



Auf smarte Art in die eigene Zukunft investieren

ParkAllee Deutschland

Januar 2019

Standard Life
Weil das Leben viel zu bieten hat

2,6 Billionen Euro

das sind 2.600 Milliarden – werden
in den kommenden zehn Jahren
vererbt¹

**Der Berater ist und bleibt
wichtig:**

Der häufigste Anstoßgeber
beim Investment ist für **25 Prozent**
der Generation Best Ager der
eigene Versicherungsvertreter²

43 Prozent

der Generation 50plus
erwarten in den nächsten Jahren
die Auszahlung eines höheren
Geldbetrags²

1.217 Euro

ist das durchschnittliche
Haushaltsnettoeinkommen
pro Person im
Best-Ager-Haushalt³



Eindrucksvolle Fakten

68 Prozent

aller Best Ager kennen sich lt.
eigener
Aussage gut in Finanzdingen
aus⁵

57 Prozent

der „Best Ager“ ist die
Verfügbarkeit ihres Kapitals
wichtig – sei es für spontane
Anschaffungen oder
für den Notfall⁶

35 Prozent

der Haushalte der Best Ager
besitzen einen Bausparvertrag,
25 Prozent
von ihnen verfügen über
Festgeldanlagen. Die
Unzufriedenheit über das
niedrige Zinsniveau stellt hier
ein großes Potenzial dar⁴

Best Ager verfügen im Schnitt
über **2,7 Geldanlagen.**

Die häufigste ist die Lebens-
bzw. Rentenversicherung (51
%), gefolgt von der eigenen
Immobilie²

¹ Quelle: Studie des Deutschen Instituts für Altersvorsorge (DIA) (2011) ² Quelle: Studie „SilverAger – Berufstätige 50plus“, Heute und Morgen GmbH (2012) ³ Quelle: b4p (Best for Planning) (2013) ⁴ Quelle: G&J Media Sales – 50+ Branchenbild (Juni 2009) ⁵ Quelle: easy credit Liquiditätsbarometer 50plus (2013/2014) ⁶ Quelle: GfK-Umfrage von Menschen im Alter von 50 bis 60 Jahren im Auftrag der Zürich-Versicherung (2013)

ParkAllee

Wie sich die Kundengruppe Best Ager selbst sieht

Ich bin ja vor
Kurzem 50 geworden
und habe schon gemerkt,
dass ich mir auf einmal
Gedanken über andere Dinge
mache als noch mit 49. Der
Ruhestand ist jetzt richtig in
den Fokus gerückt.

Über gesund-
heitliche Probleme
möchte ich nicht so
nachdenken. Das
vermiest mir die
Freude
auf die Rente.



Ich hab ja noch
nicht genug für ein gutes
Auskommen, eigentlich
müsste ich jetzt auch auf
Risiko gehen, aber so viel,
dass ich mit 65 in Rente
gehen kann, wird auch dabei
nicht herauskommen. Und
wenn ich Pech habe,
wird es auch noch
weniger.

Flexibilität ist toll.
Ich drücke mich
momentan davor,
mein Geld über
einen längeren
Zeitraum
anzulegen. Man
weiß ja nicht, was
morgen ist bei den
ganzen Krisen.



Standard Life

Weil das Leben viel zu bieten hat

ParkAllee

Wie sich die Kundengruppe Best Ager selbst sieht

Mir ist wichtig, dass ich die Menschen kenne, die mich beraten. Da habe ich ein besseres Gefühl

Steuern sparen finde ich erst mal immer sympathisch!



Ich will mein hart erarbeitetes Geld jetzt nicht noch riskieren.

Ich habe zwar Geld beiseitegelegt, aber das reicht bei Weitem nicht. In meinem Job läuft es manchmal richtig gut, aber manchmal auch ziemlich schlecht, da hat man nicht immer die Möglichkeiten zu sparen.



ParkAllee

Die Kundengruppe Best Ager

Erwartungen an Ihre Geldanlage:

- Einfachheit, Klarheit und Verständlichkeit
- Flexibilität
- Steuerliche Vorteile
- Risikovermeidung



**ParkAllee.
Unsere Lösung für
die Best Ager –
Transparent,
flexibel und
steuerlich vorteilhaft.**



- 1** Einfachheit und Konzentration auf wesentliche Features
- 2** Hohe Flexibilität (z. B. durch Quick-Cash-Option oder Zuzahlungen)
- 3** Passgenauigkeit der Konzepte statt überbordender Beliebigkeit
- 4** Investmentkompetenz statt „Auslaufmodell“ Garantie
- 5** Attraktive Steuervorteile

