

Vertrieb im Rahmen des Zielmarkts

B-SMART Invest Deutschland – Private Vorsorge, 3. Schicht

Was bedeutet „Zielmarktdefinition“?

Die nachfolgende Zielmarktdefinition ist eine aufsichtsrechtliche Anforderung, bei der Standard Life abstrakt festlegt, für welche Kundenzielgruppen dieses Produkt grundsätzlich passend ist. Grundsätzlich darf dieses Produkt nur im Rahmen dieser Zielmarktdefinition vertrieben werden.*

Zielmarktdefinition: Wenn Sie die nachfolgenden Kriterien alle mit „Ja“ beantworten können, bewegen Sie sich im Rahmen der Zielmarktdefinition.

Ist der Kunde mit der Materie vertraut?

- Der Kunde verfügt über Kenntnisse zu Versicherungsanlageprodukten oder
- der Kunde eignet sich diese Kenntnisse im Beratungsgespräch an.

Sind die Anlageziele des Kunden erfüllt?

- Das Produkt dient der Altersvorsorge.
- Der Kunde investiert mit der Zahlung von regelmäßigen Beiträgen in eine fondsgebundene Rentenversicherung.
- Zum Rentenbeginn kann alternativ zur lebenslangen Rentenzahlung das Fondsvermögen ausgezahlt oder eine Mischung aus beidem gewählt werden.
- Alle Chancen und Risiken liegen beim Kunden.

Sind die steuerlichen Auswirkungen bekannt?

- Solange kein Geld entnommen wird, fallen keine Steuern an.
- Bei Umschichtungen in andere Fonds müssen keine realisierten Kursgewinne versteuert werden.
- Wird Kapital (bei Ablauf, Rückkauf oder durch Teilauszahlungen) erst dann entnommen, wenn 12 Jahre seit dem Vertragsbeginn vergangen sind und der Steuerpflichtige das 62. Lebensjahr vollendet hat, dann wird nur die Hälfte der Erträge versteuert. Andernfalls sind die vollen Erträge kapitalertragsteuerpflichtig.
- Wählt der Kunde die Rente, sind die während der Aufschubphase erwirtschafteten Erträge nicht zu versteuern. Die Renten sind mit dem Ertragsanteil zu versteuern. Kapitalleistungen im Todesfall sind in vollem Umfang einkommensteuerfrei.

* Ausnahmsweise ist auch eine Vermittlung außerhalb des Zielmarkts möglich, wenn die Vermittlung trotzdem den Wünschen und Bedürfnissen dieses Kunden im Beratungsgespräch entspricht und dies entsprechend ausführlich im Beratungsprotokoll festgehalten ist und bei Antragstellung begründet wird.

Passt das Alter und der Anlagehorizont?

Der Kunde muss mindestens das 18. Lebensjahr vollendet haben, um das Produkt wählen zu können und über einen mittel- bis langfristigen Anlagehorizont verfügen.

Sind berufliche und finanzielle Situation des Kunden angemessen?

- Der Aufbau einer Altersvorsorge sollte im Vordergrund stehen.
- Zur Finanzierung der Beiträge über die gesamte Laufzeit sollte ein regelmäßiges Einkommen oder ein entsprechendes Vermögen zur Verfügung stehen.

Sind Produktchancen und -risiken bekannt?

- Der Vermögensaufbau erfolgt in Investmentfonds, die in einer umfangreichen Auswahl von sicherheits- bis ertragsorientiert zur Verfügung stehen.
- Das Kapitalanlagerisiko trägt der Kunde und er entscheidet, ob die gewählten Fonds eher sicherheitsorientiert mit geringeren Ertragschancen sind oder ob er Fonds mit höheren Risiken nutzt, die auch ein Potenzial für höhere Gewinne haben.
- Eine Kapitalgarantie wird nicht angeboten.

Möchte der Kunde nachhaltig investieren?

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, sodass 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.

Standard Life hat die Ziele für 2025 in Hinblick auf die Dekarbonisierung des Investmentportfolios und die CO₂-Neutralität auf operativer Ebene erreicht und arbeitet unternehmensweit mit Hochdruck an der Umsetzung der Ziele für 2030.

Was bis 2030 erreicht werden soll:

- Mehr als 50 % Reduzierung der CO₂-Emissionsintensität des Investmentportfolios und entlang der Lieferkette
- 90 % Reduzierung der absoluten operativen Scope-1- und Scope-2-Emissionen (gesamte direkte und indirekte Treibhausgasemissionen aus dem eigenen Geschäftsbetrieb)

Was bis 2050 erreicht werden soll:

Klimaneutralität (Netto-Null) der Investments im operativen Geschäft und entlang der Lieferkette

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)
kundenservice@standardlife.de