

Fragen und Antworten zum neuen Produktportfolio ohne Freelax Österreich (Vermittler)

- 01 [Warum stellt Standard Life seine Garantieprodukte ein?](#)
- 02 [Gibt es eine Übergangsphase? Was ist mit Angeboten, die schon abgegeben wurden?](#)
- 03 [Zurzeit ist die Performance gut – warum wird Freelax nicht weiterhin angeboten?](#)
- 04 [Warum geschieht das so kurzfristig?](#)
- 05 [Warum halten die österreichischen Versicherer an Garantien fest?](#)
- 06 [Das ist vermutlich nur der Anfang. Muss ich mit Courtage-Senkungen rechnen?](#)
- 07 [Was empfehle ich, wenn meine Kunden auf einer garantierten Verzinsung bestehen?](#)
- 08 [Wo liegen die Vorteile für mich?](#)
- 09 [Welche Möglichkeiten hat der Kunde in der Verrentungsphase?](#)
- 10 [Warum ist es so schwierig, Garantien und attraktive Renditen in einem Produkt darzustellen?](#)
- 11 [Was ändert sich für den Bestand?](#)
- 12 [Sind weiterhin Zuzahlungen möglich?](#)
- 13 [Sind weiterhin Beitragserhöhungen möglich?](#)
- 14 [Was passiert, wenn eine Zuzahlung abgelehnt wird?](#)
- 15 [Warum stellt Standard Life in diesem Jahr auch die Illustration für die Rentenphase um?](#)
- 16 [Wird sich Standard Life vom deutschen und österreichischen Markt zurückziehen?](#)

01 Warum stellt Standard Life seine Garantieprodukte ein?

Zukünftig möchten wir unseren Kunden Produkte anbieten, die attraktive Renditen erwirtschaften können und die die Möglichkeiten bieten, auch die Volatilität der Kapitalmärkte abzufedern. Wir sind davon überzeugt, so den größten Nutzen für unsere Kunden zu erzielen. Und gerade auch in diesen Bereichen haben wir ausgezeichnete Kompetenzen, Erfahrungen und Produkte. Garantien dagegen schränken die Investmentfreiheit ein. Außerdem sind Sie „teuer“ für die Kunden. Daher haben wir alle Garantieprodukte seit dem 20. April 2015 eingestellt. Künftig wollen wir uns konsequent als Anbieter nachhaltiger Investmentlösungen positionieren und auf Garantien verzichten.

02 Gibt es eine Übergangsphase? Was ist mit Angeboten, die schon abgegeben wurden?

Bei der Gestaltung des Übergangsprozesses wollten wir sicherstellen, dass Sie angebaute Geschäfte innerhalb eines akzeptablen Zeitraumes noch zum Abschluss bringen können. Wir bitten aber um Verständnis, dass wir diese Übergangsphase früher als geplant beenden mussten.

Finale Fristen für die Angebotssoftware

Seit dem 20. April 2015 kann Freelax in unserer Angebotssoftware **nicht mehr berechnet werden.**

03 Derzeit ist die Performance gut – warum wird Freelax nicht weiterhin angeboten?

Die außergewöhnlich gute Performance der Freelax in den letzten Jahren wurde zum Großteil aufgrund der fallenden Zinsen realisiert. Angesichts der Talsohle, die die Zinsen mittlerweile erreicht haben, wird sich diese Performance nicht wiederholen lassen. Sprich: Künftige Gewinne werden nicht mehr so hoch sein. Die Entwicklung der letzten Jahre ist unseren Bestandskunden zugutegekommen und sie haben die Gewissheit, dass die Aktienquote in den Freelax With Profit Funds weiterhin höher sein wird als in traditionellen deutschen/österreichischen Garantieprodukten und damit auch die Ertragschancen. Neuen Kunden möchten wir durch investmentorientierte Lösungen ohne Garantien attraktive Renditeoptionen bieten.

04 Warum geschieht das so kurzfristig?

Die jahrelange Talfahrt des Leitzinses hat sich in den letzten Monaten dramatisch verschärft. Eine Garantie in Verbindung mit einer attraktiven Rendite darzustellen, ist vor diesem Hintergrund nicht mehr möglich. Für uns gibt es somit keinen Grund, Freelax länger anzubieten. Unser Fokus liegt auf dem langfristigen finanziellen Wohl des Kunden. Daher ist dieser konsequente Schritt für unsere Kunden und das Unternehmen der richtige. Hinzu kommt, dass wir einen Ausverkauf der Freelax verhindern wollten. Denn auch das ist weder im Sinne des Kunden noch in unserem. Durch konsequente Entscheidungen haben wir uns auch in der Vergangenheit ausgezeichnet. Rückblickend war das immer richtig.

