

Vertrieb im Rahmen des Zielmarkts

WeitBlick Deutschland - Private Vorsorge, 3. Schicht

Was bedeutet „Zielmarktvorgabe“?

Wir wollen, dass unsere Tarife den Bedürfnissen der Kunden entsprechen und somit als richtige Lösung für die Altersvorsorge eingesetzt werden. Die folgenden Fragen sollen dabei helfen, WeitBlick zu verstehen und zu erkennen, ob es den Anforderungen entspricht.

WeitBlick ist eine fondgebundene Lebensversicherung ohne Garantien. Für jeden Anlagentyp stehen in Risikoklassen Investmentfonds zur Verfügung, in denen während der Laufzeit das Kapital angelegt wird. Alle Chancen und Risiken der Kapitalanlage liegen beim Kunden.

Wenn die folgenden Fragen mit Ja! beantwortet werden, dann ist WeitBlick das passende Produkt:

<p>Sind Sie mit der Materie vertraut?</p>	<p>Kunden sollten über ein grundlegendes Verständnis für Versicherungsanlageprodukte verfügen oder die Absicht haben, es sich anzueignen. Dazu zählen auch die steuerlichen Auswirkungen.</p> <p>WeitBlick kann auch genutzt werden, wenn eine juristische Person die Versicherungsnehmereigenschaft übernimmt. Die Auswirkungen (vertraglich und steuerlich) sollten in diesen Fällen auch bekannt sein.</p>
<p>Passt Ihr Alter und Ihr Anlagehorizont?</p>	<p>WeitBlick eignet sich für Kunden mit einem mittel- bis langfristigen Anlagehorizont. WeitBlick wurde speziell für Kunden über 45 Jahre entwickelt. Wenn die Produkteigenschaften passen, kann WeitBlick aber auch für jüngere Kunden (mindestens 18 Jahre) die passende Lösung sein.</p>
<p>Passt Ihre berufliche und finanzielle Situation zum Produkt?</p>	<p>WeitBlick ist ein Einmalbeitragsprodukt. Kunden sollten über ausreichend Vermögen zur Finanzierung des Einmalbeitrags verfügen. Darüber hinaus sollten sie über ein regelmäßiges Einkommen oder ein höheres Vermögen verfügen, aus dem sie ihren Lebensunterhalt und mehr bestreiten können.</p>
<p>Sind Sie sich der Chancen und Risiken bewusst?</p>	<p>Der mittel- bis langfristige Vermögensaufbau erfolgt in Investmentfonds. Aus der umfangreichen Palette können sowohl sicherheitsorientierte Fonds gewählt werden, die erwartungsgemäß geringere Ertragschancen bieten, als auch Fonds mit höheren Risiken, die Potenzial für höhere Gewinne haben. Eine Kapitalgarantie wird nicht angeboten.</p>
<p>Sind die steuerlichen Auswirkungen bekannt?</p>	<p>Solange kein Geld entnommen wird, fallen keine Steuern an. Auch bei Umschichtungen in andere Fonds müssen keine realisierten Kursgewinne versteuert werden. Wird Kapital (bei Ablauf oder durch Teilauszahlungen) erst dann entnommen, wenn 12 Jahre seit dem Vertragsbeginn vergangen sind und der Steuerpflichtige das 62. Lebensjahr vollendet hat, dann werden nur die Hälfte der Erträge versteuert.</p> <p>Wenn die Versicherungsnehmereigenschaft von einer juristischen Person ausgeübt wird, sollten auch die dazugehörigen steuerlichen Auswirkungen bekannt sein.</p>

Möchten Sie eine Auswahl an nachhaltigen Fonds haben und/oder ist Ihnen eine Auswahl von Fonds wichtig, die ohne Nachhaltigkeitsmerkmale ausgestattet sind?

Das Investmentangebot beinhaltet eine Vielzahl von Fonds aller aktuellen Nachhaltigkeitskategorien. Auch können Fonds gewählt werden, die nicht als nachhaltig ausgewiesen sind. Die Fonds können auch gemischt werden, so dass sich die Nachhaltigkeitspräferenz des Kunden im Portfolio widerspiegelt.

Als Unternehmen haben wir den Anspruch, verantwortungsvoll mit Menschen und der Umwelt umzugehen. Dies ist tief im Unternehmenszweck von Standard Life verankert. Negative Auswirkungen auf die Umwelt zu minimieren und mit vorausschauenden Praktiken einen positiven Beitrag für eine zukunftsfähige Umwelt zu leisten wird, von Standard Life in vielerlei Hinsicht praktiziert. Erklärtes Ziel ist es, die Treibhausgasauslassungen bis 2025 unternehmensweit auf Netto-Null-Emissionen zu reduzieren. Für die Investmentportfolios strebt Standard Life die Senkung der CO₂-Emissionen auf Netto-Null bis 2050 an.

Wenn die folgenden Fragen mit Nein! beantwortet werden, dann ist WeitBlick nicht das passende Produkt:

Sind Sie mit der Materie vertraut?	Haben Kunden keine eigenen Kenntnisse über den Kapitalmarkt oder über Besonderheiten einer fondsgebundenen Lebensversicherung gegen Einmalbeitrag, wollen sich diese auch nicht aneignen und werden darüber auch nicht aufgeklärt, ist WeitBlick kein passendes Produkt.
Passt Ihr Alter und Ihr Anlagehorizont?	Für Kunden, die jünger als 18 Jahre sind und für die keine erforderliche Vertretung und Genehmigung vorliegt, ist dieses Produkt nicht geeignet. Ebenso wenig für Kunden, die ein kurzfristiges Investment suchen.
Passt Ihre berufliche und finanzielle Situation zum Produkt?	Steht kein ausreichendes Kapital zur Verfügung, sollte ein Vertrag nicht abgeschlossen werden.
Sind Sie sich der Chancen und Risiken bewusst?	Kunden, die eine Kapitalgarantie benötigen, sollten ein anderes Produkt wählen. WeitBlick enthält keine Kapitalgarantie.
Passt das Produkt zu Ihren finanziellen Zielen?	Wenn Kunden mit einer kurzfristigen Kapitalanlage Geld Gewinne erzielen möchten, passt WeitBlick nicht zu ihnen.
Sind die steuerlichen Auswirkungen bekannt?	Wenn die auf der vorherigen Seite beschriebenen steuerlichen Vorteile nicht genutzt werden sollen, ist es kein passendes Produkt.

Wir möchten Menschen jeden Geschlechts gleichermaßen ansprechen und wählen daher neutrale Schreibweisen, wo es uns möglich ist. Jedoch bitten wir um Ihr Verständnis, dass wir teilweise aus Platzgründen oder dem Lesefluss zuliebe nur die binäre oder auch nur die männliche Schreibweise verwenden.

www.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

© 2023 Standard Life. Alle Rechte vorbehalten.