

Vererben und Verschenken

Coachingkonzept, inhaltliche und fachliche
Highlights

Frankfurt, den 7.5.2024

Agenda

1. Vorstellung Standard Life und Coachingkonzept Matthias Pendl
2. Inhaltliche und fachliche Highlights des Konzepts Steffen Liebig
3. Umsetzung des Coachings und nächste Schritte Matthias Pendl

Wir begleiten Menschen auf dem Weg in und durch den Ruhestand

Für ein Leben voller
Möglichkeiten

Standard Life
Teil der Phoenix Group



Wir sind Teil der Phoenix Group: groß, finanzstark und krisenfest.

Ratings und Finanzkraft

Die Finanzkraft der Phoenix Group bestätigt die Rating-Agentur Fitch mit einem sehr guten

**Gruppen-Rating
von AA-**

Kapitalausstattung

Standard Life International DAC:

194 %

Phoenix Group:

176 %

Erfahrung: Knapp

200 Jahre

Jahre Erfahrung unserer Lebensversicherungsgruppe kommen den Kunden von Standard Life International DAC zugute.

Seit 2018 ist Standard Life Teil der **Phoenix Group**, gegründet 1782 und mit rund

**12 Millionen
Versicherungs-
verträgen¹**

und einem verwalteten Vermögen von 326,0 Milliarden Euro¹ einer der größten Lebensversicherer Europas

Investmentpartner

Wir wählen die Fonds in unserem Portfolio sorgfältig und nachhaltig aus. Die kontinuierliche Suche nach weiteren hochkompetenten Investmenthäusern ist für uns Teil unserer Investmentkompetenz. Neben hochwertigen Fonds von handverlesenen Asset Managern bieten wir die erfolgreichen Fonds unserer Partner

Abn, Vanguard und Franklin Templeton
drei der renommiertesten Investmenthäuser der Welt.

Verlässliche Größe

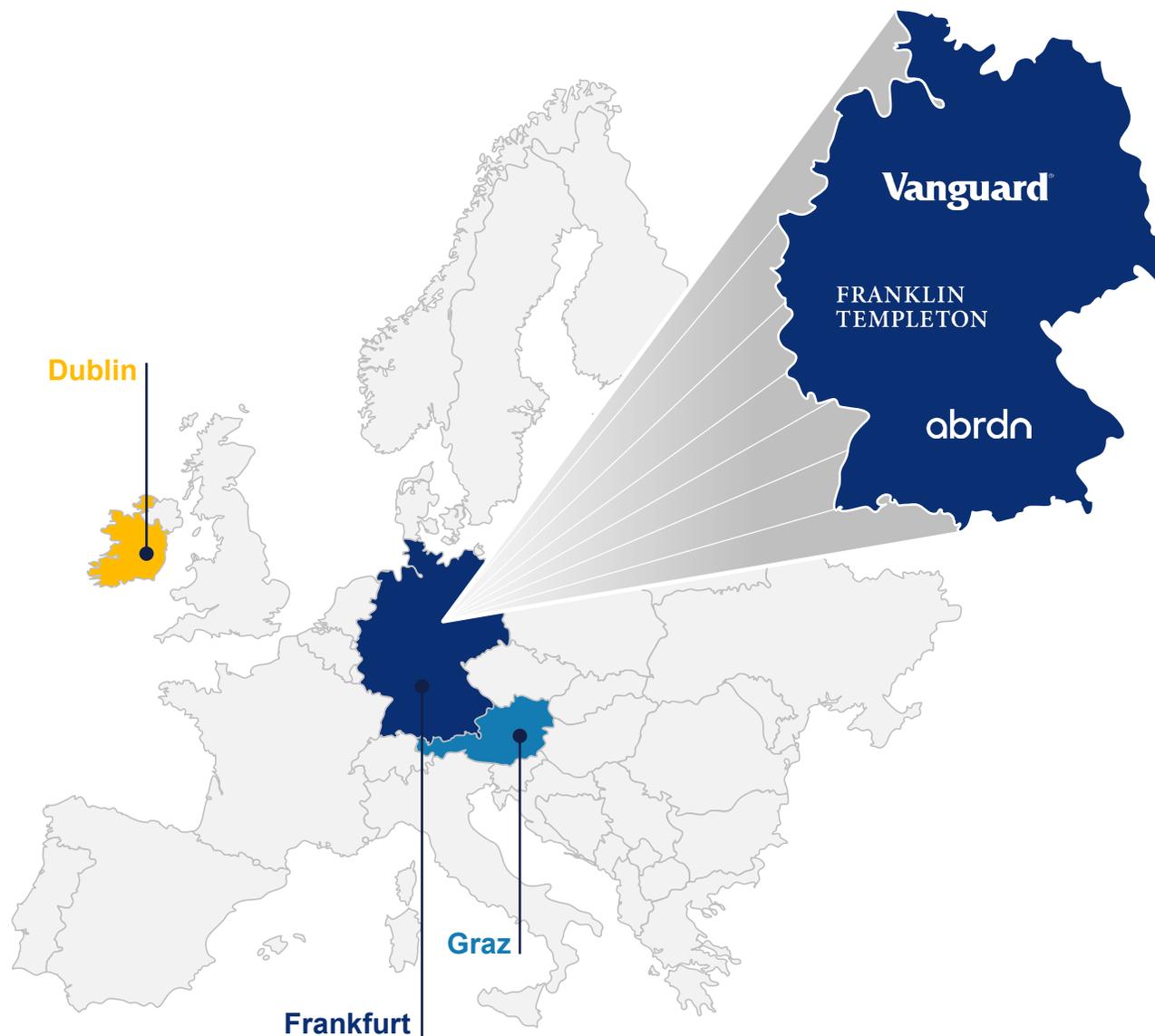
Standard Life Deutschland und Österreich gehören zu Standard Life International DAC mit Sitz in Dublin, Irland – mit mehr als 512.000 Versicherungsverträgen. Versicherungsvertragsvermögen von rund

31,3 Milliarden Euro¹

der zweitgrößte Versicherer Irlands, wo **Standard Life seit 1834** präsent ist.

