

# „Mit einer Fondspolice Vermögen steueroptimiert übertragen“

Die Kunden 50plus gelten als anspruchsvoll in der Finanzberatung. Hohe Flexibilität, intelligente Investments und Steueroptimierung sind ihnen besonders wichtig. Wir sprachen über passende Lösungen mit **Christian Nuschele** von Standard Life

**PFEFFERMINZIA** Die niedrigen Zinsen haben die Vorsorgewelt verändert. Stehen Fondspolice vor dem Durchbruch?

**CHRISTIAN NUSCHELE** Ja, während klassische Produkte in den vergangenen Jahren stark an Attraktivität und Marktanteil verloren haben, holen Fondspolice auf. Aktuell sind diese Steigerungen zwar moderat, aber der Trend ist klar erkennbar. Standard Life, als Spezialist für Fondspolice, wird davon profitieren.

**Sie haben Ihr Produktangebot über die Jahre ausgebaut und dabei einen Fokus auf die Zielgruppe 50plus gelegt. Warum?**

**NUSCHELE** Menschen über 50 bilden die größte Bevölkerungsgruppe und sind damit auch für Makler interessant. Hinzu kommt, dass sie finanziell meist gut dastehen. Der Aufbau von Vermögen befindet sich in der Endphase oder ist abgeschlossen. Dennoch wollen sie noch Geld investieren und suchen nach sinnvollen Optionen zur Vermögensverwendung. Flexibilität ist dabei ganz wichtig. Entnahmen und Zuzahlungen müssen möglich sein. Diese Kunden wissen, was sie wollen, und sind anspruchsvoll. Hier wollten wir ein passendes Angebot unterbreiten.

**Und wie sieht das aus?**

**NUSCHELE** Mit unserem Produkt ParkAllee etwa können Kunden ihr Vermögen lukrativ anlegen und sich trotzdem die Flexibilität eines Tagesgeldkontos bewahren. Das geht mit der Quick-Cash-Option, die einen Abruf des Guthabens innerhalb von 48 Stunden ermöglicht. Einen etwas anderen Schwerpunkt setzt WeitBlick. Mit der Familien-Option ist es möglich, das Vermögen steueroptimiert an nachfolgende Generationen zu übertragen. So kann ein Vater seinem Kind bis zu 400.000 Euro schenken und damit den steuerlichen Freibetrag nutzen. Der optio-

nale Auszahlplan ist dazu gedacht, auf Wunsch die monatliche Rente aufzustocken.

**Ein Fokus liegt also auch auf der Ruhestandsplanung?**

**NUSCHELE** Richtig, das ist einer unserer Schwerpunkte. Die Ruhestandsplanung ist komplex, bietet Maklern aber Chancen, sich als Spezialisten zu positionieren. Wir unterstützen das mit passenden Produkten wie WeitBlick und Hilfen im Vertrieb. So bilden wir unsere Vertriebsmitarbeiter zu Ruhestandsplanern aus, damit unsere Maklerbetreuer mit dem Berater auf Augenhöhe sprechen können. ■



Weitere Informationen zu WeitBlick erhalten Sie hier: [www.standard-life.de/produkte/weitblick](http://www.standard-life.de/produkte/weitblick)



**Christian Nuschele ist Leiter Vertrieb bei Standard Life Deutschland**