ParkAllee

ParkAllee aktiv und ParkAllee komfort – individuell für jeden Anleger

ParkAllee aktiv:
für ambitionierte Anleger



ParkAllee komfort:
für entspannte Anleger



ParkAllee

ParkAlle aktiv

Standard Life 

ParkAllee aktiv –

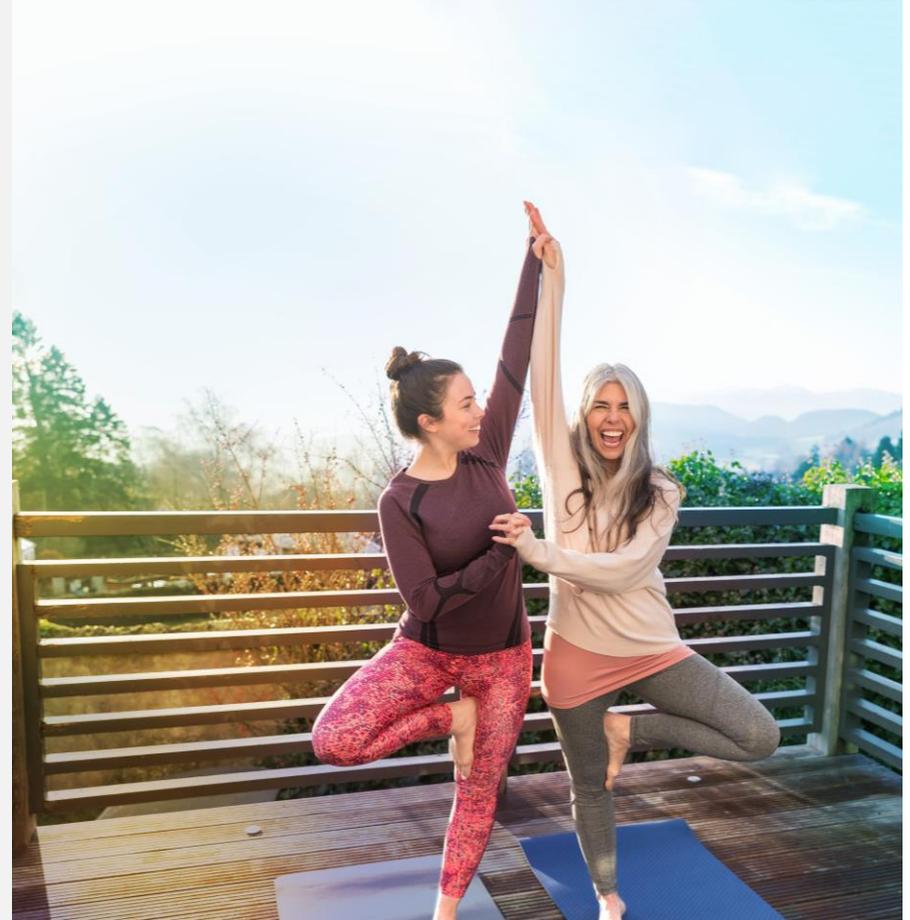
Für ambitionierte Anleger

Das Einmalbeitragsprodukt für Kunden, für die eine attraktive Kapitalanlage im Vordergrund steht und die sich selbst als investmentkompetent einschätzen.

In diesem Paket steckt eine große Auswahl von Fonds und unser CSM ist verfügbar.

Hier Entdecken Sie die Fonds sowie Detailinformationen wie Wertentwicklungen, Anlagestrategie, Einzelpositionen und vieles mehr:

www.standardlife.de/fonds/fonds-auswahl/



ParkAllee

ParkAlle komfort

ParkAllee komfort – Für entspannte Anleger

Das Einmalbeitragspaket richtet sich vor allem an Kunden, für die eine attraktive Kapitalanlage im Vordergrund steht und die sich aber weniger für viel Flexibilität und große Auswahl bei der Kapitalanlage interessieren.

Ausgewählte Fonds:

STANDARD LIFE Multi-Asset Fonds Familie

- SLI managed, Passiv focussed und Multi-Manager Fonds

- Enhanced Diversification Multit-Asset Fonds

STANDARD LIFE Absolute Return Fonds:

- Global Absolute Return Strategies Fonds

- Global Focused Strategies Fonds

- Absolute Return Global Bond Strategies Fonds



ParkAllee

Wie unsere Vermittler die Kundengruppe Best ager sehen

Vermittler kennen die Zielgruppe als wachsende Gruppe mit meist guter Einkommenssituation, aber auch als anspruchsvolle Klientel.

„Man wächst ja mit seinem Klientel. Ich bin Ende 50 und meine Kunden größtenteils auch.“

„Das sind häufig Kunden, die auch Geld übrig haben. Nicht wie die Jungen, die sich Vermögen erst erarbeiten müssen.“



Mit attraktiven Leistungen während der Sparphase

- **Keine Stornokosten.** Fondswert steht immer zur Verfügung
- **Teilauszahlungen** bis 12 mal pro Jahr möglich¹
- **Quick-Cash-Option:** Kunde kommt schnell und flexibel an sein Geld – fast so schnell wie beim Tagesgeld
- **Zuzahlungen:** Aufstocken der Anlage ist in definierten Abständen möglich. Zuzahlungen können frei auf die Fonds aufgeteilt werden
- **Kostenfreies Ändern** der Fondaufteilung (shift) einmal im Monat möglich
- **Ablaufmanagement** zur Senkung des Anlagerisikos zum Rentenbeginn



¹ Gilt nur für Verträge ab 25.000 Euro Einmalbeitrag

Vier Vergütungsmodelle – ein Ziel: Mehr Zufriedenheit

- 1 Tarif S**
Die Abschlusscourtage bleibt wichtigster Vergütungsbestandteil.
- 2 Tarif MA**
Die Abschlusscourtage wird reduziert, im Gegenzug wird die Folgecourtage erhöht.
- 3 Tarif N**
Bei dieser Variante ist keine Abschluss- und Folgecourtage im Produkt vorgesehen.
- 4 Tarif V**
Flexible Vergütung möglich.



Danke