Standard Life Deutschland verfügt über rund 413.000 Versicherungsverträge¹ mit einem verwalteten Vermögen von

**13,4 Milliarden
Euro¹**



Ziel:

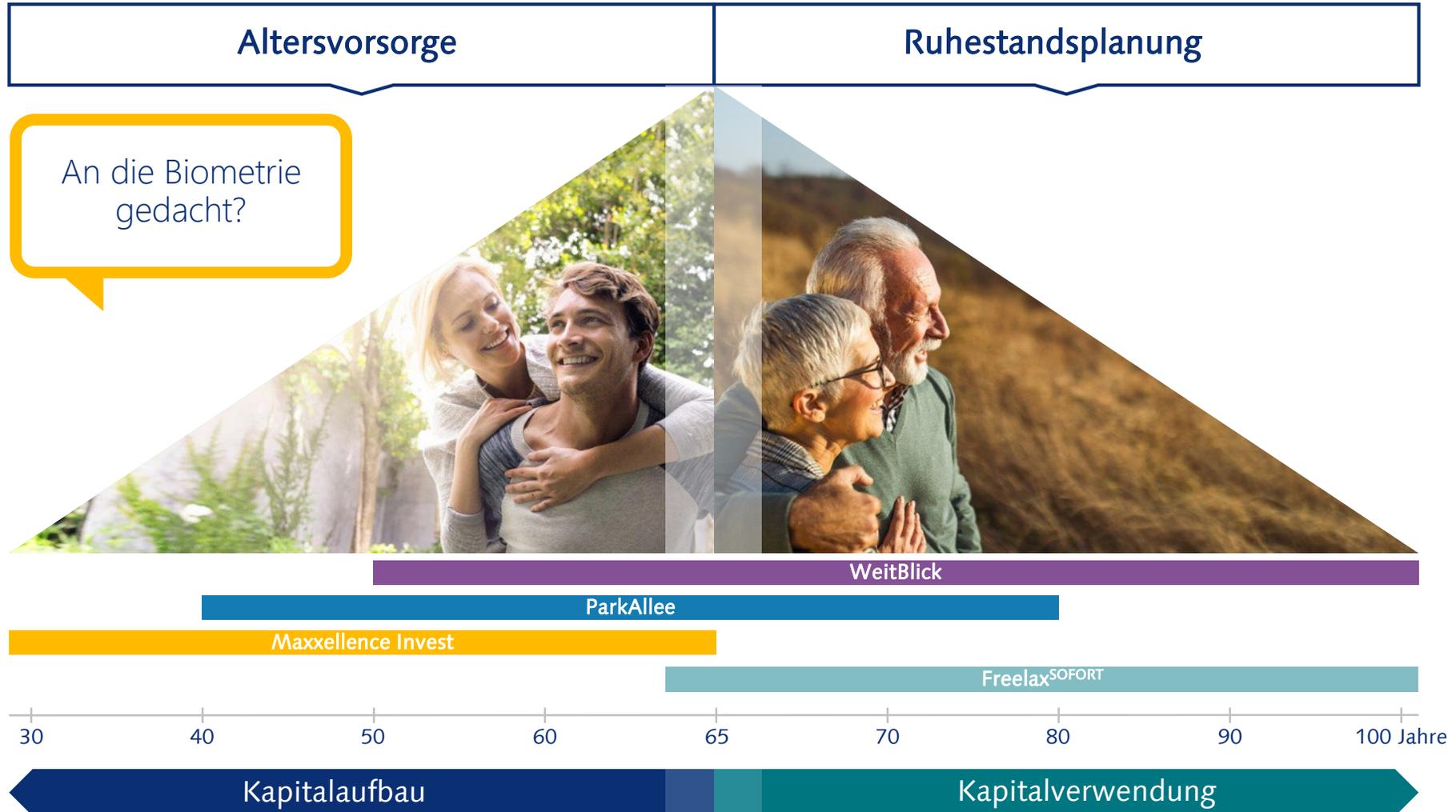
Im europäischen
Markt wachsen

31,3

Milliarden Euro¹
verwaltetes
Vermögen
Standard Life
International DAC

Produkte für jeden Anlass

Von Kapitalaufbau bis Nachfolgeplanung



Vorstellung des Coachingkonzepts

Warum Coaching und nicht Schulung?

Schulung

- + kompakte Wissensvermittlung
- + Zertifikat
- + wenig Zeitaufwand (wenn online)
- zu pauschal, nicht individuell
- unpersönlich
- wenig erfolgversprechend

Coaching

- + individuell und bedarfsgerecht
- + persönlich
- + kompetent begleitet
- + bereits erfolgreich getestet und umgesetzt
- mehr Zeitaufwand
- kein Zertifikat

Inhalte des Coachingkonzepts in 11 Schritten

- Schritt 1: Warum ist das Geschäftsfeld „Vererben und Verschenken“ besonders wichtig?
- Schritt 2: Warum ist das Geschäftsfeld für Ihre Kunden sehr wichtig?
- Schritt 3: Warum ist Standard Life in diesem Geschäftsfeld führend?
- Schritt 4: WeitBlick – flexibel, attraktiv und genau auf dieses Geschäftsfeld zugeschnitten!
- Schritt 5: WeitBlick – attraktive und flexible Vergütungstarife
- Schritt 6: Wie kann ein Beratungsprozess aussehen?
- Schritt 7: Wie können Sie WeitBlick in der Nachfolgeplanung einsetzen?
- Schritt 8: Wie können Sie mit WeitBlick gegenüber einer Depotanlage „punkten“?
- Schritt 9: Welche Unterstützung bietet Standard Life im Beratungsprozess?
- Schritt 10: Wie können Sie Ihr Bestandskundenpotenzial am besten heben?
- Schritt 11: Wie können Sie Neukunden im Geschäftsfeld „Vererben und Verschenken“ gewinnen?

Highlight Nr. 1:
Warum ist das Geschäftsfeld „Vererben
und Verschenken“ für Sie so attraktiv?

18,7



Millionen Bundesbürger sind zwischen 60 und 80 Jahren.

23,2



Millionen Bundesbürger sind zwischen 40 und 60 Jahren.

20,3



Millionen Bundesbürger sind zwischen 20 und 40 Jahren.

Ein Drittel aller Bundesbürger sind 60 Jahre und älter

Fakten 2030

+3,4 Millionen

22,1



Millionen Bundesbürger sind zwischen 60 und 80 Jahren.

- 2,0 Millionen

21,2



Millionen Bundesbürger sind zwischen 40 und 60 Jahren.

-2,3 Millionen

18,0



Millionen Bundesbürger sind zwischen 20 und 40 Jahren.

Die Zahl „der Alten“ steigt bis 2030 weiter stark an

2012 bis 2027
jährlich (!!)

bis zu
n Euro vererbt!

Highlight Nr. 2:
Warum ist das Geschäftsfeld
für Kunden so wichtig?



Kunde

Fakten – Die wichtigsten Motive der Erblasser

- 55 %** Ich habe fest vor, nach dem Tod etwas zu vererben.
- 49 %** Ich will Menschen mit der Erbschaft eine Freude machen.
- 43 %** Ich möchte meine Angehörigen versorgen.
- 23 %** Ich habe Pläne, etwas als vorgezogenes Erbe zu verschenken.
- 17 %** Ich habe bereits etwas als vorgezogenes Erbe verschenkt.
- 15 %** Meine Erben sollen möglichst wenig Steuern zahlen.

Sehr wichtig!

