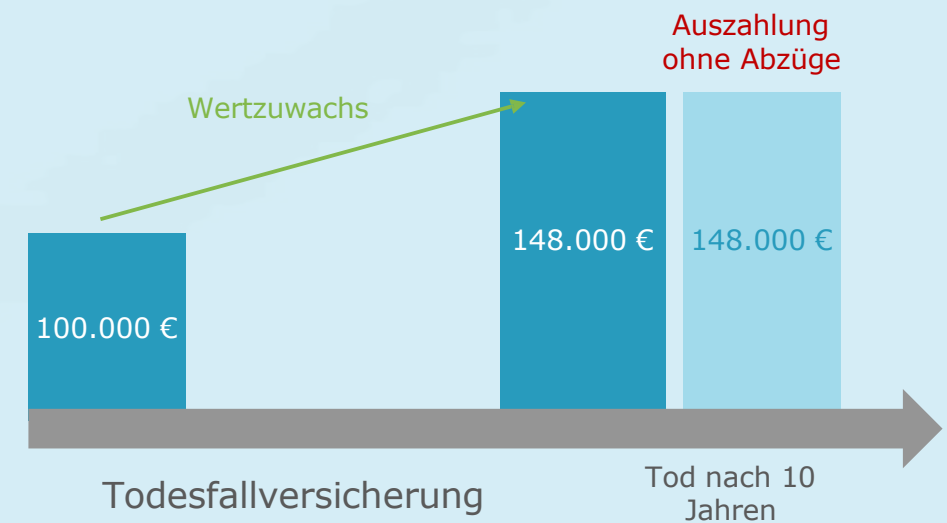
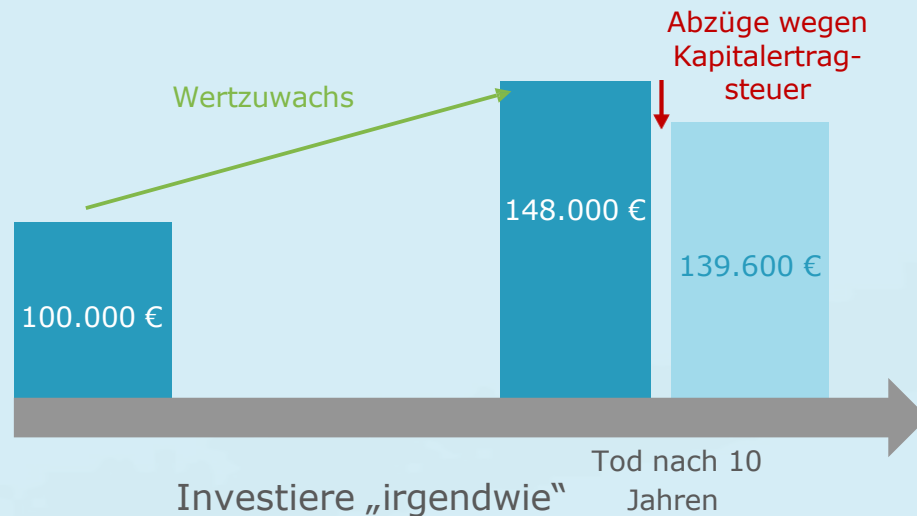
Beispiel 1: Großeltern vererben an Enkelkinder



Steuerlich sinnvollere Lösung: Lebenslange oder sehr lange laufende Todesfallversicherung

Und was ist der Vorteil?

- Auch hier keine Erbschaftsteuer (wegen Freibetrag des Enkels)
- Der Geldfluss an den Enkel stellt eine Todesfalleistung dar. Hierauf fällt keine Kapitalertragsteuer an!
- Wenn die Oma beispielsweise im Alter 80 verstirbt und bis dahin ein Wertzuwachs auf 148.000 € erzielt wurde, beträgt auch die Leistung 148.000 €.



