

# Generation Geld

Mit Maxxellence Invest und ParkAllee bietet Standard Life bereits seit Jahren fondsbasierte Produktlösungen für die Zielgruppe 50plus an. Jetzt hat der Versicherer das Angebot um die fondsgebundene Lebensversicherung WeitBlick ausgebaut

Text: Claudia Lindenberg | Foto: CSA-Printstock/1Stock

**SOLVENT UND QUALITÄTBEWUSST:** Die Generation 50plus gilt als attraktive, wenn auch nicht ganz einfache Klientel. Das liegt daran, dass die Zielgruppe nicht nur über entsprechende Lebenserfahrung verfügt, sondern oftmals auch über eine gute Kapitalausstattung. Etwa aus einer Erbschaft: Einer Analyse des Deutschen Instituts für Wirtschaft (DIW) zufolge werden alljährlich bis zu 400 Milliarden Euro vererbt und

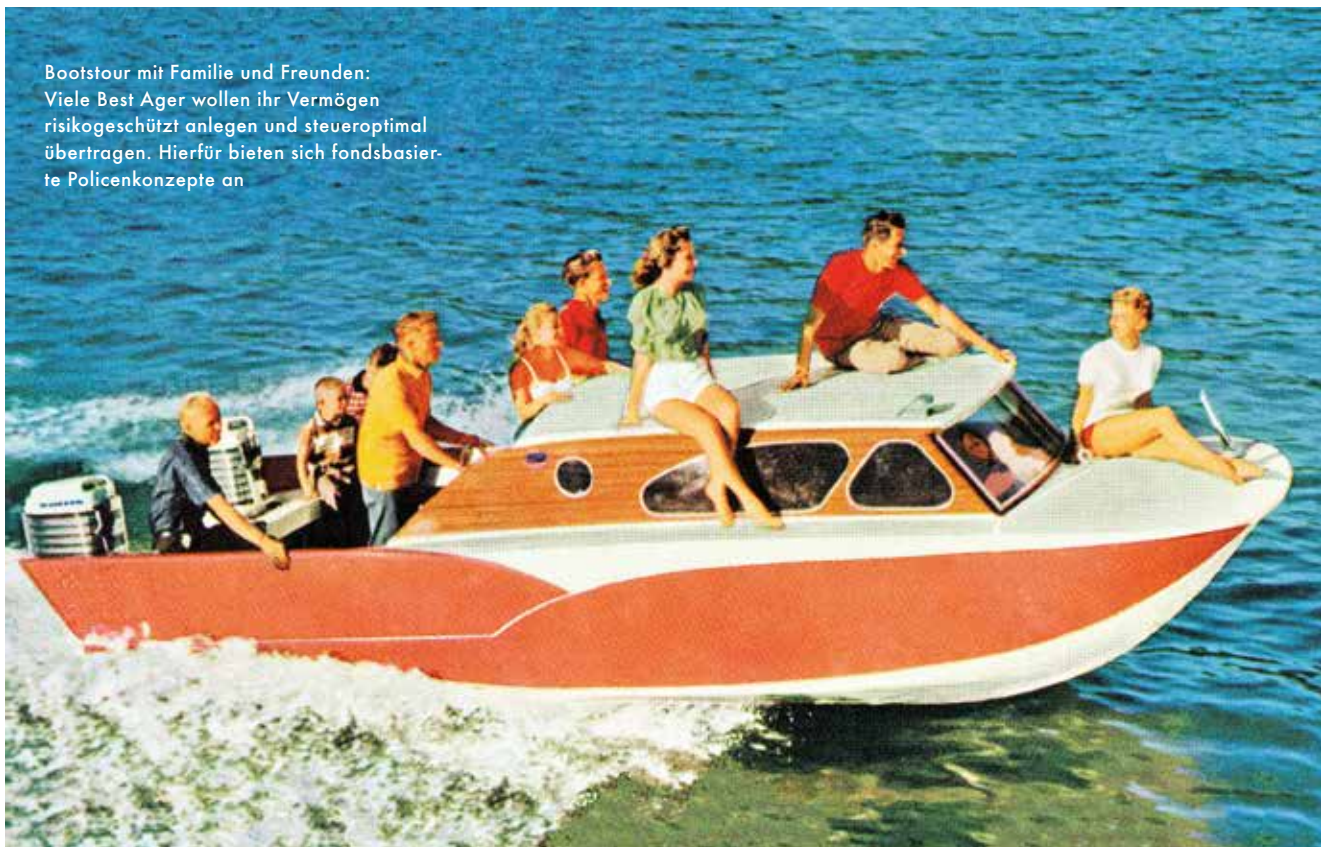
verschenkt – ein Viertel mehr als bislang in Studien geschätzt wurde. Hinzu kommt, dass viele Lebensversicherungskunden im vergangenen Jahr Ablaufleistungen aus ihren Policen in Höhe von 80 bis 100 Milliarden Euro erhalten haben.