75 %

haben noch gar kein Testament oder keinen Erbvertrag (ein riesiger Beratungsmarkt!)

Welchen Bedarf haben die Kunden in der Beratung?

1. Nur 25 % der Deutschen haben ein Testament und einen Erbvertrag. 75 % sind daher nicht beraten.
2. Es geht familiär und finanziell um das „Lebenswerk des Kunden“. Daher ist diese Beratung sehr wichtig für die Kunden und ihre Bindung.
3. Kunden verdrängen das Thema „Vererben und Verschenken“ gerne und brauchen daher Ihre aktive Ansprache.
4. Um mögliche steuerrechtliche Gestaltungsmöglichkeiten wahrzunehmen, müssen Ihre Kunden frühzeitig von Ihnen angesprochen werden.
5. Gerade wohlhabende Kunden schätzen die aktive Ansprache auch wegen möglicher steuerrechtlicher Gestaltungsmöglichkeiten.
6. Die weitsichtige Vermögensplanung und -strukturierung auch für den Todesfall schafft einen hohen Kundennutzen.
7. WeitBlick ist speziell auf dieses Geschäftsfeld zugeschnitten. Mit dieser Lösung können zahlreiche Kundenbedürfnisse erfüllt werden.

Warum ist das Geschäftsfeld „Vererben und Verschenken“ für Kunden wichtig? Vorteile einer Schenkung



Sie können mögliche **Erbschaftssteuern** reduzieren.



Sie helfen, ihre **Lieben bereits zu Lebzeiten finanziell abzusichern**.

- Ehepartner, nicht eheliche Lebenspartner, Kinder, Enkel, Verwandte, Freunde



Sie **erleben Freude und Sinn** dabei („**Geben mit warmer Hand**“).



Sie können mögliche **Pflichtteilsansprüche** reduzieren.



Weiter **Steuervorteile** nutzen.

- Keine Einkommenssteuer in der Ansparphase.
- Todesfallleistung ist ganz und gar einkommenssteuerfrei.



WeitBlick ermöglicht ihnen eine **„Auszahlungskontrolle“**, z. B. bei Schenkungen an Kinder.



Einfach und kostengünstig umzusetzen (kein Notar).



WeitBlick ist sehr **flexibel**

- Der Vertrag beginnt mit kleineren Einmalbeiträgen ab 15.000 Euro.
- Die Einmalbeiträge können beliebig hoch ansteigen.



Kinder wollen häufig **„Geld“** und nicht die Verantwortung für die **Verwaltung einer Immobilie** („Schenkung einer Immobilie mit Nießbrauch der Eltern“).



Tabelle 1: Freibeträge und Steuerklassen bei einer Schenkung

	Freibetrag	Steuerklasse
Ehegatten und eingetragene Lebenspartner	500.000 Euro	I
Kinder und Stiefkinder	400.000 Euro	I
Enkel, deren Eltern bereits verstorben sind	400.000 Euro	I
Enkel, deren Eltern noch leben	200.000 Euro	I
Urenkel	100.000 Euro	II
Eltern und Großeltern	20.000 Euro	II
Geschwister, Nichten und Neffen	20.000 Euro	II
Stiefeltern, Schwiegerkinder und Schwiegereltern	20.000 Euro	II
Geschiedene Ehegatten und getrennte Lebenspartner	20.000 Euro	II
alle anderen Erben	20.000 Euro	III

Quelle: § 16 Abs. 1 ErbStG

Seit **2009**
unverändert!

Steuerfreibeträge für Vererben und Verschenken

Tabelle 1: Freibeträge und Steuerklassen bei einer Schenkung

	Freibetrag	Steuerklasse
Ehegatten und eingetragene Lebenspartner	500.000 Euro	I
Kinder und Stiefkinder	400.000 Euro	I
Enkel, deren Eltern bereits verstorben sind	400.000 Euro	I
Enkel, deren Eltern noch leben	200.000 Euro	I
Urenkel	100.000 Euro	II
Eltern und Großeltern	20.000 Euro	II
Geschwister, Nichten und Neffen	20.000 Euro	II
Stiefeltern, Schwiegerkinder und Schwiegereltern	20.000 Euro	II
Geschiedene Ehegatten und getrennte Lebenspartner	20.000 Euro	II
alle anderen Erben	20.000 Euro	III

Quelle: § 16 Abs. 1 ErbStG

Schenkung
alle Zehn
Jahre !

Die folgende Tabelle zeigt die Steuersätze, mit denen Schenkungen oberhalb der Freibeträge besteuert werden.

Tabelle 2: Wie Schenkungen besteuert werden

Wert der Schenkung	Steuerklasse I	Steuerklasse II	Steuerklasse III
bis 75.000 Euro	7 %	15 %	30 %
bis 300.000 Euro	11 %	20 %	30 %
bis 600.000 Euro	15 %	25 %	30 %
bis 6.000.000 Euro	19 %	30 %	30 %
bis 13.000.000 Euro	23 %	35 %	50 %
bis 26.000.000 Euro	27 %	40 %	50 %
über 26.000.000 Euro	30 %	43 %	50 %