Beispiel 1: Großeltern vererben an Enkelkinder



Und was passiert, wenn es mal anders läuft als gedacht



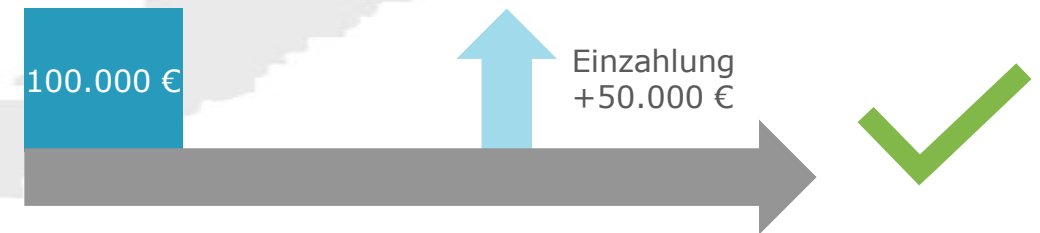
Oma Klara bleibt flexibel - ein Beispiel:

- 6 Jahre später geht die Heizung von Oma Klara kaputt und sie muss sie für 20.000 € reparieren lassen.
- Sie ist froh, dass sie dafür eine Entnahme aus ihrer Versicherung tätigen kann.



Oma Klara bleibt flexibel – noch ein Beispiel:

- Oma Klara hat ihr Leben lang Lotto gespielt und im Alter 77 endlich mal gewonnen.
- Die 50.000 € zahlt sie in ihre Versicherung ein, um dies ihrem Enkel zukommen zu lassen.



Varianten möglich, z.B.:

- Beide Großeltern als VP, Auszahlung an Enkel bei 2. Tod

Beispiel 2:

Papa Georg überträgt einen größeren Betrag sukzessive an Sohn Kevin.

Erben oder Schenken?

Bisheriges Beispiel: Wenn die zu vererbenden Beträge *unter den Freibeträgen* für die Erbschaftsteuer liegen, liegt der steuerliche Hauptfokus auf der **Einkommensteuer**.

- Todesfalleleistungen aus bestimmten Versicherungsverträgen unterliegen nicht der Einkommensteuer.
- Daher ist hier die Übertragung des Vermögens als Todesfalleleistung oft sinnvoll.

Im Folgenden: Wenn die zu vererbenden Beträge *oberhalb der Freibeträge* für die Erbschaftsteuer liegen, liegt der steuerliche Hauptfokus oft auf der **Erbschaftsteuer**.

- Wenn das Vermögen teilweise schon zu Lebzeiten durch Schenken übertragen wird, können die Freibeträge mehrfach genutzt werden.
- Auch hier lassen Versicherungslösungen auf unbürokratische Weise flexible und steuereffiziente Lösungen zu, bei denen der Vererbende insbesondere auch nach der steuerlich relevanten Schenkung die Kontrolle behalten kann!

Beispiel 1



Beispiel 2



Noch ein letztes Bisschen Theorie: Kluges Schenken durch „gesplitteten Versicherungsnehmer“

Wir erinnern uns:



Versicherungsnehmer (VN)

Eigentümer bzw. Entscheider des Versicherungsvertrags.

Dies lässt zahlreiche Möglichkeiten zu, die wir am Beispiel „Vater gibt Geld an Sohn“ erläutern.

Der Vater ist VN.

- Das Geld gehört bis zum Tod dem Vater.
- Vermögensübergang erst bei Tod
- „Erben“

Der Sohn ist VN.

- Das Geld gehört sofort dem Sohn.
- Vermögensübergang sofort
- „Schenken“
- Aber: Kontrolle auch sofort beim Sohn!

Split: Der Sohn ist zu 99% VN und der Vater zu 1%

- Das Geld gehört zu 99% sofort dem Sohn.
- Vermögensübergang zu 99% sofort
- Schenken
- Vater behält die Kontrolle, denn Entscheidungen bedürfen der Zustimmung von Vater und Sohn.

