Standard Life

Ihr Erfolgsrezept:

WeitBlick als Wiederanlage

Gerade Kundinnen und Kunden, deren private Altersvorsorge demnächst ausläuft, bieten großes Potenzial für einen Neuabschluss. Denn: Es gibt verschiedene Phasen des Ruhestands – mit unterschiedlichen finanziellen Anforderungen:

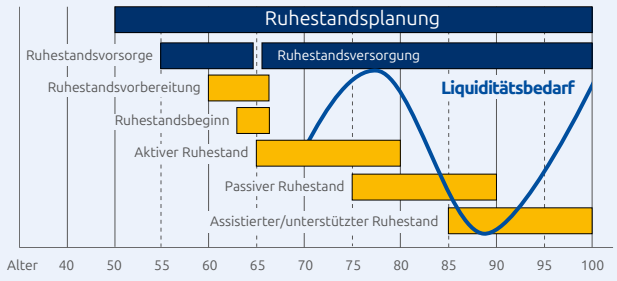
- Zu Beginn ist der Geldbedarf relativ hoch, der Ruhestand wird aktiv angegangen.
- Nach einigen Jahren kann der Bedarf sinken, Menschen im Ruhestand ziehen sich beispielsweise wegen persönlicher Immobilität ins Private zurück.
- Schließlich kann der Bedarf noch einmal steigen, etwa wenn fremde Hilfe aufgrund von Pflegebedürftigkeit notwendig wird.

WeitBlick ist das perfekte Instrument zur finanziellen Ausgestaltung des Ruhestands, denn WeitBlick passt sich den verschiedenen Phasen optimal an. Ein Argument, das viele überzeugt.

So machen Sie das Potenzial nutzbar:

Jeder ablaufende Vertrag in Ihrem Bestand ist potenzielles Neugeschäft.

- Gehen Sie Ihren Bestand durch.
- Schreiben Sie Ihre Kundinnen und Kunden an – mit dem Anschreiben „WeitBlick als Wiederanlage“. Zumal sich gerade viele Ihrer Standard Life Kundinnen und Kunden über attraktive Ablaufleistungen freuen können. Das schafft Gesprächsbereitschaft und Vertrauen.



- Erläutern Sie interessierten Kundinnen und Kunden das Thema Ruhestandsplanung mit dem Chart „Ruhestandsplanung“.
- Stellen Sie WeitBlick vor, insbesondere die Chance, Steuern zu sparen und die Vermögensübertragung ohne Testament zu lösen. Informationen zu WeitBlick finden Sie unter **standardlife.de/vertriebspartner-weitblick**
- Nutzen Sie die Möglichkeit in unserem Extranet, die verschiedenen Phasen des Ruhestands zu simulieren und einen detaillierten Auszahlungsplan aufzustellen. Wählen Sie dazu einfach in Ihrem WeitBlick Angebot im Menü rechts die Funktion „Simulation flexibler Zahlungen“. Das Extranet finden Sie unter **bs.standardlife.de**
- Und vergessen Sie nicht: Kapital ist meist in WeitBlick besser aufgehoben als auf dem Tagesgeldkonto oder im Fondsdepot.

Starten Sie jetzt durch. Sie haben das Potenzial – gehen Sie es an!

Sollten Sie Fragen haben oder Unterstützung benötigen, sprechen Sie uns an. Wir sind für Sie und Ihre Kundschaft da.

Alle Unterlagen zu diesem und weiteren Erfolgsrezepten finden Sie unter **standardlife.de/erfolgsrezepte**

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.

ERWA/D/1004/IV/10/26

Stand: Oktober 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.