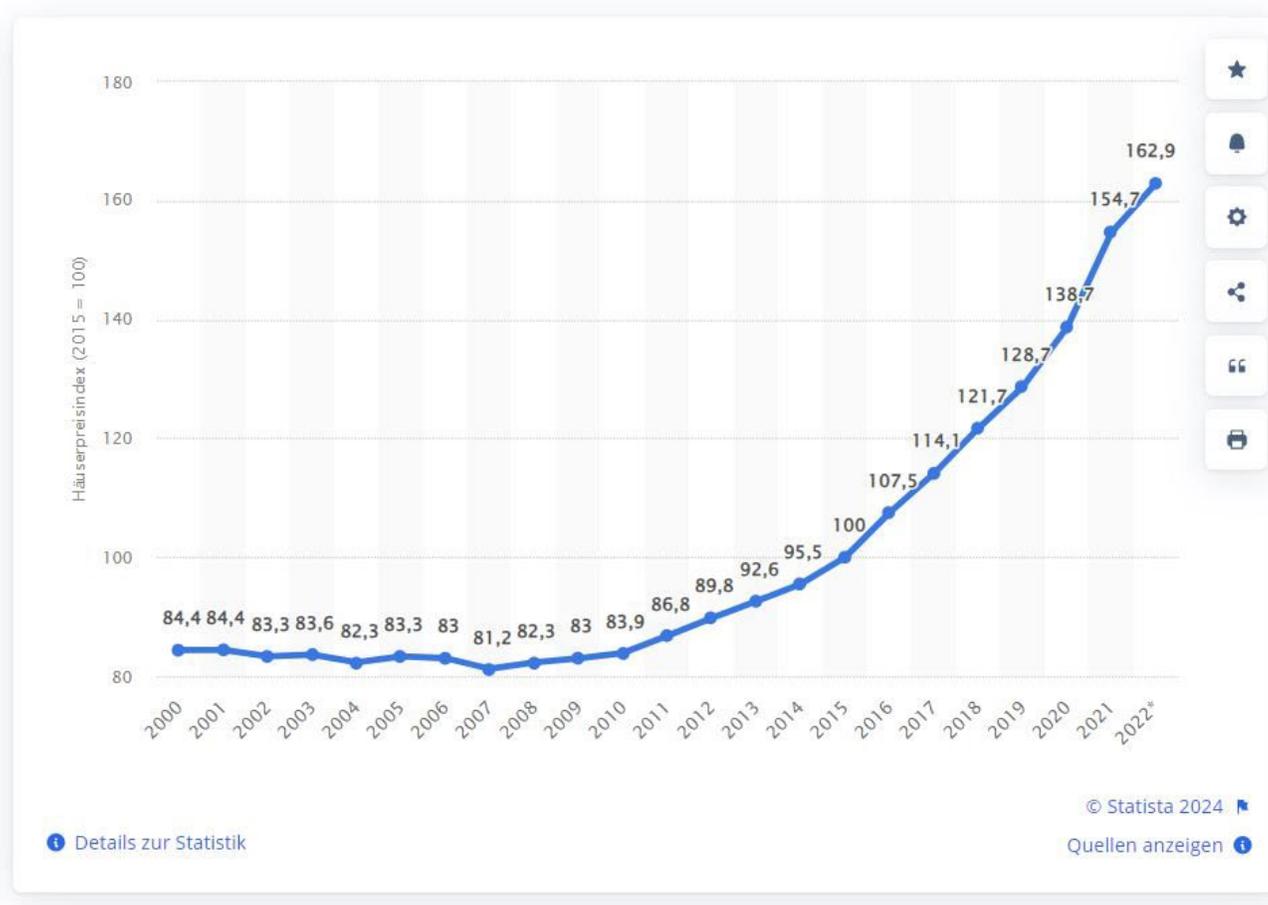
Quelle: §§ 15 und 19 ErbStG

Schenkung alle Zehn Jahre !

Mit Schenkungen lassen sich Freibeträge alle zehn Jahre aufs Neue ausschöpfen

Warum die Freibeträge kleiner geworden sind

Entwicklung der Hauspreise in Deutschland in den Jahren von 2000 bis 2022



Beispiel: Immobilie

Wert 2009 lt. Index: 83

Wert 2022 lt. Index: 162,9

Dies entspricht einer Wertsteigerung von 80 %!

Eine Immobilie, die 2009 einen Wert von 450.000 Euro hatte, ist nun 810.000 Euro wert.

Annahme:

- Kapital Aktienmarkt: 150.000 Euro
- Vermietete Eigentumswohnung: 250.000 Euro

Nettovermögen: 1.210.000 Euro

Warum die Freibeträge kleiner geworden sind

Ein Beispiel

25 Häuser zum Kauf in Seligenstadt



Charmantes Zweifamilienhaus mit großem Garten – Ihr neues Zuhause wartet auf Sie!

📍 Seligenstadt (Seligenstadt)

🏠 561 m² Grundstück

✓ Garten, vollständig erschlossen, vollständig unterk...

549.000 € 159.54 m² 6 Zi.



Alter	Durchschnittsvermögen (50-Prozent-Perzentil)	Die reichsten 10 Prozent (90-Prozent-Perzentil)
unter 30	5.000 Euro	71.300 Euro
30 bis 34	17.800 Euro	202.200 Euro
35 bis 39	45.800 Euro	312.900 Euro
40 bis 44	87.200 Euro	438.900 Euro
45 bis 49	105.000 Euro	519.000 Euro
50 bis 54	115.100 Euro	539.200 Euro
55 bis 59	121.900 Euro	625.400 Euro
60 bis 64	120.500 Euro	600.800 Euro
65 bis 69	117.400 Euro	581.800 Euro
70 bis 74	129.600 Euro	575.600 Euro
75 und älter	112.500 Euro	517.700 Euro

Die Vorteile, eine Lebensversicherung zu schenken

Zielgruppen

- Vermögende Familien mit Kindern
- Kinderlose
- Patchworkfamilien
- Großeltern – mit Enkelkindern
- Alle Paare
- Unternehmerfamilien mit Kindern

Standard Life
Teil der Phoenix Group



Die Vorteile, eine Lebensversicherung zu schenken

Schenkung mit „Auszahlungskontrolle“

Verschenken und trotzdem eine „Auszahlungskontrolle“ behalten!

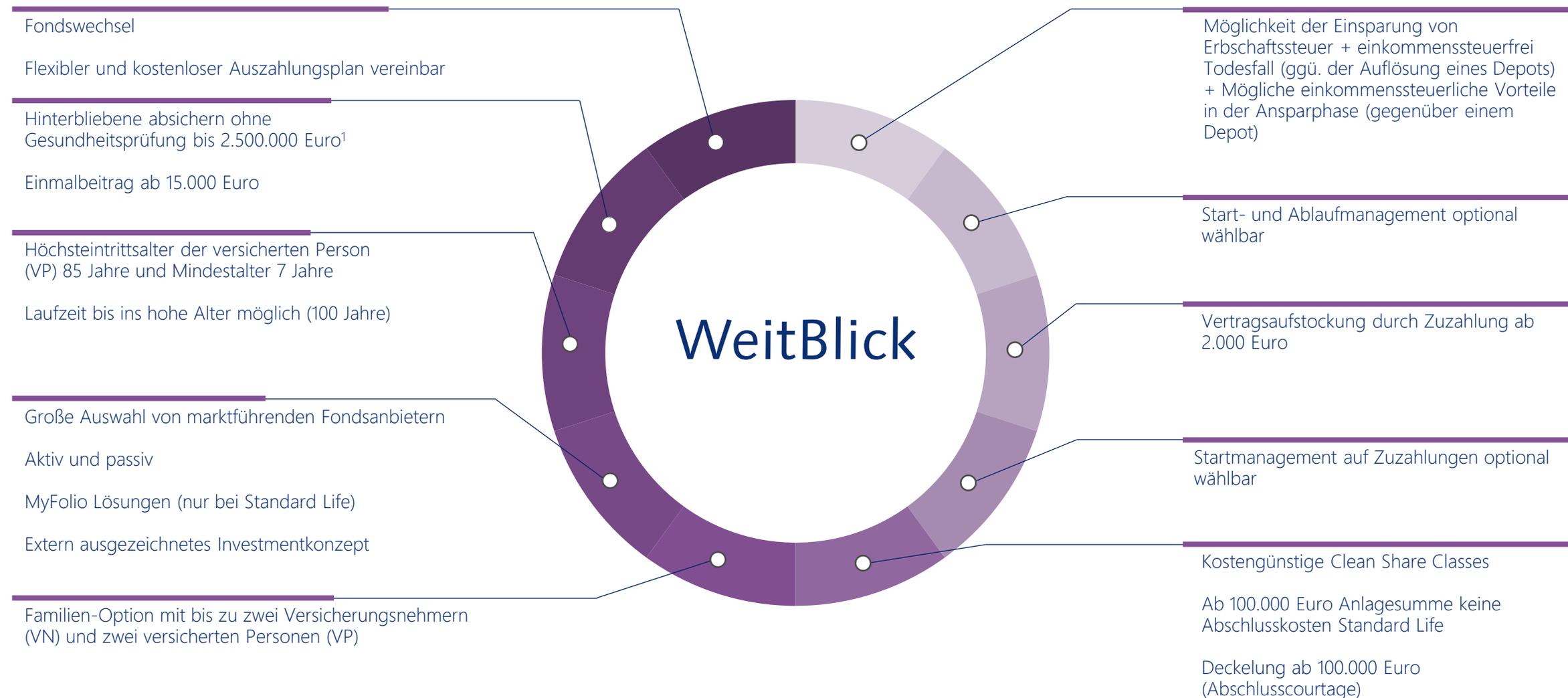
- Viele Eltern und Großeltern wollen gerne etwas verschenken, aber eine „Auszahlungskontrolle“ behalten
- Dies ist speziell bei „WeitBlick“ möglich
- Die „Auszahlungskontrolle“ ist z. B. so lange möglich, wie beide Eltern leben

