

**Wo es für unabhängige
Beratung noch Chancen
gibt**



Standard Life
Teil der Phoenix Group



Wissenswertes

Rund ums Produkt

Vertriebspartner Support

Lebe dein bestes Leben – gut beraten in den Ruhestand

Lebensalter 50 plus





Wissenswertes

Phasen der Ruhestandsplanung



Die 3 Phasen der Ruhestandsplanung



1. Der Countdown zur Rente:

**Lebe dein bestes Leben –
gut beraten in den Ruhestand**

Lebensalter 50 plus



2. Aktive Phase:

**Lebe dein bestes Leben –
endlich Zeit für deine Träume**

Lebensalter 60 plus



3. Genuss-Phase:

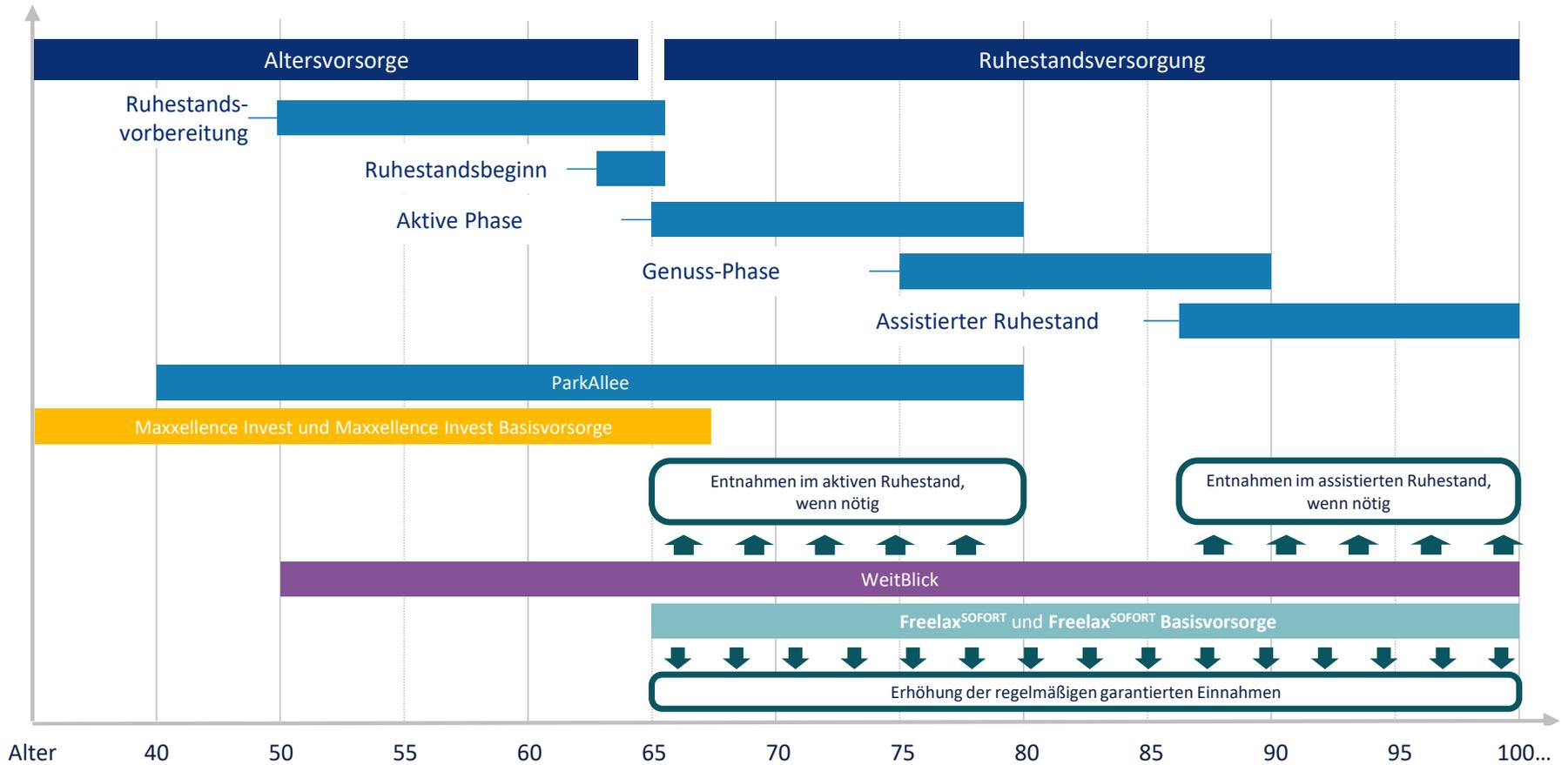
**Lebe dein bestes Leben –
du hast es dir verdient**

Lebensalter 70 plus



Unterschiedliche Lebensphasen

Ruhestandsplanung – einfach, passend.





