



Crashkurs Investments: 2022 wird das Jahr der Fondspolice

Die sechsteilige Webinarreihe ist eine Kooperation von Standard Life mit den Investmenthäusern abrdn, Franklin Templeton und Vanguard.

Standard Life
Weil das Leben viel zu bieten hat



Ihre Referenten



Matthias
Pendl

Michael
Heidinger

Federica
Forest

Martin
Stenger

Lorand
Soha

Standard Life

abrdn

 **FRANKLIN
TEMPLETON**

Vanguard

Teilnehmer- umfrage #1



Crashkurs Investments: 2022 wird das Jahr der Fondspolice In sechs Schritten zum Investmentkenner!

1 Der Auftakt: Erfolgreich investieren!

Dienstag, 22. März 2022, 14.00 bis 15.30 Uhr

4 Schwankungen kontrollieren: Multi-Asset

Dienstag, 5. April 2022, 14.00 bis 15.00 Uhr

2 Am Wachstum partizipieren: Aktien

Donnerstag, 24. März 2022, 14.00 bis 15.00 Uhr

5 Bewusst wachsen: Nachhaltigkeit

Donnerstag, 28. April 2022, 14.00 bis 15.30 Uhr

3 Stoßdämpfer im Portfolio: Anleihen

Donnerstag, 31. März 2022, 14.00 bis 15.00 Uhr

6 Fehler vermeiden: Tipps und Tricks

Dienstag, 3. Mai 2022, 14.00 bis 15.30 Uhr