Schnell und leicht umsetzbar

- Außerhalb von Testament und Erbrecht (aber nicht des Pflichtteilsrechts)
- Mündliche Schenkung möglich, weil die fehlende notarielle Beurkundung durch die Umsetzung in der Lebensversicherung geheilt wird (§ 518 (2) BGB)

Highlight Nr. 3:
WeitBlick – flexibel, attraktiv und genau
auf dieses Geschäftsfeld zugeschnitten!

WeitBlick – flexibel, attraktiv und genau auf dieses Geschäftsfeld zugeschnitten!



¹ Höhe der Todesfallleistung: 1. bis 5. Jahr: 100 Prozent des Fondsvermögens, im 6. Jahr 110 Prozent des Fondsvermögens, danach linear abfallend auf bis 100 Prozent des Fondsvermögens zum Laufzeitende.

Warum ist Standard Life in diesem Geschäftsfeld führend?



Wir haben mit **WeitBlick** ein sehr **flexibles** und attraktives **Produkt**, das mit **2 VN** und **2 VP** genau auf dieses Geschäftsfeld zugeschnitten ist.



Wir haben sehr **flexible** und **attraktive Vergütungstarife**, die für jede Beratungssituation passen.



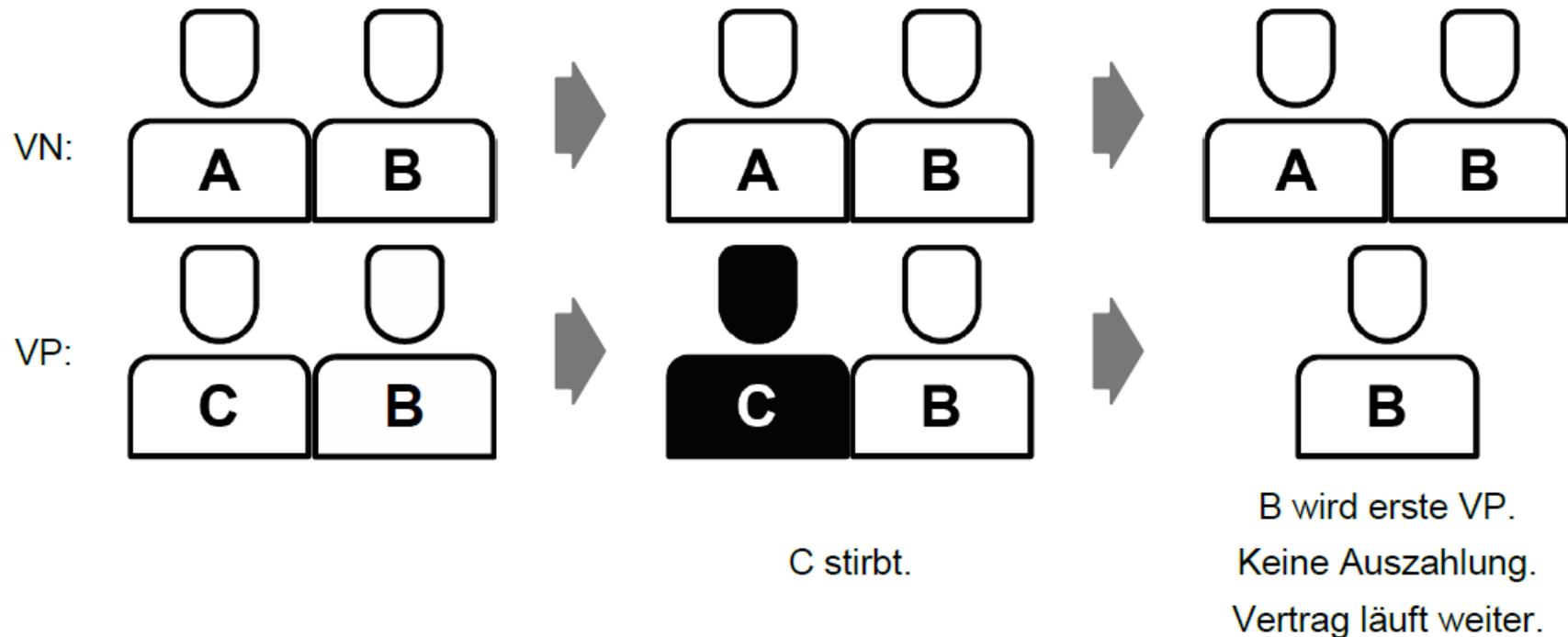
Wir sind **Experten** in diesem **Geschäftsfeld** und unterstützen Sie, dieses Geschäftsfeld auszubauen.

- Trainings und Vertriebscoaching
- Unterstützung im Beratungsprozess
- Unterstützung bei der Hebung von Bestandskunden.
- Unterstützung bei der Neukundengewinnung

Warum ist Standard Life in diesem Geschäftsfeld führend?

Wir haben mit **WeitBlick** ein sehr **flexibles** und attraktives **Produkt**, das mit **2 VN** und **2 VP** genau auf dieses Geschäftsfeld zugeschnitten ist.

