Sales Strategy Deutschland

Ein Überblick

	Maxxellence Invest	B-SMART Invest	ParkAllee	WeitBlick	FREELAX^{SOFORT}
Produkte	**1. Schicht:** Maxxellence Invest Basisvorsorge **2. Schicht:** Maxxellence Invest RDV **3. Schicht:** Maxxellence Invest	**3. Schicht:** B-SMART Invest	**3. Schicht:** ParkAllee	**3. Schicht:** WeitBlick	**1. Schicht:** FREELAX^{SOFORT} Basisvorsorge **3. Schicht:** FREELAX^{SOFORT}
Vertriebswege	• Versicherungsmaklerinnen und -makler • gewerbliche Vermögensberaterinnen und -berater • Versicherungsvertreterinnen und -vertreter • Pools/Netzwerke für Maklerinnen und Makler • Banken • strukturierte Vertriebsorganisationen Die oben beschriebenen Vertriebswege werden seitens Standard Life betreut von Sales Consultants oder Key Account Management.				
Vertriebsprozess	Unsere selbstständigen Vertriebspartnerinnen und Vertriebspartner beraten die Kundinnen und Kunden verantwortlich. Standard Life bietet eine Vertriebsunterstützung für unsere selbstständigen Vertriebspartnerinnen und Vertriebspartner an.				

IDDSS/D/1004/IV/09/26

Stand: September 2026

standardlife.de

Standard Life Versicherung, Zweigniederlassung Deutschland der Standard Life International DAC
Lyoner Straße 9, 60528 Frankfurt am Main, Telefon: 0800 2214747 (kostenfrei), Fax: 069 66572110
kundenservice@standardlife.de

© 2026 Standard Life. Alle Rechte vorbehalten.

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.