Wissenswertes

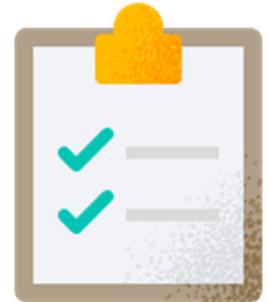
Rund ums Produkt

Vertriebspartner Support

Checkpunkte und Fragen

für die Beratung mit Ihren Kundinnen und Kunden

1. Wie hoch sind die Einkünfte und Ausgaben im Rentenalter?
2. Welche privaten Vorsorgemaßnahmen gibt es bereits?
3. Wie hoch ist die Rentenlücke?
4. Welche finanziellen Träume möchte man im Alter verwirklichen?
5. Wie viel Kapital wird zum Beispiel für den Umbau einer Immobilie benötigt?
6. Steht eine Immobilie zum Verkauf an?
7. In welchem Alter möchte man in Rente gehen?
8. Soll das Kapital weiterhin gewinnbringend investiert werden oder eher sicherheitsorientiert?
9. Wie viel muss für die Inflation einkalkuliert werden?
10. Wie sieht der individuelle Finanzplan aus?



- Prüfen Sie bestehende Verträge.
- Prüfen Sie die Einnahmen und Ausgaben im Ruhestand.
- Stellen Sie einen individuellen Ruhestandsplan mit klugen Finanzstrategien auf.
- Vereinbaren Sie regelmäßige Check-ups, um die finanziellen Ziele im Ruhestand zu überprüfen!

Weitere Informationen finden Sie
in unserem Ruhestandsplaner





Wissenswertes

Rund ums Produkt

Vertriebspartner Support

Ruhestandsfinanzierung

Individuell und komplex

Freies Vermögen
(Fonds, Tages- und Festgelder, Wertpapiere, ggf. private RV/LV, ...)

Gebundenes Vermögen
(Immobilie, Praxis, Betrieb, Beteiligungen, ...)

Geförderte Altersvorsorge
(Basisrente, Riesterrente, bAV)

Rente
(GRV, Pension, Versorgungswerk, Betriebsrente)

Wiederanlage



Lebenslange Reserve
→ Ziele/Wünsche

Vermögen hinterlassen
→ Ziele/Wünsche ... Unterstützung von Kindern, Enkeln

Vermögenserhalt
→ Ziele/Wünsche ... Investitionen, Reparaturen, Anschaffungen

Absicherung von Angehörigen
→ Ziele/Wünsche? ... den Partner versorgt zu wissen

Individuelle Kürausgaben
→ Ziele/Wünsche? ... ein schönes Leben

Individuelle Pflichtausgaben
→ Lebenslange, existenzielle Ausgaben für: Wohnen, Mobilität, Gesundheit, Lebenshaltung, ...