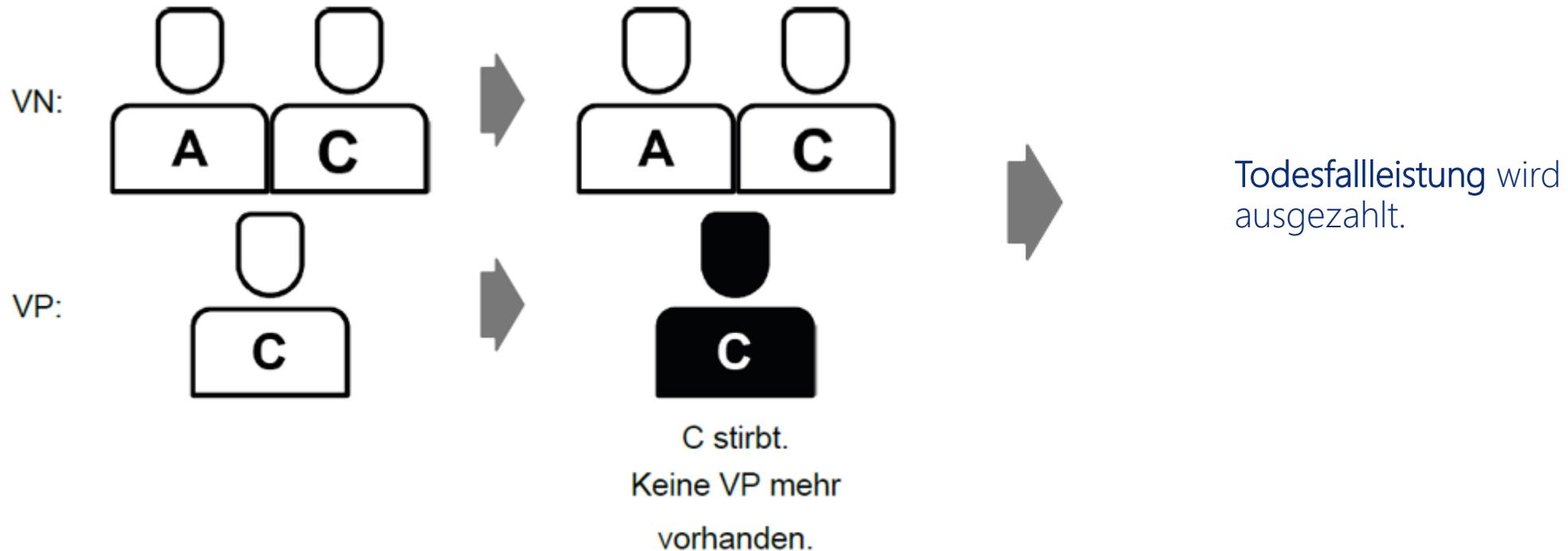
Ein Beispiel:



Warum ist Standard Life in diesem Geschäftsfeld führend?

Wir haben mit **WeitBlick** ein sehr **flexibles** und attraktives **Produkt**, das mit **2 VN** und **2 VP** genau auf dieses Geschäftsfeld zugeschnitten ist.

Ein Beispiel:



Warum ist Standard Life in diesem Geschäftsfeld führend?

Wir haben mit **WeitBlick** ein sehr **flexibles** und attraktives **Produkt**, das mit **2 VN** und **2 VP** genau auf dieses Geschäftsfeld zugeschnitten ist.

Und das bereits ab 15.000 € im Versicherungsschein und allen Nachträgen und Unterlagen

 Standard Life Versicherung
Lyoner Straße 9
60528 Frankfurt

Versicherungsschein-Nr. 32728949 zu Ihrer WeitBlick - fondsgebundene Lebensversicherung Tarif S mit Familien Option – Private Vorsorge

für Versicherungsnehmer

Erster Versicherungsnehmer
Herr
Matthias Mustermann
Musterallee 7
20000 Musterstadt
Anteile am Vertrag: 90 %

Zweiter Versicherungsnehmer
Frau
Ines Musterfrau
Musterweg 5
3000 Musterdorf
Anteile am Vertrag: 10 %

Vermittler

Mustermakler
Musterstadt

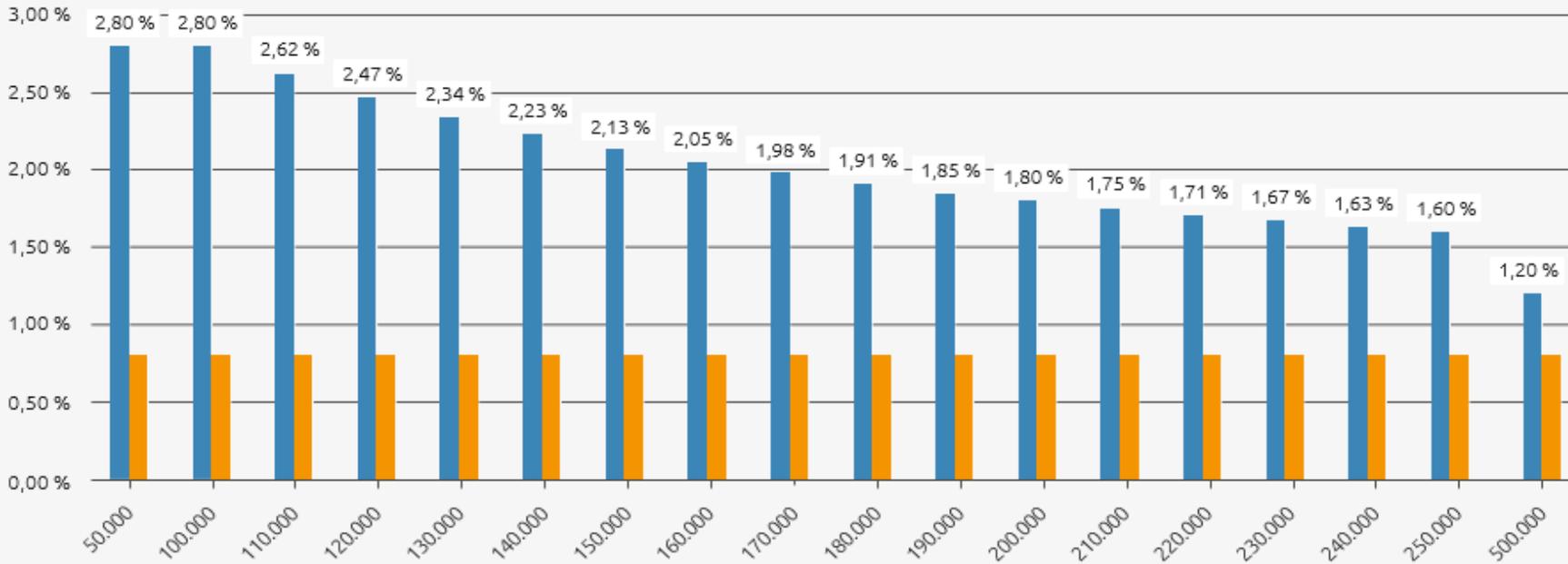
WeitBlick Versicherungskosten

Beispiel für die fallenden Kosten

Auch für Zuzahlungen!