Doch wohin mit dem Geld, das fürs Alter optimal investiert werden soll? Bei dieser Frage sind viele Mitglieder der Generation 50plus ratlos, denn sichere Anlagen

werfen in der Niedrigzinsphase kaum etwas ab, Kapitalmarktrisiken möchten viele von ihnen möglichst aber vermeiden. Und auch steuerlich soll die Anlage größerer Beträge sinnvoll sein.

„Berater stehen damit vor der Herausforderung, Anlagelösungen aufzuzeigen, die diesen drei Anforderungen gerecht werden“, sagt Christian Nuschele, Leiter Vertrieb bei Standard Life Deutschland.

Bootstour mit Familie und Freunden: Viele Best Ager wollen ihr Vermögen risikogeschützt anlegen und steueroptimal übertragen. Hierfür bieten sich fondsbasier- te Policenkonzepte an



Dabei gelte es auch, die sehr unterschiedlichen Bedürfnisse der Zielgruppe 50plus zu berücksichtigen. So wollen viele Best Ager die bestehende Altersvorsorge aufstocken. Andere suchen nach Möglichkeiten, wie sie ihr angespartes Geld im Alter verwenden können. Und vielen geht es darum, ihr Vermögen ganz oder teilweise auf Angehörige steuergünstig zu übertragen. Für diese Zielsetzungen hat Standard Life fondsbasierte Lösungen entwickelt: Mit der Police Maxxellence Invest besteht die Möglichkeit, mit Einmalbeiträgen oder monatlichen Einzahlungen aus mehr als 50 Investments ein individuelles Depot zu bestücken – Zuzahlungen sind möglich.

#### VON PARKALLEE ZU WEITBLICK

An Kunden, die einen Betrag von mindestens 10.000 Euro sinnvoll anlegen wollen, richtet sich der Versicherer seit 2014 mit dem Produktkonzept ParkAllee. „Dank der Quick Cash-Option, die den Abruf von Guthaben innerhalb von 48 Stunden ermöglicht, ist ParkAllee eine Option für alle, die fürs Alter vorsorgen möchten, sich die Flexibilität von Tagesgeld wünschen, aber lukrativer anlegen möchten“, so Nuschele.

Und die vor Kurzem lancierte Produktlösung WeitBlick, die Kunden ab einem Einmalbeitrag von 25.000 Euro offensteht, richtet sich mit der „Familien-Option“ an Best Ager, die eine steueroptimale Lösung für die Vermögensübertragung suchen. Zudem bietet der automatisierte Auszahlungsplan flexible Möglichkeiten der Kapitalverwendung in der Ruhestandsphase.