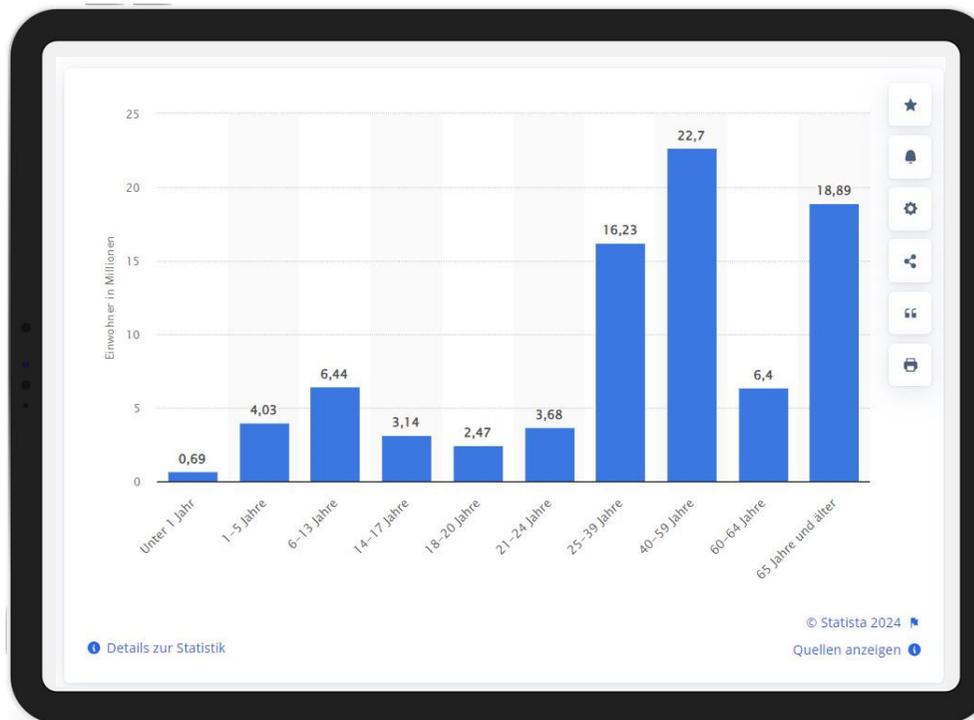
Wissenswertes

Rund ums Produkt

Vertriebspartner Support

Einwohnerzahlen in Deutschland nach Altersgruppen

Die Zielgruppe für die Rente wächst stetig!



22,7 %

der Deutschen sind zwischen
40 und 59 Jahre alt¹
und benötigen Beratung
bei der Sicherung ihrer
Alterseinkünfte!

Quelle: [Destatis](#)

¹ Juni 2024



Wissenswertes



Rund ums Produkt

Vertriebspartner Support

So reich sind Rentner in Deutschland wirklich

Laut einem Bericht der Deutschen Rentenversicherung (DRV) hatten Rentner in Westdeutschland im Jahr 2019 im Schnitt 2.207 Euro netto im Monat pro Haushalt zur Verfügung.



Alleinstehende Männer

1.796 Euro¹

Alleinstehende Frauen

1.606 Euro¹

Rentner-Ehepaare

2.910 Euro¹

50 %

der „Reichen“ in Deutschland sind aktuell Rentner und rentennahe Jahrgänge.

Aber Vorsicht:
Dies gilt nur für die
jetzige Generation!

[Hier geht's zum GDV Rentenlückenrechner](#)



¹ Netto pro Monat

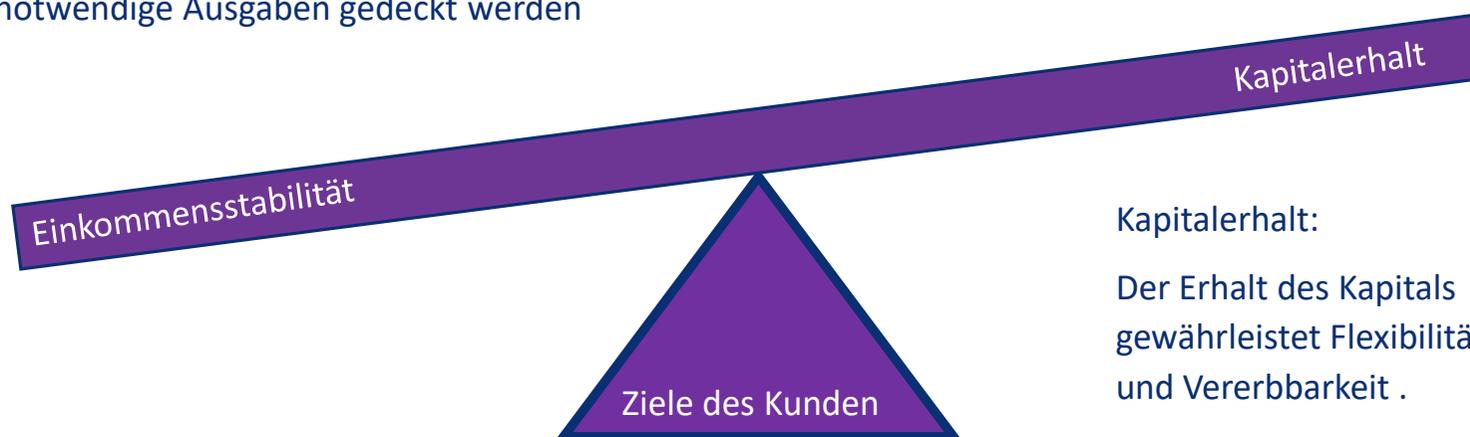
Quelle: Finanzen im Alter: So reich sind Rentner in Deutschland wirklich | Nachricht | finanzen.net

Der Weg zur ewigen Rente

Fondsbasierter Auszahlplan oder garantierte Sofortrente

Einkommensstabilität:

Ein stabiles Einkommensniveau gewährleistet, dass notwendige Ausgaben gedeckt werden



Kapitalerhalt:

Der Erhalt des Kapitals gewährleistet Flexibilität und Vererbbarkeit .

