



# 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  
vererbt<sup>1</sup>

**Der Berater ist und bleibt  
wichtig:**

Der häufigste Anstoßgeber  
beim Investment ist für **25 Prozent**  
der Generation Best Ager der  
eigene Versicherungsvertreter<sup>2</sup>

**43 Prozent**

der Generation 50plus  
erwarten in den nächsten Jahren  
die Auszahlung eines höheren  
Geldbetrags<sup>2</sup>

**1.217 Euro**

ist das durchschnittliche  
Haushaltsnettoeinkommen  
pro Person im  
Best-Ager-Haushalt<sup>3</sup>



## Eindrucksvolle Fakten

**68 Prozent**

aller Best Ager kennen sich lt.  
eigener  
Aussage gut in Finanzdingen  
aus<sup>5</sup>

**57 Prozent**

der „Best Ager“ ist die  
Verfügbarkeit ihres Kapitals  
wichtig – sei es für spontane  
Anschaffungen oder  
für den Notfall<sup>6</sup>

**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 dar<sup>4</sup>

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

Die häufigste ist die Lebens-  
bzw. Rentenversicherung (51  
%), gefolgt von der eigenen  
Immobilie<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Quelle: Studie des Deutschen Instituts für Altersvorsorge (DIA) (2011) <sup>2</sup> Quelle: Studie „SilverAger – Berufstätige 50plus“, Heute und Morgen GmbH (2012) <sup>3</sup> Quelle: b4p (Best for Planning) (2013) <sup>4</sup> Quelle: G&J Media Sales – 50+ Branchenbild (Juni 2009) <sup>5</sup> Quelle: easy credit Liquiditätsbarometer 50plus (2013/2014) <sup>6</sup> 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.



**Standard Life**

Weil das Leben viel zu bieten hat

# 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/](http://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.

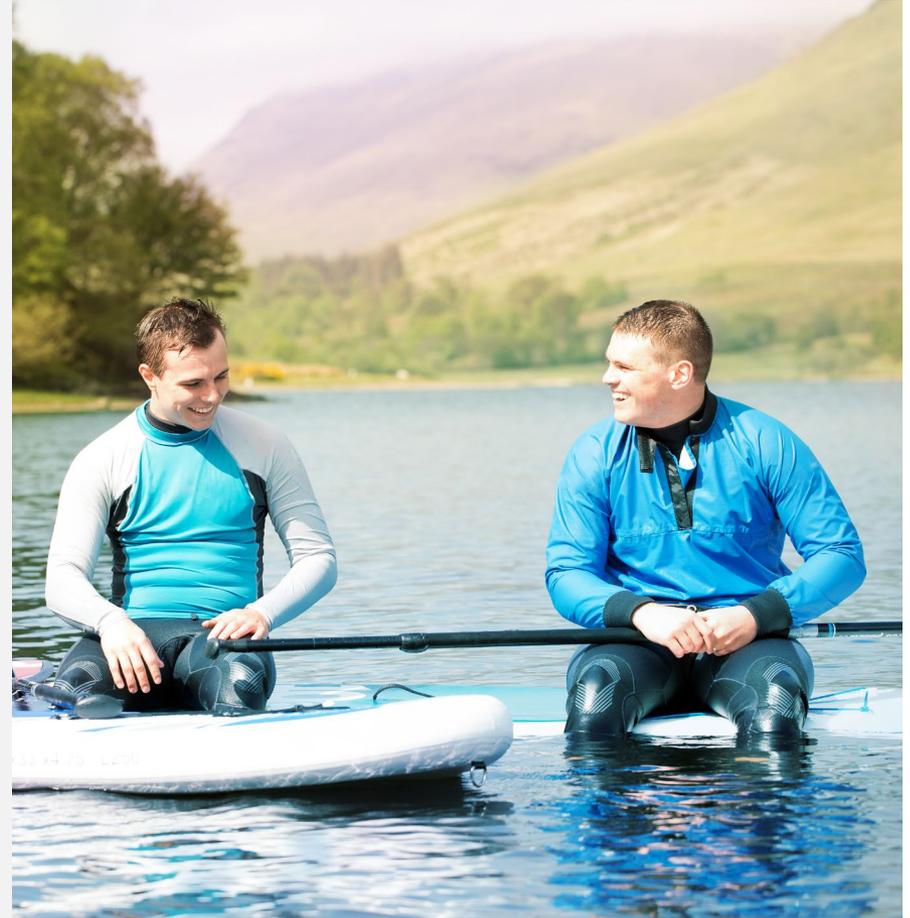
**„Man wächst ja mit seinem Klientel. Ich bin Ende 50 und meine Kunden größtenteils auch.“**

**„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 möglich<sup>1</sup>
- **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 Fondsaufteilung (shift) einmal im Monat möglich
- **Ablaufmanagement** zur Senkung des Anlagerisikos zum Rentenbeginn



<sup>1</sup> 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

# ParkAllee aktiv Deutschland

Rückvergütung<sup>1</sup> Tarif S/Tarif MA/Tarif N/Tarif V

	Tarif S	Tarif MA	Tarif N	Tarif V
Rückvergütung p.a.	0,05%	0%	0,40%	0,40%

<sup>1</sup> Bitte beachten Sie die Hinweise auf der vorletzten Seite.