Alle drei Produktlinien eint: Sie sind so konzipiert, dass Sicherungsmechanismen und moderne Anlagekonzepte die Kapitalmarktrisiken begrenzen. Kunden können beispielsweise die Multi-Asset-Fonds der MyFolio-Reihe wählen, die in fünf verschiedenen Risikostufen mit unterschiedlichen Volatilitätskorridoren verfügbar sind. Sie investieren breit gestreut, werden risikobasiert gemanagt und können so stabile, den Rendite-Risikoprofilen entsprechende Erträge erwirtschaften.

Aufgrund der Kombination von risikobasierten Anlagekonzepten und hoher Flexibilität bieten die Produktlösungen sich auch gut für die Wiederanlage an. ■

## »Heterogene Zielgruppe«

Christian Nuschele, Leiter Vertrieb bei Standard Life Deutschland, über die Generation 50plus und was sie für Berater attraktiv macht

#### DAS INVESTMENT: Welche Bedeutung hat die Generation 50plus für Berater?

**Christian Nuschele:** Durch den demografischen Wandel werden die über 50-Jährigen zur größten Kundengruppe. Sie verfügen über eine vergleichsweise große Kaufkraft und überdurchschnittliches Vermögen. Die Beratung ist aber komplexer als bei anderen Zielgruppen.

#### War das der Grund, nach ParkAllee mit WeitBlick ein weiteres Einmalanlagen-Produkt auf den Markt zu bringen?

**Nuschele:** Ja. Die Zielgruppe ist sehr heterogen, die Kunden haben unterschiedliche Bedürfnisse und Ansprüche. WeitBlick und ParkAllee zeichnen sich durch sehr gute Investmentlösungen und hohe Flexibilität aus. Bei WeitBlick haben wir zusätzlich mit der Familien-Option eine Lösung zur Vermögensübertragung integriert und bieten mit dem Auszahlungsplan eine flexible Möglichkeit zur Aufstockung der eigenen Rente.

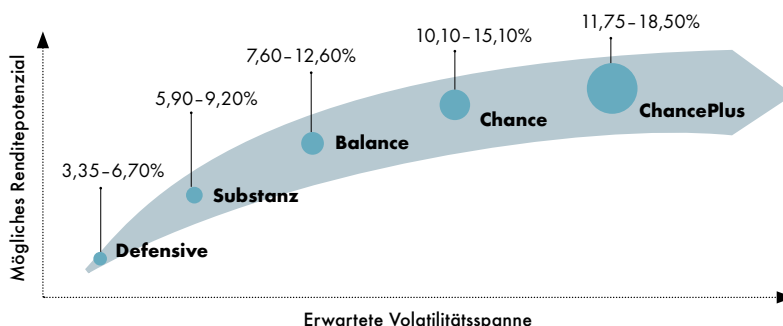
#### Wie funktioniert das genau?

**Nuschele:** Mit der Familien-Option können ein zweiter Versicherungsnehmer und eine zweite versicherte Person in den Vertrag aufgenommen werden. Dadurch ist eine Reihe von Konstellationen sehr individuell darstellbar. So ist es etwa für einen Vater möglich, seinem Kind bis zu 400.000 Euro zu schenken und dabei von steuerlichen Freibeträgen zu profitieren. Dank des Auszahlungsplans ist es zusätzlich möglich, die eigene Rente aufzustocken. Gerade diese Kombination kommt bei unseren Kunden sehr gut an. ■



### Unterschiedliche Rendite-Volatilitätsprofile

Von Defensive (geringe Volatilitätsspanne) bis ChancePlus (höhere erwartete Volatilität, dafür aber mehr Renditepotenzial) reicht die Spannweite der Multi-Asset-Fonds aus der MyFolio-Reihe



Die dargestellten Werte stellen die erwartete Schwankungsbreite für einen Zehn-Jahres-Zeitraum eines MyFolio-Fonds dar. Sie werden in Bezug auf den Index MSCI World Euro Hedged gerechnet. Die Angabe ist in Prozent und kann sich ändern, da sich auch die historischen Schwankungen der Kapitalmärkte verändern.

Quelle: Standard Life, schematische Darstellung