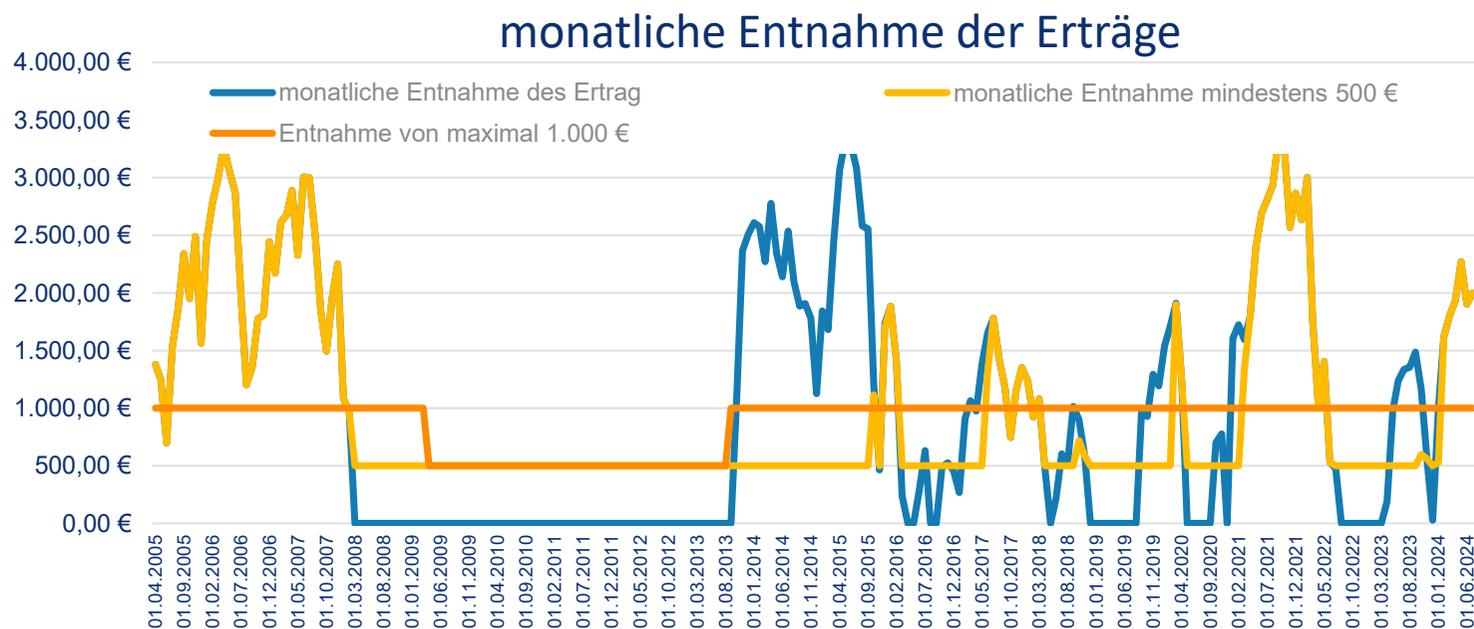
Der Weg zur ewigen Rente

Fondsbasierter Auszahlplan oder garantierte Sofortrente

Wie hätte ein Auszahlplan in der Praxis funktioniert?

Vereinfachte Berechnung:

wir investieren 200.000 € und entnehmen jeden Monat alles über den 200.000 €, maximal 1.000 €, aber mindestens 500 € im Monat .

