

STANDARD LIFE

50plus: Eine moderne Lösung, die den hohen individuellen Ansprüchen genügt



▲ **DIE GENERATION "50plus"** – Standard Life entwickelt Lösungen, die den speziellen Kundenbedürfnissen besonders Rechnung tragen

Das Durchschnittsalter der deutschen Bevölkerung steigt stetig und liegt aktuell bei 46,2 Jahren. Rein zahlenmäßig dominieren die 50- bis 60-Jährigen mit rund 13,5 Millionen Männern und Frauen inzwischen die deutsche Alterspyramide und es werden immer mehr: Zwischen 2018 und 2030 wird der Altenquotient – also das Verhältnis der Personen im Rentenalter, etwa 65 Jahre und älter, zu 100 Personen im erwerbsfähigen Alter – von heute 36 auf dann 50 steigen. Zur numerisch

starken Präsenz kommt eine bedeutende wirtschaftliche Komponente: Die Generation „50 plus“ gilt allgemein als Altersgruppe mit relativ großer Kaufkraft und hohem Kapital, das durch jahrzehntelange Arbeit, aber auch Erbschaften oder ausgelaufene erste Lebensversicherungsverträge erworben worden ist. Einer Analyse des Deutschen Instituts für Wirtschaft (DIW) zufolge werden alljährlich bis zu 400 Milliarden Euro vererbt und verschenkt – ein Viertel mehr als

bislang in Studien geschätzt wurde. Hinzu kommt, dass viele Lebensversicherungskunden im vergangenen Jahr Ablaufleistungen aus ihren Policen in Höhe von 80 bis 100 Milliarden Euro erhalten haben.

Gleichzeitig sind die Ansprüche, die die Kunden an ihre Vorsorge und Finanzplanung haben, sehr heterogen. So wollen viele Best Ager die bestehende Altersvorsorge aufstocken beziehungsweise bestehende Lücken

schließen. Andere suchen nach Möglichkeiten, wie sie ihr angespartes Geld im Alter verwenden können. Dabei geht es natürlich auch darum, sich lang erwünschte Träume zu erfüllen und einen schönen Ruhestand genießen zu können. Und vielen geht es darum, ihr Vermögen ganz oder teilweise auf Angehörige steuergünstig zu übertragen. Wichtig ist dabei, dass die Vorsorgelösungen ein Höchstmaß an Flexibilität und die Vorteile moderner Anlagekonzepte bieten.

In Bezug auf die Kapitalanlage ist es wichtig zu erwähnen, dass Best Ager in aller Regel noch einen langen Anlagehorizont mitbringen. Häufig sind dies noch mehr als 30 Jahre – also ein zu langer Zeitraum, um nur risikolos und damit renditeschwach anzulegen. Denn so riskiert man, dass bisher angespartes Kapital inflationsbedingt schrumpfen wird. Dies erkennen auch viele Kunden als Gefahr und entscheiden sich auch in der letzten Vorsorgephase für eine breit gestreute Kapitalanlage und verzichten immer häufiger auf Garantien. Gesucht ist also eine moderne Lösung, die hohen individuellen Ansprüchen genügt, ohne dass die Renditechancen darunter leiden.

FOKUS AUF FLEXIBILITÄT UND PLANBARKEIT FÜR DEN KUNDEN

Standard Life hat sich in den vergangenen Jahren sehr stark auf die Zielgruppe 50plus fokussiert und Lösungen entwickelt, die den speziellen Kundenbedürfnissen besonders Rechnung tragen. An Kunden, die einen Betrag von mindestens 10 000 Euro sinnvoll anlegen wollen, richtet sich Standard Life seit 2014 mit dem Produktkonzept ParkAllee. Dank der Quick Cash-Option, die den Abruf von Guthaben innerhalb von 48 Stunden ermöglicht, ist ParkAllee eine Option für alle, die fürs Alter vorsorgen möchten, sich die Flexibilität von Tagesgeld wünschen, aber auch in der Niedrig-

WeitBlick macht mehr für die Zukunft



Renditechancen



Finanzielle Planbarkeit



Flexibilität



Steuervorteile



Komfort bei Vermögensübertragung



Hinterbliebenenabsicherung

zinsphase lukrativer anlegen möchten.

Das zweite Einmalbeitragsprodukt namens „WeitBlick“ ist eine weitere, sehr flexible Lösung. Mit dem automatischen Auszahlungsplan haben Kunden die Möglichkeit, bereits bestehende Zahlungen aus der gesetzlichen Rentenkasse oder aus privaten Vorsorgeverträgen zu erhöhen. Der Kunde bestimmt, in welchen Abständen er gerne regelmäßige Teilauszahlungen automatisch überwiesen haben möchte – möglich ist eine monatliche, vierteljährliche, halbjährliche oder jährliche Auszahlung. Die Höhe und Häufigkeit der Auszahlung ist individuell wählbar und jederzeit flexibel änderbar. Mit Hilfe der „Familien-Option“ können Versicherungsnehmer frühzeitig ihr Vermögen zwischen den Generationen übertragen, indem sie ihren Vertrag auch mit zwei versicherten Personen ausgestalten können. Unter anderem ermöglicht es die „Familien-Option“, die bei Schenkungen häufig zur Anpassung an steuerliche Freibeträge genutzte 1 Prozent zu 99 Prozent Aufteilung zu wählen – oder jede andere individuell passende Kombinationen aus ganzzahligen Prozent-Zahlen. Dadurch ist

eine Reihe von Konstellationen sehr individuell darstellbar. Für diese Vermögensübertragung zu Lebzeiten sind weder notarielle Beurkundungen noch spätere testamentarische Aktualisierungen notwendig. Zudem können Versicherungsnehmer Freibeträge bei der Erbschafts- und Schenkungssteuer nutzen.

Die beiden Produktlinien sind so konzipiert, dass Sicherungsmechanismen und moderne Anlagekonzepte die Kapitalmarktrisiken begrenzen. Kunden können beispielsweise die Multi-Asset-Fonds der MyFolio-Reihe wählen, die in fünf verschiedenen Risikostufen mit unterschiedlichen Volatilitätskorridoren verfügbar sind. Sie investieren breit gestreut und werden risikobasiert gemanagt. Der Berater kann gemeinsam mit seinem Kunden die individuelle Risikoneigung ermitteln und ihm dann den entsprechenden MyFolio-Fonds empfehlen. Der Kunde weiß dann genau, in welchem Schwankungsbereich sich sein Fonds bewegen wird und kann sich sicher sein, dass das Fondsmanagement-Team für ihn die dem Risikoprofil entsprechende Rendite erwirtschaften wird. Dies erhöht die Planbarkeit für den Kunden.

Anzeige Bild: Shutterstock.com / goodluz

DKM-SPEZIAL

DKM-SPEZIAL