Gezeigt wird der mögliche investierte Einmalbeitrag in der Tarifvariant V*. Aus dem Einmalbeitrag und der Courtage-Option setzen sich bei einem Einmalbeitrag die Abschlusskosten und die Courtage zusammen. Berechnungsdatum ist März 2024.

■ Abschlusskosten in Prozent
■ Courtage



*0,8 % Abschlusscourtage und 0,9 % Folgecourtage

**Highlight Nr. 4:
Der Praxiseinsatz.**



Die Vorteile, eine Lebensversicherung zu schenken

1. Ein konkretes Beispiel

Beispiel

- Die Kundin ist 50 Jahre alt.
- Sie ist wohlhabend (ca. 1,5 Millionen Euro Nettovermögen).
- Sie wird eine gute Rente haben und ist daher auch im Fall der Pflege gut abgesichert.
- Sie ist verheiratet und hat eine Tochter, 7 Jahre alt.

Standard Life
Teil der Phoenix Group



Erbschaftssteuer reduzieren

Mit einer Schenkung über 100.000 Euro können bei einer WeitBlick Schenkung an die Kinder 15.000 Euro Erbschaftssteuern gespart werden.

Wir gehen realistisch von einem Erbschaftssteuersatz von 15 % aus (Erbschaftsteuerklasse 1; steuerpflichtige Erbschaft zwischen 300.000 und 600.000 Euro).

Diese Berechnung gilt für den Fall, dass die Mutter noch 10 Jahre nach der Schenkung lebt und dass die Tochter nochmal mindestens 700.000 Euro (400.000 Euro Freibetrag plus 300.000 Euro steuerpflichtig) erben wird.

Praxisfall zur konkreten Umsetzung von VP und VN

Leitgedanken konkret umsetzen. Wer übernimmt welche Rolle?

Folgende Umsetzung kann bei der Einrichtung einer Policenlösung vorgenommen werden.

Versicherungsnehmer (2 VN):

Mutter (1 % Anteil)
und Tochter (99 % Anteil)



VN: Mutter 1 % – Tochter 99 %

Entnahmen nur mit Zustimmung beider VN möglich (Vetorecht der Mutter).
Bei Tod des Mutter wahlweise Übergang auf anderes Elternteil oder auf die Tochter (muss vereinbart werden bzw. hängt von der versicherten Person ab)

Versicherte Person (VP):

Mutter



VP: Mutter

gerne auch beide Elternteile

Beitragszahler:

Mutter



Beitragszahler: Mutter

Prämien-schenkung bis 400.000 Euro steuerfrei,
kann nach 10 Jahren erneut erfolgen

Bezugsberechtigter

im Todesfall:

Tochter



Begünstigt: Tochter

Erlebensfall und Entnahmen: Einkommenssteuer auf Unterschiedsbetrag,
ggf. nur auf hälftigen Unterschiedsbetrag; Tod der VP: Todesfallleistung
unterliegt nicht der Einkommenssteuer / 99 % VN-Anteil des Enkelkinds
erbschaftssteuerfrei.

Praxisfall zur konkreten Umsetzung von VP und VN

Warum ist das in unserem Beispiel so interessant?

Die Erbschaftsteuerbelastung des Partners ohne Schenkung bei einem Berliner Testament errechnet sich wie folgt :

Nettovermögen	1.500.000 Euro
abzüglich Steuerfreibetrag des Partners (Witwer)	500.000 Euro
zu versteuern	100.0000 Euro
19 % Erbschaftssteuer	190.000 Euro

Durch die Schenkung an die Tochter reduziert sich das Nettovermögen

Die Erbschaftsteuerbelastung des Partners mit Schenkung bei einem Berliner Testament errechnet sich wie folgt :

Nettovermögen abzüglich der Schenkung an die Tochter	1.100.000 Euro
abzüglich Steuerfreibetrag des Partners (Witwer)	500.000 Euro
zu versteuern	600.000 Euro
19 % Erbschaftssteuer	114.000 Euro

Werden wir konkret.



Umsetzung Coachingkonzept

Werden wir konkret

Teilnehmerumfrage:

*„Haben wir Ihr Interesse geweckt und
sind Sie an dem individuellen Coaching interessiert?“*

Regionale Coaches für Ihren Erfolg

Die tun nichts. Die wollen nur helfen... ;-)

Michael Franke
Senior Sales Consultant
und zertifizierter Spezialist für
Ruhestandsplanung (FH)



Hannes Molkenthin
Sales Consultant



Ludger Bräutigam
Senior Sales Consultant
und zertifizierter Spezialist für
Ruhestandsplanung (FH)



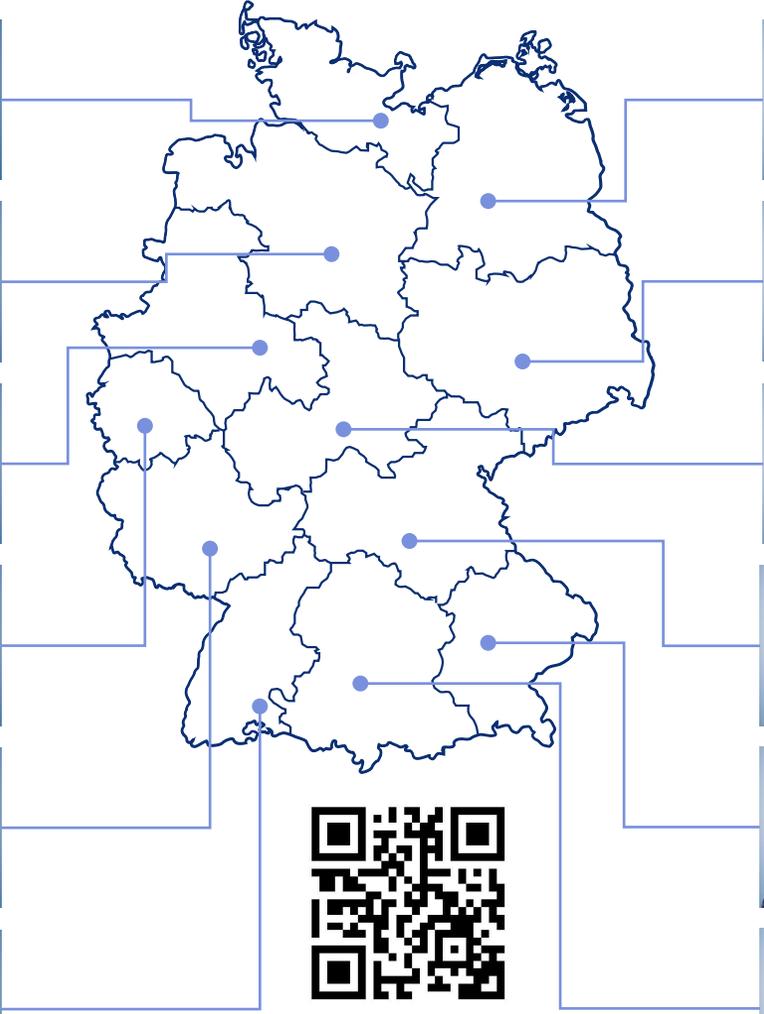
Francesco Lo Cicero
Senior Sales Consultant, Dipl.-Kfm. (FH)
und zertifizierter Spezialist für
Ruhestandsplanung (FH)