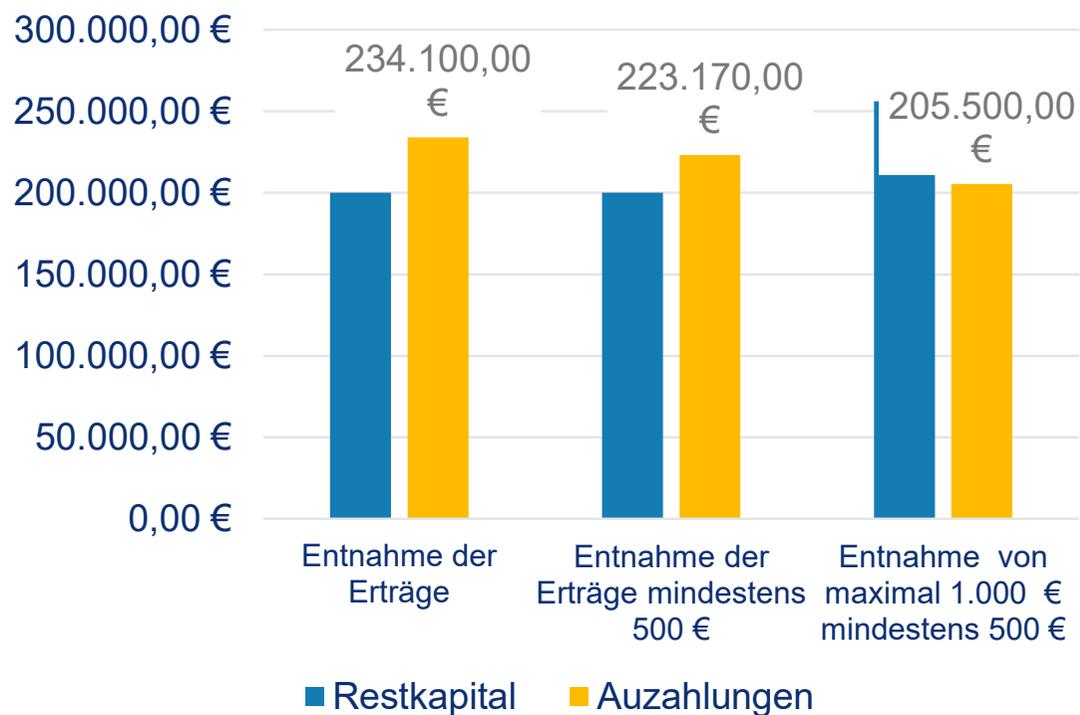


Quelle: eigene Berechnung ohne Berücksichtigung von Vertragskosten und Steuer

Der Weg zur ewigen Rente

Fondsbasierter Auszahlplan oder garantierte Sofortrente

Wie hätte ein Auszahlplan in der Praxis funktioniert ein Fazit



In den letzten rund 20 Jahren hätte der Auszahlplan funktioniert.

Das ist aber keine Garantie dass es weiterhin funktioniert!

Ein Restrisiko bleibt bestehen.

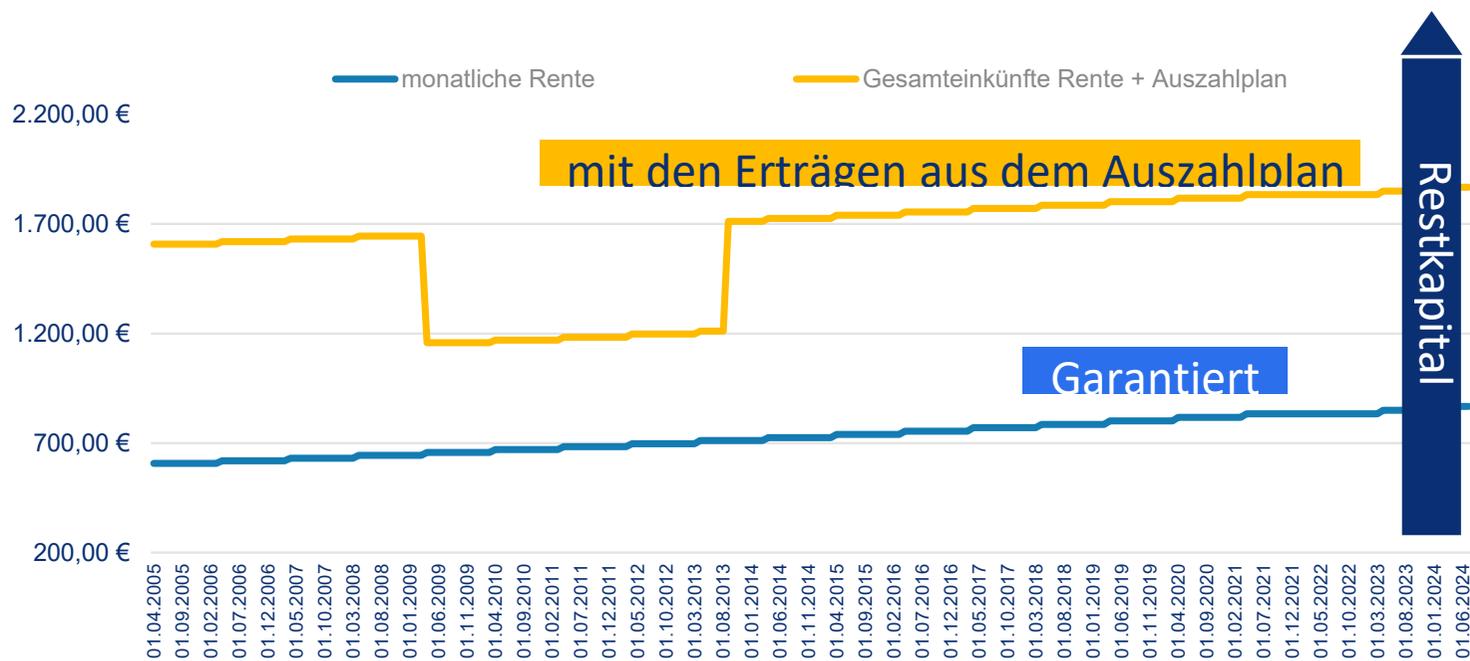
Der Weg zur ewigen Rente

Fondsbasierter Auszahlplan oder garantierte Sofortrente

Auszahlplan und Rente in Kombination

Vereinfachte Berechnung:

01.03.2005 investieren wir unsere 200.000 € und entnehmen jeden Monat alles über den 200.000 €, maximal 1.000 €, aber mindestens 500 € im Monat. Zusätzlich investieren wir 200.000 € in eine Sofortrente mit 2 % Rentendynamik.