Sukzessive Anpassung des Splits:

Der Sohn ist anfangs zu z.B. 50% VN. Dies wird nach 10 Jahren auf 99% erhöht

- Vermögensübergang zu 50% sofort
 - Schenken.
- Weiterer Vermögensübergang nach 10 Jahren mit neuem Freibetrag.
- Vater behält die Kontrolle, denn Entscheidungen bedürfen der Zustimmung von Vater und Sohn.
- Steuerlich weiter optimiert

Beispiel 2: Sukzessives Schenken

Ausgangssituation

Ausgangssituation

Georg (70) ist relativ wohlhabend und stellt fest, dass sein Vermögen bei seinem Tod die steuerlichen Freibeträge der Erbschaftsteuer übersteigen wird. Daher möchte er die **steuerlichen Freibeträge** in möglichst großem Umfang schon zu Lebzeiten nutzen, um **Vermögen von 500.000 €** (und die damit erzielten Erträge) an seinen Sohn Kevin (40) zu übertragen.

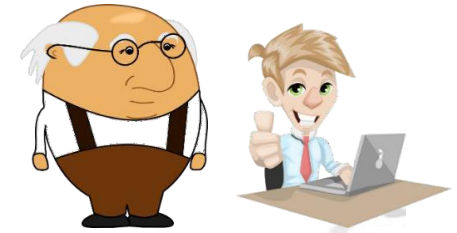
Georg möchte aber die **Kontrolle** bis zu seinem Tod behalten.

Nehmen wir an, dass Georg im Alter von 85 Jahren stirbt und sich die 500.000 € bis dahin auf rund **1.000.000 €** verdoppelt haben (das entspricht einer Rendite von 4,7% p.a.).



Beispiel 2: Sukzessives Schenken

Mögliche Lösungen



Möglichkeit 1

Georg legt das Geld „irgendwie“ an und verfügt, dass es bei seinem Tod an seinen Sohn geht.

- Es fällt Erbschaftsteuer 90.000 € an (15% auf 600.000 €) und
- Abgeltungssteuer von 87.500 € (25% auf 500.000 abzgl. 30%) an.
- Insgesamt beträgt die **Steuerlast 167.000 €**.

Möglichkeit 3

Todesfallversicherung aber mit Kevin als Versicherungsnehmer.

- Es fällt keine Abgeltungssteuer an, aber Schenkungssteuer, da der Freibetrag überschritten ist.
- Die **Steuerlast ist 11.000 €** (=11% von 100.000 €). Plus Steuer auf Erträge ab Schenkungstermin.