05 Warum halten die österreichischen Versicherer an Garantien fest?

Weil sie ihren Kunden diese vermeintliche Sicherheit bieten möchten. Angesichts des historisch niedrigen Zinsumfelds sehen wir allerdings keinen Sinn darin, weiterhin Garantien anzubieten. Wir konzentrieren uns konsequent auf Investmentlösungen, die dem Kunden Renditen bringen. Übrigens: Schon jetzt beobachten wir bei verschiedenen österreichischen Mitbewerbern ähnlich Tendenzen.

06 Das ist vermutlich nur der Anfang. Muss ich mit Courtage-Senkungen rechnen?

Unsere Courtage-Regelungen für ParkAllee bleiben unverändert. Seit Kurzem ermöglichen wir Ihnen mit unseren neuen Vergütungsmodellen für Maxxellence Invest (MA und netto) eine Flexibilisierung. Auch einen Standardtarif, der mindestens das heutige Courtage-Niveau erreicht, wird es für Maxxellence Invest weiterhin geben. Allein bei Maxxellence Invest für Einmalbeiträge denken wir darüber nach, die Abschluss-Courtage moderat zu senken. Grundsätzlich besteht die Möglichkeit, durch die aktuellen Courtage-Regelungen mit Maxxellence Invest und ParkAllee mehr zu verdienen. Gern stellen wir hierzu eine Provisionsvergleichsrechnung zur Verfügung.

07 Was empfehle ich, wenn meine Kunden auf einer garantierten Verzinsung bestehen?

Erklären sie zunächst, dass der Wunsch nach Sicherheit absolut verständlich ist und erläutern Sie dann, dass eine Garantie heute nicht mehr mit Sicherheit gleichzusetzen ist. Dazu sind Garantien einfach zu teuer. Sie müssen ja über Bundesanleihen, die kaum noch Zinsen erwirtschaften, abgesichert werden. Folglich wird am Ende nicht das gewünschte Sparziel erreicht. Dann hat man jahrelang gespart und am Ende nur ein enttäuschendes Ergebnis. Der Wunsch nach einer Garantie ist zudem nur beim Abschluss ein Thema, weil sich der Kunde „in Sicherheit wiegt“. Weitaus wichtiger ist unmittelbar danach, wie sich die Anlage entwickelt und was am Ende herauskommt. Fragen Sie Ihre Kunden, ob ihnen Renditechancen nicht wichtiger sind. Um Renditen zu erzielen, muss man nicht zwangsläufig auf Sicherheiten verzichten. Empfehlen Sie ein Investment mit kontrollierten Schwankungen und eventuell einem Sicherungskonzept. Unsere MyFolio Fonds und unser GARS Fonds haben eine klare Schwankungsvorgabe und mit unserem Capital Security Management (CSM) steht Ihren Kunden ein ausgeklügeltes Sicherungskonzept

als weitere Option zur Verfügung. Auf Rendite zu setzen betrachten wir grundsätzlich als nachhaltige und bessere Lösung für den Kunden.

08 Wo liegen die Vorteile für mich?

Zufriedene Kunden sind für Sie wie für uns gleichermaßen wichtig. Zufriedenheit entsteht in der Regel, wenn das Ergebnis stimmt und die Anlage sich dem Leben des Kunden anpassen kann. Deshalb liegt der Fokus bei unserer Produktauswahl auf Renditechancen und Flexibilität. Zufriedene Kunden sind gern bereit, bei Ihnen erneut abzuschließen. Und sie empfehlen Sie weiter. Genau das sind die Vorteile für Sie.

09 Welche Möglichkeiten hat der Kunde in der Verrentungsphase?

Bei Rentenbeginn bieten wir derzeit eine vollgarantierte und lebenslange Rente an. Sobald wir andere Rentenformen anbieten, stehen dem Kunden alle dann vorhandenen Renten zur Wahl. Mit der Open Market Option ist zudem eine hohe Flexibilität gewährleistet. Sollte dem Kunden beispielsweise zum Renteneinstieg unser Rentenangebot wider Erwarten nicht zusagen, kann er seine Rente im Rentenalter auf eine andere Gesellschaft übertragen.

