

Umfangreiche Modernisierung

Haben Sie die Lockdown-Phase auch genutzt, um zu Hause auszumisten und zu renovieren? Dann waren Sie nicht allein. Aber nicht nur das eigene Heim wurde vielerorts auf Vordermann gebracht. Standard Life hat die Zeit ebenfalls sinnvoll genutzt und seine Fondspolizen überarbeitet und modernisiert. Dabei hat der Versicherer Wünsche und Anregungen aufgegriffen, die in Gesprächen mit Maklern und anderen Vertriebspartnern an ihn herangetragen wurden. Entstanden ist eine neue Produktgeneration, geblieben sind die alten Namen und die grundlegenden Konzepte. Auch die Philosophie von Standard Life hat sich nicht verändert: Für die Altersvorsorge, aber auch die Ruhestandsplanung stehen investment- und damit renditeorientierte Fondspolizen ohne Garantien im absoluten Fokus.

Drei solcher Produkte für unterschiedliche Zielgruppen und Anlageziele sind im Angebot. Die Rentenversicherung Maxxellence Invest eignet sich mit ihren ratierlichen Einzahlungen für den langfristigen Vermögensaufbau in der Altersvorsorge. Parkallee ist eine Rentenversicherung gegen Einmalbeitrag für die Zielgruppe 45plus. Bislang gab es je nach gewünschter Anlageausrichtung zwei Varianten. Die neue Produktgeneration kennt nur noch eine Parkallee, bei der die Kunden frei aus der gesamten Fondspalette des Versicherers wählen können. Dies gilt ebenfalls für Maxxellence Invest und die dritte Police Weitblick. Dieser Lebensversicherungs-Einmalbeitragstarif, der bis zum En-

dalter 100 Jahre abschließbar ist, richtet sich an die Zielgruppe 50plus, die ihre Ruhestandsplanung, aber auch das Thema Erben und Schenken im Blick hat.

Aber was ist nun neu? Vor allem an der Transparenz, den Kosten und der Flexibilität hat Standard Life kräftig geschraubt. So wurde die Illustration der Ablaufleistungen von der Netto- auf die Bruttomethode umgestellt. „Damit haben wir einen Trend am Markt aufgegriffen. Die Bruttomethode ist transparenter, da auch die Fondskosten berücksichtigt werden. Der Schritt entspricht – wie auch alle anderen Änderungen – voll unserem Motto: modern, transparent, fair“, sagt Christian Nuschele, Vertriebschef bei Standard Life Deutschland.

Die Fondskosten sind ein weiteres großes Thema, das der Versicherer auf den Prüfstand stellte. Die neue Produktgeneration enthält nur noch Clean-Share-Tranchen der Fonds. Das sind provisionsfreie und damit deutlich kostengünstigere Fondsklassen. Viele Fonds und auch die gemanagten Portfolios liegen in der neuen Produktgeneration unter einem Prozent Fondskosten. Der Kostenvorteil für den Kunden liegt damit in der Spitze bei 0,85 Prozentpunkten. Auch bei den von Aberdeen Standard Investments gemanagten internen Fonds sowie bei den gemanagten Portfolios wurden die Kosten nochmals deutlich gedrückt. Die aktiv gemanagten Multi-Asset-Fonds der „MyFolio“-Familien kosten im Schnitt 0,34 Prozent, die passiven MyFolios nur 0,14 Prozent. Damit spart der Kunde 90 Prozent der Fondskosten.



Weitere Infos unter
www.standardlife.de/fuer-vertriebspartner/ruhestandards



Standard Life hat seinen Fondspolicen einen neuen Anstrich verpasst. Für die Kunden wird die Altersvorsorge günstiger, transparenter und flexibler



Die neue Produktgeneration von Standard Life

Geblieben sind die Produkte und ihre unterschiedlichen Ausrichtungen

NEU...

... SIND VERBESSERTE PRODUKTMERKMALE



- ▶ Gleiche Fondsauswahl für alle Produkte
- ▶ Startmanagement auf Einmalbeitrag und Zuzahlungen
- ▶ Beitragsdynamik beliebig oft deaktivierbar
- ▶ Folgevergütung anpassbar
- ▶ Flexiblere Nachversicherungsoptionen
- ▶ Kundengerechtere Limits

... IST NOCH MEHR TRANSPARENZ



- ▶ Illustration auf Bruttodarstellung umgestellt
- ▶ Trennung von Produkt- und Investmentkosten

... IST EIN BESSERES PREIS-LEISTUNGS-VERHÄLTNIS



- ▶ Größere Auswahl an günstigen Fonds
- ▶ Ausschließlich günstige Clean-Share-Fondsklassen

Quelle: Standard Life • Illustration: Freepik/www.flaticon.com, iconicbestiary/Freepik

Neu in die Fondspalette aufgenommen wurden zehn Indexfonds von Vanguard, die es Passiv-Fans ermöglichen, sich selbst einzelne Märkte in ihren Portfolios zusammenzustellen. Auf Kickbacks muss die neue Produktgeneration allerdings verzichten: „Für Rückvergütungen ist bei solchen Preisen kein Platz mehr, aber Standard Life will auch nicht an den Fonds verdienen“, so Nuschele, der die neue Lösung zudem als die transparentere sieht. Denn bei den meisten Anbietern sei nicht klar, wie viel der Kickbacks an den Kunden weitergegeben wird.

Insgesamt hat Standard Life über 60 Änderungen umgesetzt. Dazu zählen auch Nachversicherungsoptionen mit kundengerechteren Limits und Anpassungsmöglichkeiten bei der Folgevergütung. Auf Wunsch der Vertriebspartner wurde die Beitragsdynamik flexibilisiert. Diese kann in der Regel zwei- bis dreimal ausgesetzt werden. Bei der neuen Maxellence Invest kann die Dynamik jederzeit und so häufig wie gewünscht deaktiviert und wieder aktiviert werden. Ebenfalls flexibler gehandhabt wird das Startmanagement, also die Möglichkeit, Einmalbeiträge nicht auf einem Schlag, sondern nach und nach in die ausgewählten Fonds fließen zu lassen. Das ist nun bei allen Einmalbeitragsprodukten für Einmalbeiträge und Zuzahlungen möglich. „Die neue Produktgeneration ist ein wichtiger Teil unserer Wachstumsstrategie“, sagt Nuschele und konkretisiert: „Bis Ende 2023 wollen wir unser Neugeschäft verdoppeln.“ ■