- **Kontrolle über das Geld bei Kevin**

Möglichkeit 2

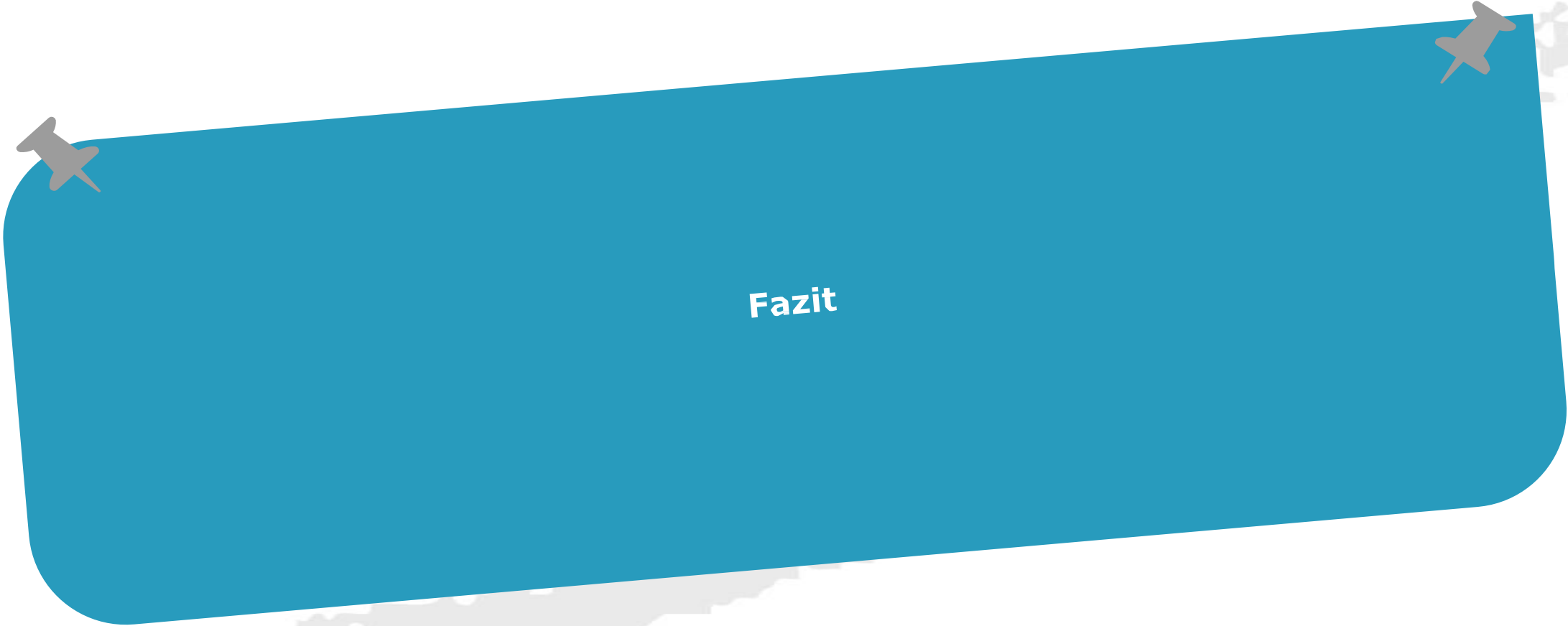
Todesfallversicherung wie im Beispiel 1 (Georg ist Versicherungsnehmer und Kevin Bezugsberechtigter im Todesfall.)

- Es fällt keine Abgeltungssteuer an, aber Erbschaftsteuer, da der Freibetrag überschritten ist (15% auf 600.000 €).
- Die **Steuerlast beträgt 90.000 €**.

Möglichkeit 4

Todesfallversicherung aber mit gesplittetem Versicherungsnehmer

- zu Beginn: Kevin 80% und Georg 20%.
 - So wird genau der Freibetrag von 400.000 € sofort verschenkt.
- nach 10 Jahren Erhöhung auf Kevin 99% und Georg 1%
 - Weitere ca. 150.000 € gehen damit an Kevin.
- **Georg behält die Kontrolle bis zum Tod.**
- **Steuerlast: 0 €** (Kevin hat bei Georgs Tod sogar noch ca. 240.000 € Freibetrag „übrig“).



Fazit

Fazit

Abhängig von der **individuellen Vermögenssituation** sowie den **individuellen Wünschen und Zielen** sind unterschiedliche **Aspekte bei der Ruhestandsplanung** zu beachten:



Absicherung des gewünschten Lebensstandards:

Lebenslanges Einkommen wichtig, denn Sie können nicht wissen, wie lange das Geld reichen muss.



Geldanlage zur Verwirklichung von Träumen und Zielen:

Inflationsschutz beachten → Chancenreiche Anlagen nutzen und streuen. Falls Garantien, dann nicht zu hoch.



Effiziente Übertragung des Vermögens an die nächste Generation:

Hier ist es besonders wichtig, die individuellen Wünsche zu berücksichtigen, z.B. Einfachheit (ohne Testament), Chance-Risiko-Profil der Anlage bis zur Übertragung, Kontrolle über das Geld, Optimierung der Steuerlast, etc.

Bei der Übertragung liquider Vermögen lassen geeignete Versicherungslösungen oft eine besonders **passgenaue Berücksichtigung der individuellen Wünsche** zu, indem man die verschiedenen „Rollen“ in einem Versicherungsvertrag geeignet festlegt.