10 Warum ist es so schwierig, Garantien und attraktive Renditen in einem Produkt darzustellen?

- ▶ **Zu teuer:** Garantien waren immer ein Hindernis für die Investmentfreiheit von Anlagen und beim Erzielen von Renditen. Und im derzeitigen Kapitalmarktumfeld sind Garantien einfach zu teuer, um darüber hinaus noch eine attraktive Rendite erwirtschaften zu können. Deshalb bieten wir keine Garantieprodukte mehr an.
- ▶ **Bessere Alternative:** Uns ist von jeher daran gelegen größtmögliche Investmentfreiheit in der Anlage zu haben um die gewünschten Renditen zu erzielen. Wir tun daher alles Notwendige, um das zukünftig sicher zu stellen. Dem Bedürfnis nach Sicherheit werden wir durch souverän gemanagte Volatilitäten und unserer weltweit anerkannten Investmentkompetenz gerecht. Langfristig bessere Renditen zu erwirtschaften ist genau die Art von Sicherheit, die wir unseren Kunden bieten möchten.

11 Was ändert sich für den Bestand?

Ratierliche Verträge laufen unverändert weiter.

12 Sind weiterhin Zuzahlungen möglich?

Zuzahlungen sind grundsätzlich nicht mehr möglich. Eine Ausnahme gilt für den Fall, dass vertragliche Ansprüche bestehen, Zuzahlungen auch ohne unsere Zustimmung leisten zu können.

13 Sind weiterhin Beitragserhöhungen möglich?

Beitragserhöhungen sind nicht mehr möglich.

14 Was passiert, wenn die Zuzahlung abgelehnt wird?

Wenn der Zuzahlungswunsch den von uns für ParkAllee und Maxxellence Invest vorgegebenen Limits entspricht, erarbeiten wir ein alternatives Angebot mit Maxxellence Invest oder ParkAllee (bevorzugt mit GARS und MyFolio) und schicken es Ihrem Kunden zusammen mit der Information, dass die Zuzahlung abgelehnt wurde. Parallel werden Sie als betreuender Vermittler darüber informiert und erhalten ein bereits ausgefülltes Antragsformular. Zum gleichen Zeitpunkt wird Ihr Sales Consultant, den wir ebenfalls in Kenntnis gesetzt haben, mit Ihnen Kontakt aufnehmen. Vorteil: Wir zeigen unserem gemeinsamen Kunden, dass wir gern neue Lösungsmöglichkeiten für eine chancenreiche Form der Geldanlage anbieten.

Zusätzlicher Hinweis:

Ihre Kunden werden keinerlei aktive Bewerbung (zum Beispiel Kampagnen/Bestandsaktionen) von Zuzahlungen mehr vorfinden. Gleichzeitig stellen wir sowohl die Unterstützung von Zuzahlungen im Extranet/in der Service Box ein, als auch die Pop-up Fenster zur Werbung um Zuzahlungen. Auch die entsprechenden zum Download zur Verfügung stehenden Anträge werden aus dem Extranet entfernt.

15 Warum stellt Standard Life in diesem Jahr auch die Illustration für die Rentenphase um?

Das derzeit vorherrschende Niedrigzinsumfeld lässt keine andere Möglichkeit zu. Es ist unklar, wie lange die Niedrigzinsphase anhält. Bei derzeitigen Rentenübergängen liegt unser Zinssatz im Korridor zwischen 1 Prozent und 2 Prozent. Der Illustrationszinssatz von 0 Prozent zeigt den schlimmsten Fall an, der Zinssatz von 3 Prozent zeigt Renten an, wenn sich das Zinsumfeld deutlich verbessern würde. Damit geben wir dem Kunden die Möglichkeit besser zu planen.

16 Wird sich Standard Life vom deutschen und österreichischen Markt zurückziehen?

Nein. Die Standard Life Gruppe schätzt Deutschland und Österreich als hochattraktive Märkte. Mit der Gründung einer eigenen Niederlassung 1996 in Frankfurt und einer Vertriebsdirektion 1999 in Graz haben wir klare Zeichen gesetzt, dass wir hier langfristig mitspielen wollen. Standard Life betreut inzwischen mehr als 500.000 Kunden in Deutschland und Österreich. Wir sehen genügend Potenzial in beiden Ländern. Dafür werden wir weiter investieren.