Quelle: eigene Berechnung ohne Berücksichtigung von Vertragskosten und Steuer

Der Weg zur ewigen Rente

garantierte Sofortrente zur Ergänzung des Auszahlplans

Kundenwünsche	Sofortrente	Auszahlplan	Kombination auszahlplan und Rente
Sicherstellung des Einkommens bis zum Lebensende	Ja	bedingt	ja
Schutz vor Langlebigerisiko	ja	bedingt	ja
möchte nicht das gesamte Kapital aus der Hand geben	Nein	Ja	ja
Kapital soll so weit wie möglich erhalten werden	Bedingt	Bedingt	ja
Spielraum für zusätzliche Ausgabe	Nein	Ja	Ja



Wissenswertes

Rund ums Produkt

Vertriebspartner Support

Vererben und Verschenken





Wissenswertes

Rund ums Produkt

Vertriebspartner Support

Markt

Fakten 2030



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



Wissenswertes

Rund ums Produkt

Vertriebspartner Support

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 Erbvertrag
(ein riesiger Beratungsmarkt!)



Wissenswertes

Rund ums Produkt

Vertriebspartner Support

Warum ist das Geschäftsfeld „Vererben und Verschenken“ besonders wichtig?



Das **Geschäftsfeld** ist sehr groß (ca. 400 Milliarden Euro jährlich).



Kundenbindung über **diese Beratung** ist stark.



Mit **der Ruhestandsplanung** lassen sich langfristige Erträge generieren.



Zusätzliche **Assets von Banken** können gebündelt werden.



Den **Ehepartner / die Ehepartnerin** kann man leicht als Neukunde in der Beratung **gewinnen**.



Netzwerke mit Rechtsanwälten und Steuerberatern können zu interessanten Neukunden führen.



Die **Nachfolgegeneration** kann über „2 VN“ als **„Ankerprodukt“** an den Vertriebspartner **gebunden werden**. Ansonsten kann der Vertriebspartner in den nächsten Jahren viele Kunden und Assets verlieren.





Wissenswertes

Rund ums Produkt

Vertriebspartner Support

Ruhestandsplanung

Absicherung analog „Berliner Testament“

- Eheleute werden jeweils zu 50 % VN
- Beide Eheleute werden VPs
- Letztversterbenden-Basis für Kinder (Bezugsrecht f. Kinder)
- Bei Tod eines Ehepartners wird der andere alleiniger VN
- Keine Einkommensteuer bei Tod, nur erbschaftsteuerliche Prüfung





Wissenswertes

Rund ums Produkt

Vertriebspartner Support

Ruhestandsplanung

Schenkung an Kind mit Auszahlungskontrolle

Priorität:

Einkommensteuerfreie Todesfallleistung für Kind

- VN 1 = Kind (99 %) / VN 2 = Vater (1 %)
- VP = Vater
- Beitragszahler = Vater
- Einkommenssteuerfreie Todesfallleistung

Priorität:

Eigene Altersvorsorge des Kindes

- VN 1 = Kind (99 %) / VN 2 = Vater (1 %)
- VP = Kind
- Beitragszahler = Vater
- Besondere Vereinbarung:
bei Tod Vater wird Mutter VN 2 /
Auszahlungskontrolle bleibt
- Bei Tod Mutter führt Kind als alleiniger VN Vertrag zur
Altersvorsorge weiter
- Nutzung Halbeinkünfteverfahren für Kind



Exkurs: growlife
= growney + Standard Life

growney

Bester Robo-Advisor im Vergleich von Stiftung Warentest

growney wurde 2014 gegründet und hat sich als einer der größten digitalen Vermögens- verwalter in Deutschland positioniert.

growney ist seit 2016 für seine Anlagestrategien, Transparenz, Service und die geringen Kosten mehr als 100 Mal ausgezeichnet worden.