Drei fixe Themenblöcke und die Herleitung der Strategischen Partnerschaft

Strategische Partnerschaft – Exklusive Vorteile



Multi-Asset – Schwankungen kontrollieren



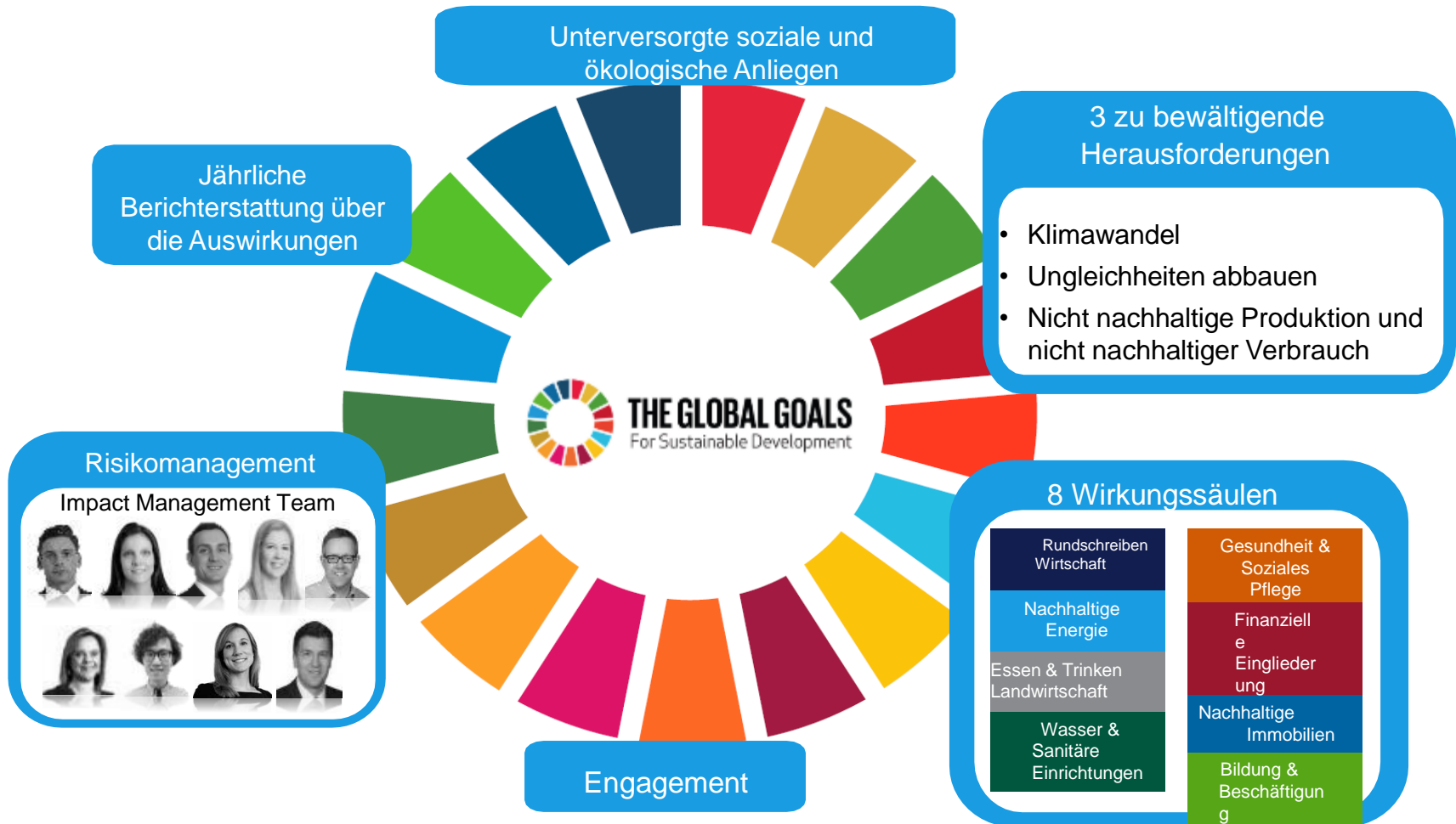
Small Caps – Die Marktführer von morgen



Schwellenländeranleihen – Wachstum nutzen



Impact Investing: Einen Beitrag zu Lösungen leisten



Martin Stenger und Franklin Templeton



Hello progressSM



**FRANKLIN
TEMPLETON**

Equity | Fixed Income | Solutions | Alternatives



?

Was werden Sie in diesem Modul kennenlernen?

Environmental

Social

Governance

Präferenzenabfrage
(02. August 2022)

Transparenz-
verordnung



A word cloud centered around the acronym 'ESG'. The largest word is 'ESG'. Other prominent words include 'SRI', 'Nachhaltigkeit', 'Integration', 'Einfluss', 'Engagement', 'Umwelt', 'verantwortlich', 'sozial', 'Wirkung', 'Faktoren', 'langfristig', 'thematisch', 'Ratings', 'Analyse', 'Prinzipien', 'Ausschlüsse', 'Recherche', 'Werte', 'Aktionäre', 'Steuerung', 'Klima', 'Rechte', 'Risiko', 'PRI', 'Erträge', 'Wertentwicklung', and 'Klima'.