Dadurch lässt sich u.a. steuern, wann das Geld rechtlich verschenkt bzw. vererbt wird, wer wann die Kontrolle über das Geld hat und ob auf Wertzuwächse Kapitalertragsteuer fällig wird.



Individuelle Wünsche erfordern individuelle Lösungen, denn es gibt keine pauschal beste Lösung. Und die Materie ist komplex. **Die geschilderten Beispiele sind nur zwei von sehr vielen Möglichkeiten.**

Die meisten Menschen brauchen für sinnvolle Ruhestandsplanung einen kompetenten Berater!

Prof. Dr. Jochen Ruß

Geschäftsführer

+49 (731) 20 644-233

j.russ@ifa-ulm.de



Falls Sie mir auf LinkedIn folgen möchten:

Regionale Sparringspartner für Ihre Berater

Michael Franke
Senior Sales Consultant
und zertifizierter
Spezialist für
Ruhestandsplanung (FH)



Ludger Bräutigam
Senior Sales Consultant (B.A.)
und zertifizierter Spezialist
für Ruhestandsplanung (FH)



Francesco Lo Cicero
Senior Sales Consultant,
Dipl.-Kfm. (FH)
und zertifizierter
Spezialist für
Ruhestandsplanung (FH)



Wulf Pade
Sales Consultant
Berater für
Ruhestandsplanung (GP)



Michael Schiffner
Sales Consultant und
zertifizierter Spezialist für
Ruhestandsplanung (FH)



Andreas Schmitt
Sales Consultant und
zertifizierter Spezialist für
Ruhestandsplanung (FH)



Timo Röhr
Sales Consultant und
zertifizierter Spezialist für
Ruhestandsplanung (FH)



Florian Heck
Senior Sales Consultant und
zertifizierter Spezialist für
Ruhestandsplanung (FH),
Versicherungsfachmann
(IHK)



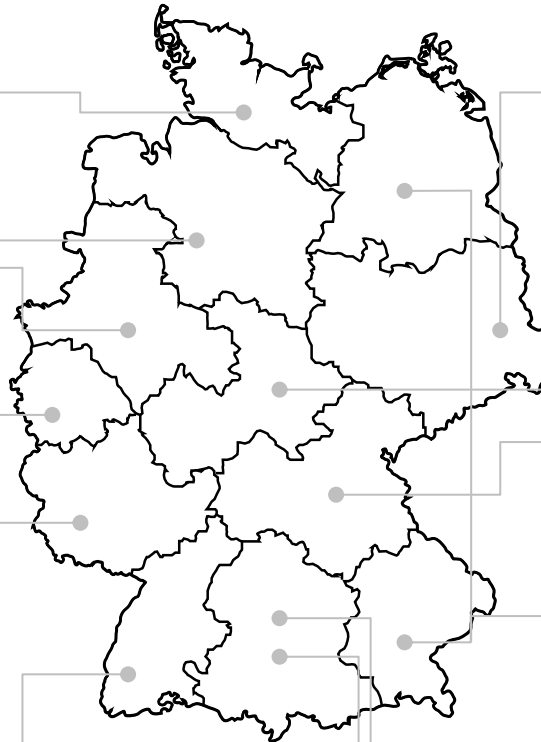
Tobias Müller
Sales Consultant,
Berater für
Ruhestandsplanung (GP),
Betriebswirt (VWA) und
Versicherungsfachmann
(BMV)



Thorsten Kratzer
Sales Consultant und
zertifizierter Spezialist für
Ruhestandsplanung (FH)