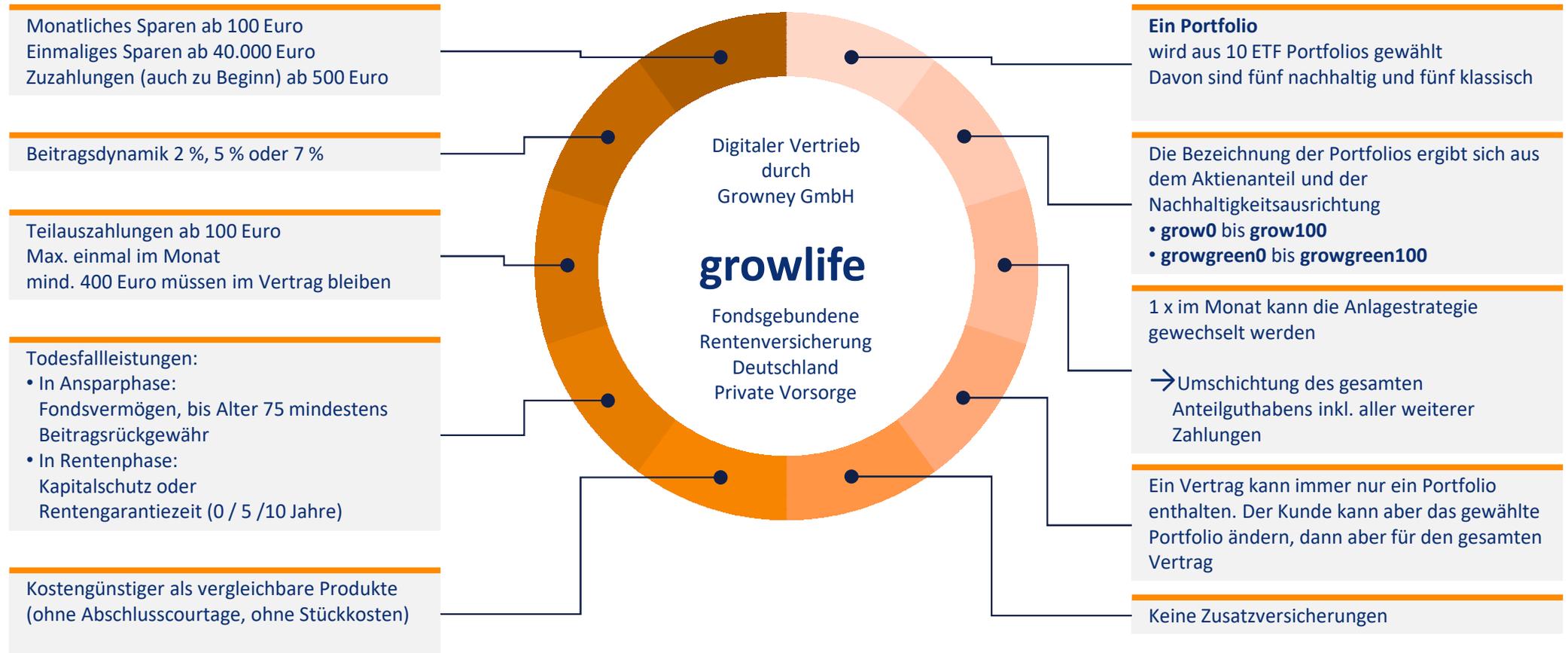
Die Stiftung Warentest hat growney mit „sehr gut“ (1,3) benotet - Testsieger für € 100.000 Geldanlage im Finanztest-Heft 07/21.

Seit 2023 bietet growney Tages- und Festgeld für die kurzfristige Geldanlage an. Dies ermöglicht growney Zugang zu neuen Kundengruppen und ermöglicht Cross-Selling Möglichkeiten mit bestehenden Kunden.