EU Green Deal &
Aktionsplan

Pariser
Klimaschutzabkommen

Franklin ESG Focused
Balanced Fund

Vanguard im Crashkurs Investments

Erfolgsfaktoren für die Beratung mit Fonds

Aktien



Anleihen

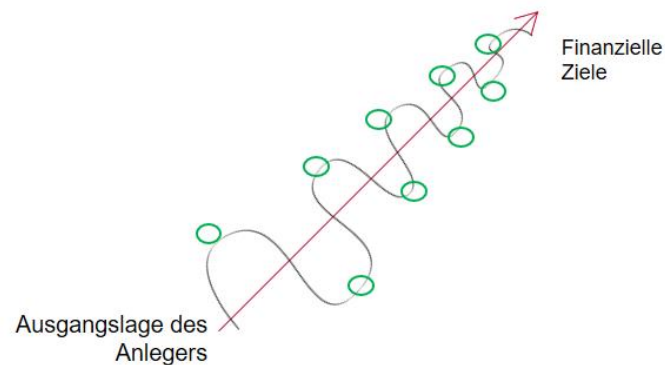


ESG



- Engagieren
- Investieren
- Vermeiden

Tipps & Tricks

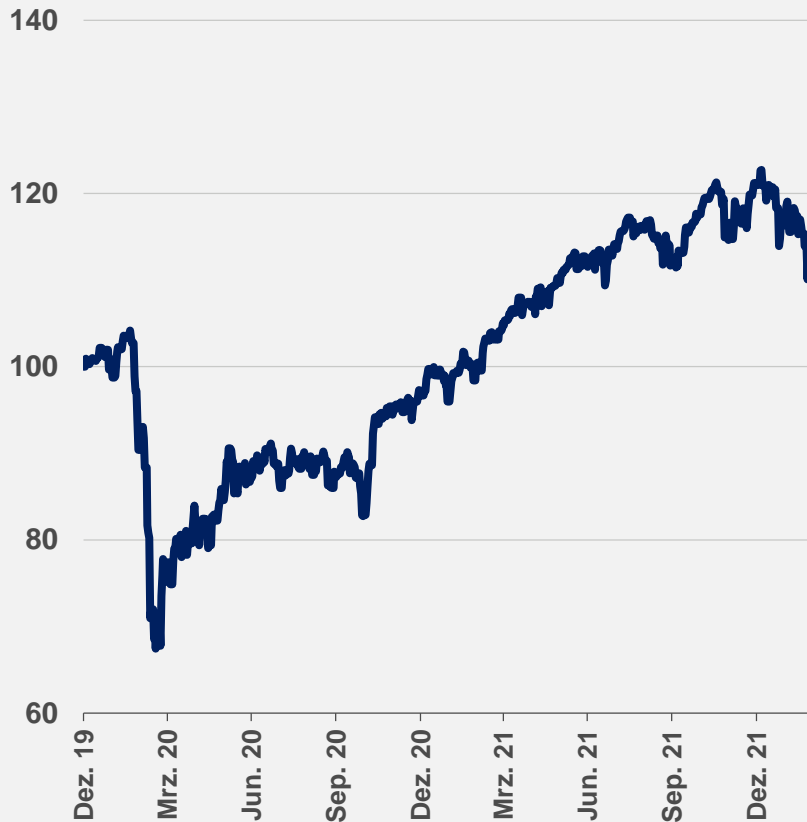




Schwankungen an den Aktienmärkten

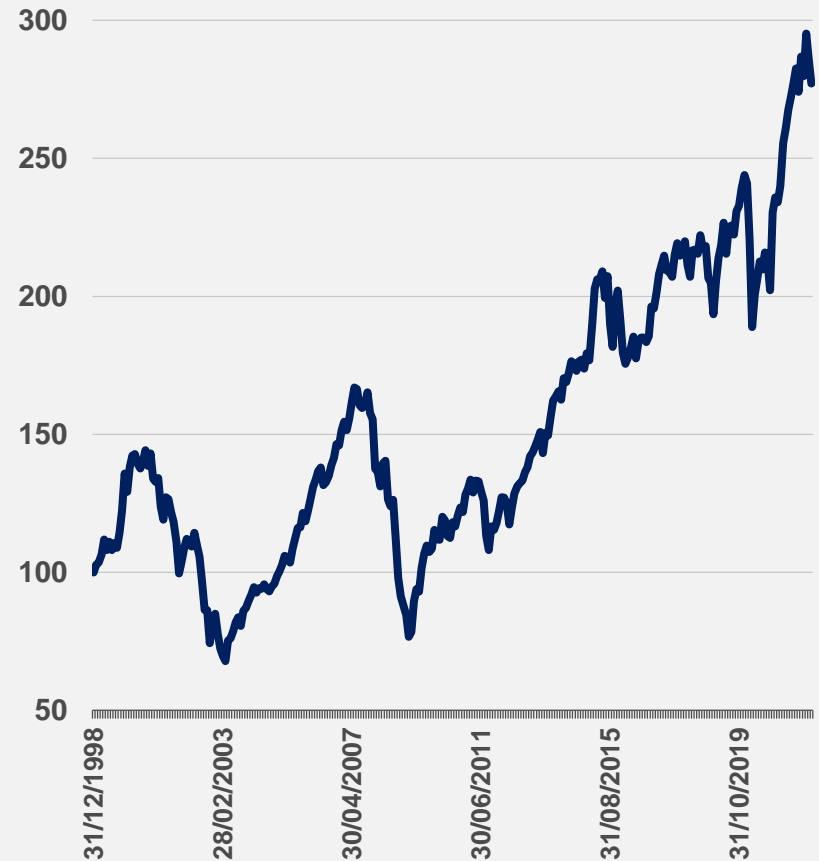
Der kurzfristige und langfristige Blick auf den „Markt“

Wertentwicklung europäische Aktien seit Ende 2019



Quelle: Morningstar, MSCI Europe NR in EUR, 31.12.2019 – 28.02.2022.