Wulf Pade
Sales Consultant und
Unternehmensentwickler für
Vermittlerbetriebe (IHK)



Michael Schiffner
Senior Sales Consultant und zertifizierter
Spezialist für Ruhestandsplanung (FH)



Ihr direkter Weg zu unseren
Sales Consultants

Ilja Kunde
Senior Sales Consultant
und zertifizierter
Spezialist für
Ruhestandsplanung (FH)



Andreas Schmitt
Sales Consultant und zertifizierter
Spezialist für Ruhestandsplanung (FH)



Timo Röhr
Sales Consultant und zertifizierter
Spezialist für Ruhestandsplanung (FH)



Florian Heck
Sales Consultant und zertifizierter
Spezialist für Ruhestandsplanung (FH),
Versicherungsfachmann (IHK)



Tobias Müller
Sales Consultant, Betriebswirt (VWA)
und Versicherungsfachmann (BMV)



Thorsten Kratzer
Sales Consultant und zertifizierter
Spezialist für Ruhestandsplanung (FH)



Denis Brnic
Strategic Relationships
Consultant Maklerpools



Steffen Liebig
Business Development
Manager Distribution
Deutschland und Österreich



Nikolina Saric
Strategic Relationships
Consultant Fondsfinanz

Welche Unterstützung bietet Standard Life im Beratungsprozess?



Tool: Steuertabellen (Anlage)

- Diese Steuerbeispiele können den Kunden im Beratungsgespräch neugierig auf das WeitBlick Produkt machen



Tool: Beratungsfragebogen (Anlage)

- Der Beratungsfragebogen gibt dem Vertriebspartner Sicherheit; er kann zusammen mit dem Kunden den Sachverhalt „beim Verschenken von WeitBlick“ professionell aufnehmen
- Außerdem ist der Beratungsfragebogen eine wichtige Anlage für das Beratungsprotokoll



Expertenwissen des Sales Consultant nutzen

- Der Beratungsfragebogen kann an den Sales Consultant weitergeleitet werden
- Der Sales Consultant kann auf dieser Sachverhaltsgrundlage dann eine entsprechende WeitBlick Lösung vorschlagen
- Der Vertriebspartner muss also kein Experte für „2 VN und 2 VP“ sein



„Interne Standard Life Hotline“ für besonders schwierige Fragen

- Der Vertriebspartner kann sich für besondere schwierige Fragen an den Sales Consultant wenden, dem eine „interne Standard Life Experten Hotline“ zur Verfügung steht

Und darüber hinaus?

Wie können Sie Ihr Bestandskundenpotenzial am besten heben?

1. Vertriebsansatz:

Die neuen fertigen Vertriebspakete für unterschiedliche Zielgruppe bei „Vererben und Verschenken“ einsetzen

- Zielgerichtete Ansprache und daher sehr effizient

2. Vertriebsansatz:

Das Dokument „Die 10 besten Tipps zu Vererben und Verschenken“ im Büro auslegen oder dem Kunden direkt zusenden (**Anlage: Die 10 besten Tipps zu Vererben und Verschenken**)

- Allgemeine Ansprache
- www.standardlife.de

3. Vertriebsansatz:

Endkundenveranstaltungen (Webinare) mit Bestandskunden und Neukunden durchführen

Wie können Sie Neukunden im Geschäftsfeld „Vererben und Verschenken“ gewinnen? (Beispiele)



Ehepartner als Neukunden gewinnen

- Sehr leicht umzusetzen
- Im gesetzlichen Güterstand der Zugewinnngemeinschaft besteht grundsätzlich Gütertrennung, d. h. der Ehepartner hat eigenes Vermögen und muss in Finanzberatung miteinbezogen werden



Kinder der Kunden als Neukunden gewinnen

- Leicht umzusetzen
- WeitBlick als „Ankerprodukt“
- Bei größeren Vertriebsorganisationen ist Zugang zur Erbengeneration sehr wichtig, um Großteil der „Assets under Management“ in den nächsten 10 bis 20 Jahren nicht zu verlieren



Zufriedene Kunden immer aktiv um Weiterempfehlung im Freundes- und Bekanntenkreis bitten

- Leicht umzusetzen
- Nichts ist effizienter als „Weiterempfehlungsmarketing“



Aktives Netzwerk aus Fachanwälten für Erbrecht, Notaren und Steuerberatern

- Ein Ziel könnte aktives Vermitteln von Kunden untereinander sein
- „Chemie“ muss stimmen
- Aktivität und der Ertrag ist im Neukundengeschäft ungewiss

Empfehlung: Unsere Webinar-Reihe



Christoff Spahl

Estate Planner und zert. Spezialist für Ruhestandsplanung

„Ich rate zum Probesterben-Endkundenseminar.“



Burkard Neidert

Versicherungsmakler und Diplom-Kaufmann

Vom Makler für Makler: „WeitBlick in meiner Beratungspraxis.“

Danke

Standard Life Versicherung Zweigniederlassung Deutschland der Standard Life International DAC
Lyoner Straße 9, 60528 Frankfurt/Main | [standardlife.de](https://www.standardlife.de)

Wir möchten Menschen jeden Geschlechts gleichermaßen ansprechen und wählen daher neutral 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.

© 2024 Standard Life. Alle Rechte vorbehalten.

Es handelt sich um eine allgemeine Betrachtung und Darstellung und keine rechtliche Beratung im Einzelfall.

Die Ausführungen sind auch nicht abschließend und können sich durch neue Gesetze und/oder neue Rechtsprechung ändern. Diese Präsentation wurde sorgfältig erstellt, es kann aber keine Haftung hierfür übernommen werden.

Bei der Durchführung der hier angesprochenen Gestaltungen sollte immer individuelle rechtliche und steuerliche Beratung eingeholt werden.

Wir möchten Menschen jeden Geschlechts gleichermaßen ansprechen und wählen daher neutrale Schreibweisen, wo es uns möglich ist. Jedoch bitten wir um Ihr Verständnis, dass wir teilweise aus Platzgründen oder dem Lesefluss zuliebe nur die binäre oder auch nur die männliche Schreibweise verwenden.