Standard Life

Ihr Erfolgsrezept:

Steuerfreie Auszahlung

Fondsgebundene Lebensversicherungen sind Anlageprodukte – aber sie sind auch zur Absicherung von Hinterbliebenen gedacht. Daher gilt: Stirbt die versicherte Person, wird das Vertragsguthaben einkommenssteuerfrei ausgezahlt! Auf die Rendite, die während der Vertragslaufzeit erzielt wurde, fällt also keine Einkommenssteuer an. Mithilfe unseres Whole-Life-Tarifs WeitBlick können Ihre langfristig orientierten Kundinnen und Kunden diesen Effekt nutzen, ihr Vermögen vor Steuern schützen – und so z. B. schon früh eine gute finanzielle Grundlage für den eigenen Ruhestand aufbauen.

Und das geht so:

- Ihr Kunde beziehungsweise Ihre Kundin schließt eine WeitBlick ab und wird Versicherungsnehmer. Er oder sie zahlt den Beitrag und ist gleichzeitig die laut Vertrag begünstigte Person.
- Als Versicherte beziehungsweise Versicherter wird eine ältere Person, zum Beispiel ein älteres Familienmitglied aufgenommen.
- Als Endalter wird – wie bei WeitBlick möglich – 100 gewählt.
- Im Todesfall der versicherten Person wird das Vertragsguthaben komplett einkommenssteuerfrei an den Begünstigten beziehungsweise die Begünstigte ausgezahlt.
- Wichtig: Je länger die versicherte Person lebt, desto höher ist die Chance auf eine attraktive Rendite.

Fallbeispiel – Steuerfreie Vertragsgestaltung



Versicherungsnehmer (VN)
z. B. Kunde



Versicherte Person (VP)
z. B. Vater



Bezugsberechtigter im Todesfall und Beitragszahler (BZ)
z. B. Kunde

Vorteil der Konstellation:
Bei Tod des Vaters fallen weder Kapitalertrags- noch Erbschaftssteuer an.

So machen Sie das Potenzial nutzbar:

- Gehen Sie Ihren Bestand durch. Das Konzept ist für jede Lebensphase interessant. Schauen Sie besonders nach Abläufern, denn für die kann eine Wiederanlage in WeitBlick besonders attraktiv sein.
- Schreiben Sie Ihre Kundinnen und Kunden an – mit dem Anschreiben „Mit WeitBlick steuerfrei anlegen“.
- Erläutern Sie interessierten Kundinnen und Kunden den Ansatz. Nutzen Sie bei der Beratung die Folie „Depot oder Mantel“ und die Folien 3 und 4 aus der Präsentation „Erben und Schenken“ (in den Downloads beim Erfolgsrezept).
- Stellen Sie WeitBlick vor, insbesondere die Chance, Steuern zu sparen: standardlife.de/vertriebspartner-weitblick
- Nutzen Sie gerne auch die Möglichkeit für Modellrechnungen in unserer Angebotssoftware bs.standardlife.de beziehungsweise im Fondsanlagenoptimierer: standardlife.ivfp.de/fondsanlagenoptimierer
- Und vergessen Sie nicht: Kapital ist häufig in WeitBlick besser aufgehoben als auf dem Tagesgeldkonto oder im Fondsdepot.

Starten Sie jetzt durch. Sie haben das Potenzial – gehen Sie es an!

Sollten Sie Fragen haben oder Unterstützung benötigen, sprechen Sie uns an. Wir sind für Sie und Ihre Kundschaft da.

Alle Unterlagen zu diesem und weiteren Erfolgsrezepten finden Sie unter **standardlife.de/erfolgsrezepte**

ERSL/D/1004/II/10/26

Stand: Oktober 2026

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), Fax: 069 66572110
kundenservice@standardlife.de

© 2026 Standard Life. Alle Rechte vorbehalten.