Wertentwicklung europäische Aktien seit Ende 1998



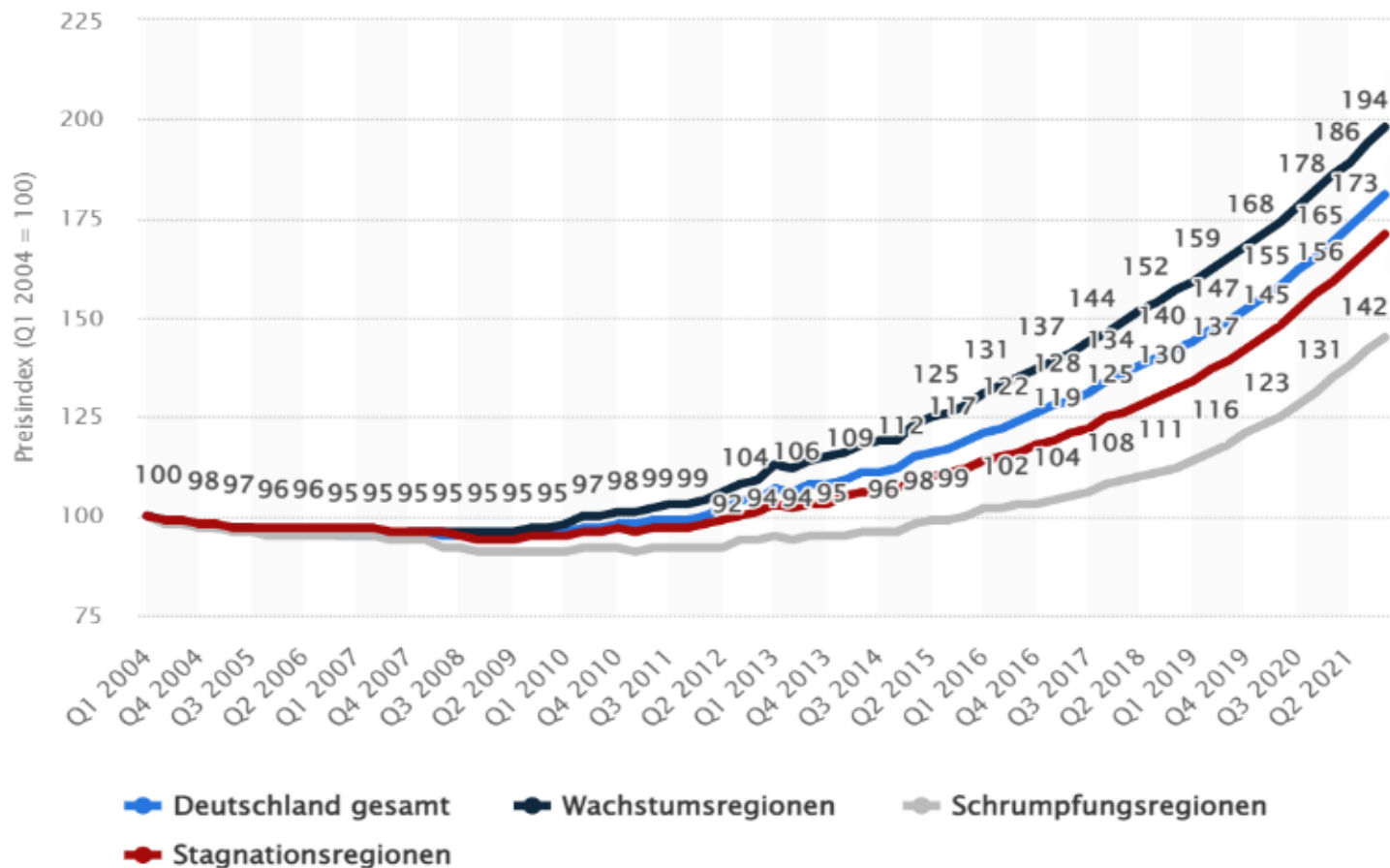
Quelle: Morningstar, MSCI Europe NR in EUR, 31.12.2019 – 28.02.2022.