Nikolina Saric
Key Account Consultant



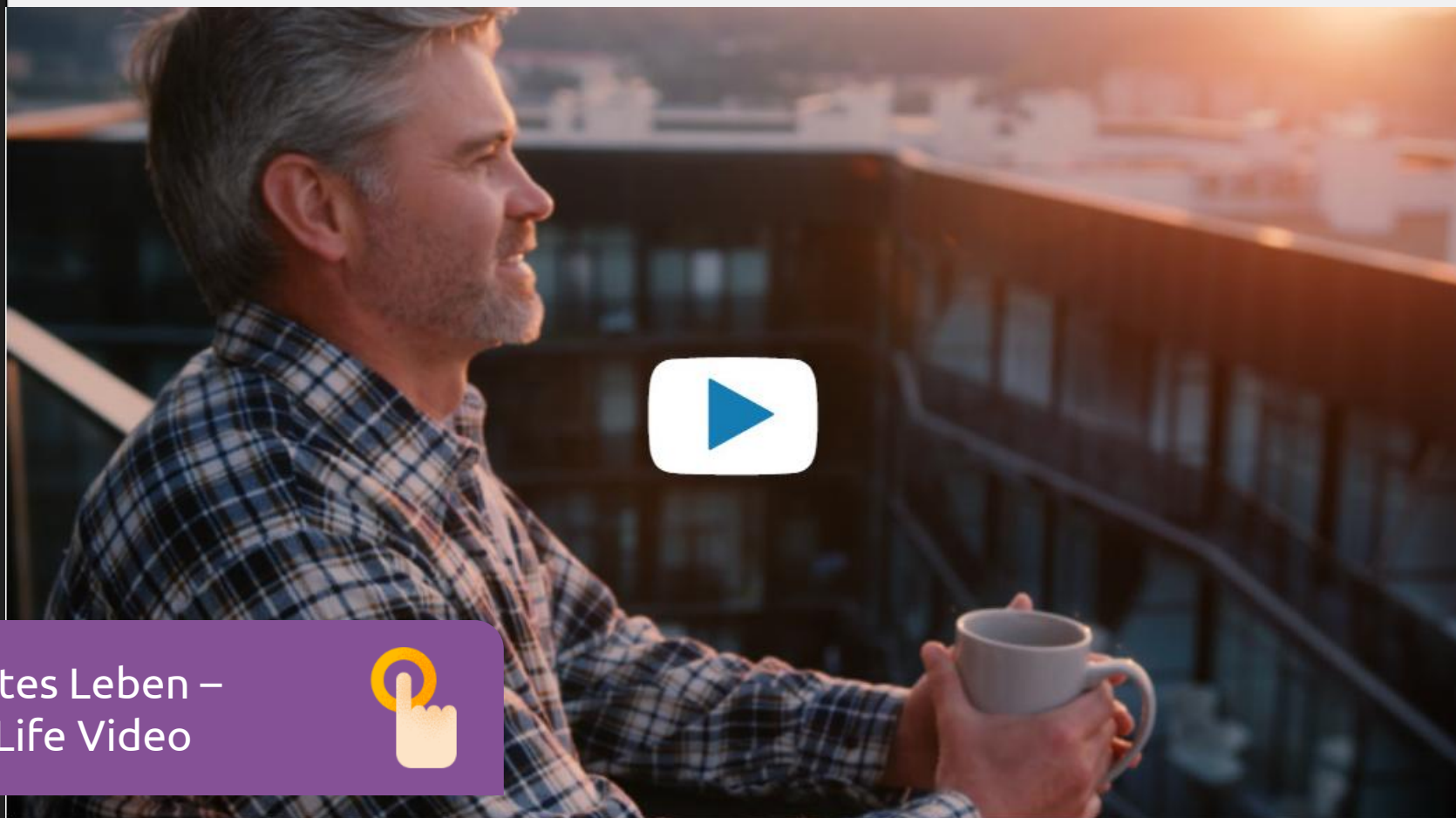
Ihr direkter Weg zu unseren Sales
Consultants (oder über das
Gesellschaftsportal Ihres Anbieters)

Danke

Standard Life Versicherung Zweigniederlassung Deutschland der Standard Life International DAC
Lyoner Straße 9, 60528 Frankfurt/Main | www.standardlife.de

Wir möchten Menschen jeden Geschlechts gleichermaßen ansprechen und wählen daher neutral 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.

© 2025 Standard Life. Alle Rechte vorbehalten.



Lebe dein bestes Leben –
das Standard Life Video