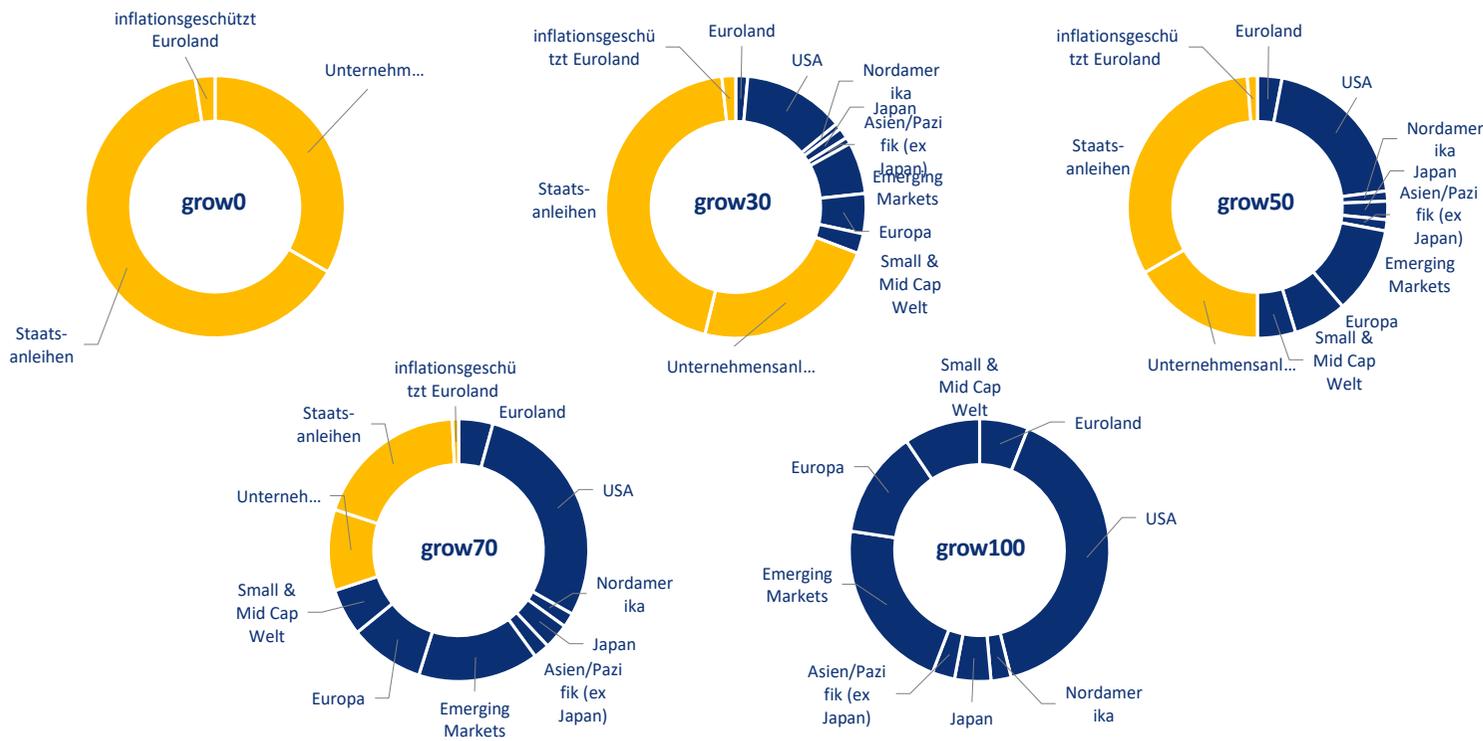
growlife – Fondsgebundene Rentenversicherung

Für digitale Sparer



Portfolios für growlife

Grow Portfolios (Non ESG)



Rentenfonds

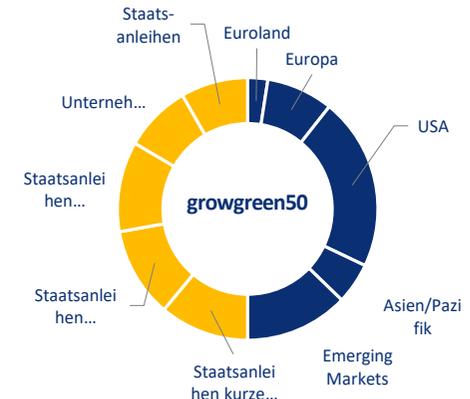
- Vanguard EUR Corporate Bond UCITS ETF (EUR)
- Amundi Prime Euro Govies UCITS ETF DR (C)
- iShares € Inflation Linked

Aktienfonds

- Xtrackers MSCI EMU UCITS ETF 1D
- Xtrackers MSCI USA Swap UCITS ETF 1C
- MSCI Canada ESG Screened UCITS ETF 1C
- Amundi Prime Japan UCITS ETF DR (C) – JPY
- iShares Core MSCI Pacific ex-Japan UCITS ETF
- Amundi MSCI Emerging Markets II UCITS ETF Dist
- Amundi STOXX® Europe 600 ESG UCITS ETF
- iShares MSCI World Small Cap UCITS ETF (C) - USD

Portfolios für growlife

Growgreen Portfolios (ESG)



Rentenfonds

- BNPP Easy JPM ESG EMU Government Bond IG 1-3Y UCITS ETF C
- Invesco EUR Government a. Related Green Trans. UCITS ETF ACC
- Xtrackers II Eurozone Government Green Bond UCITS ETF 1D
- AMUNDI INDEX EURO AGG CORPORATE SRI UCITS ETF DR (C)
- Deka iBoxx MSCI ESG EUR Corporates Green Bond UCITS ETF

Aktienfonds

- UBS ETF – MSCI EMU Socially Responsible UCITS ETF (EUR) A-dis
- iShares MSCI Europe SRI UCITS ETF EUR (Acc)
- iShares MSCI USA SRI UCITS ETF USD (Acc)
- UBS - MSCI Pacific Socially Responsible UCITS ETF USD A-acc
- iShares MSCI EM SRI UCITS ETF USD (Acc)

Vielen Dank