Wertentwicklung in der Vergangenheit ist keine Indikation und keine Garantie für die zukünftige Wertentwicklung.



Immobilienmarkt

Preisrekorde





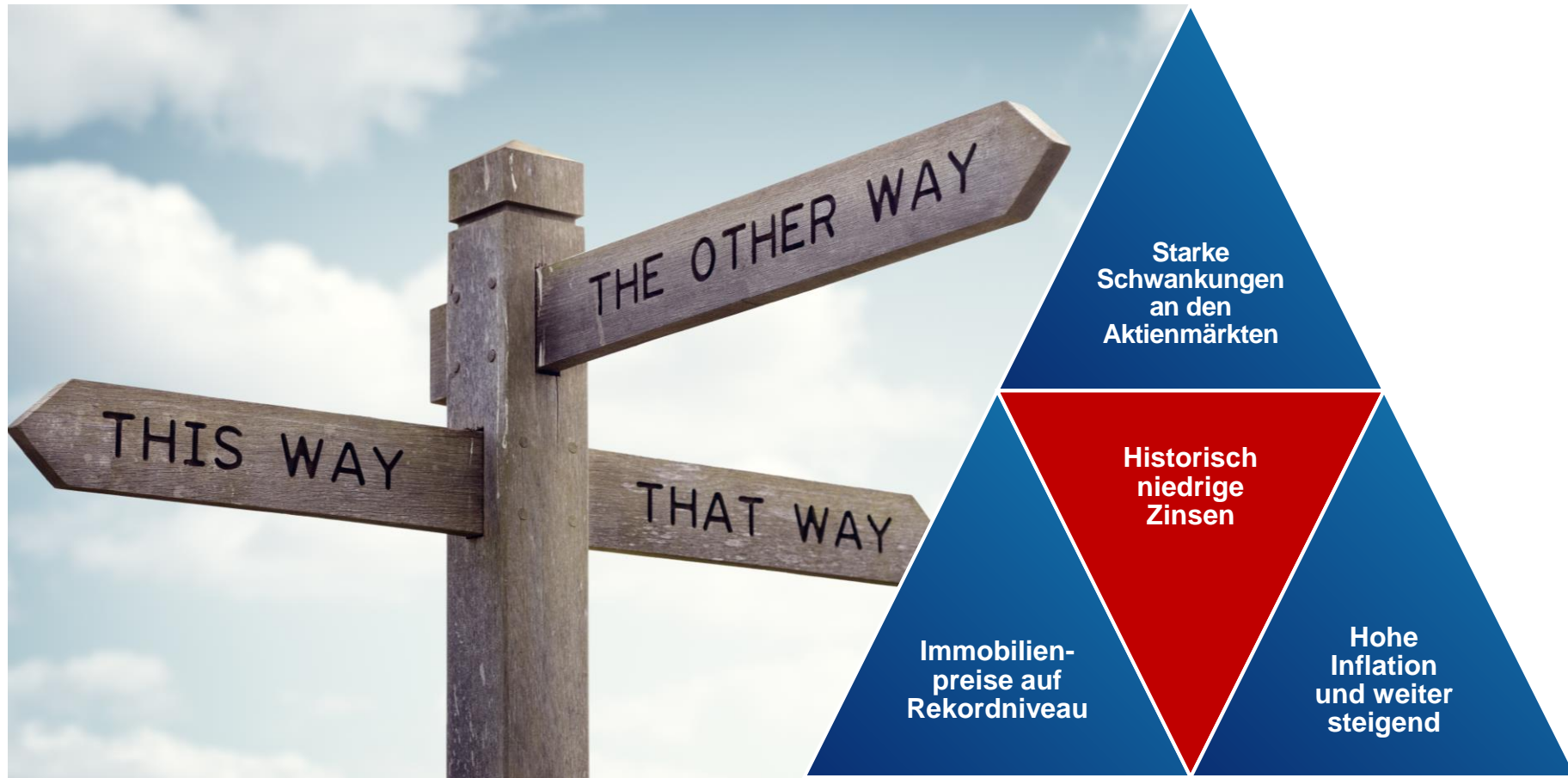
Hohe Inflation Neuer Höchststand im Euroraum

Inflation im Euroraum

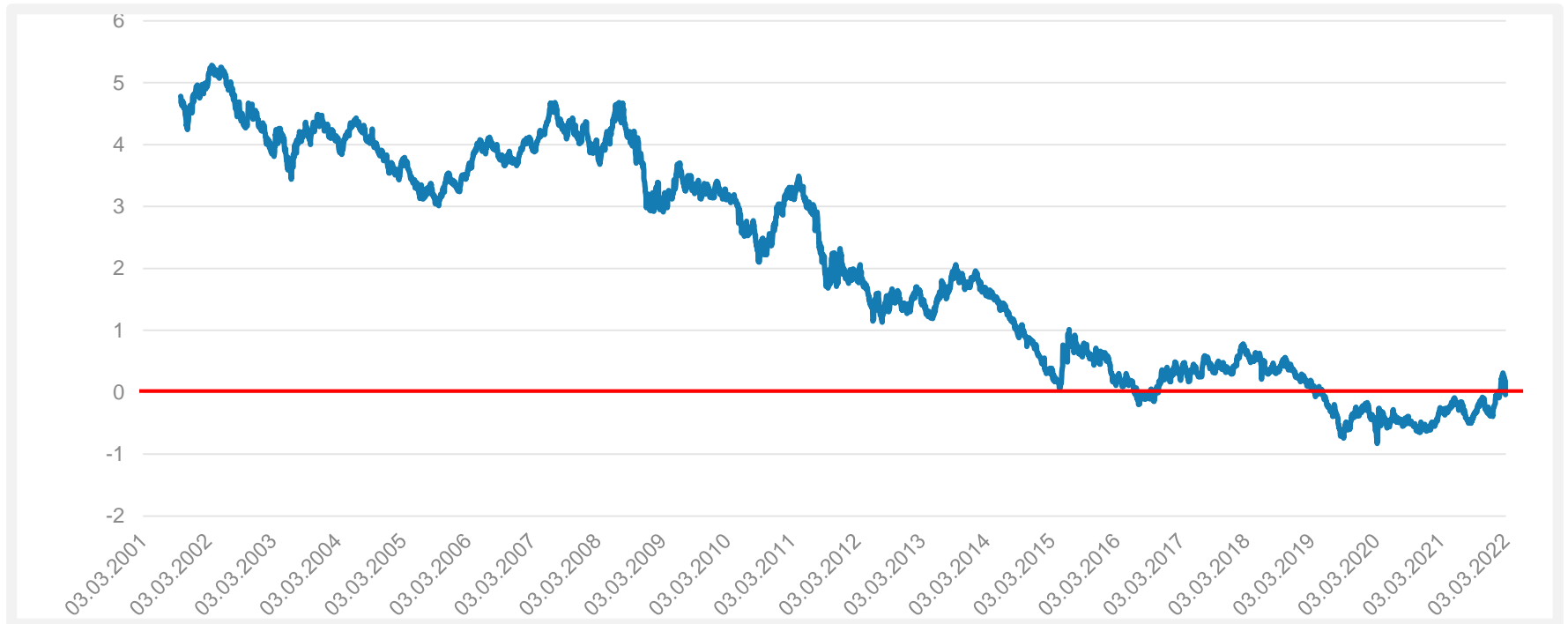


Quelle: Veränderung zum Vorjahr in Prozent, *vorläufig, Refinitiv, Börsen-Zeitung 03.03.2022.

Wertentwicklung in der Vergangenheit ist keine Indikation und keine Garantie für die zukünftige Wertentwicklung.



Der Weg in die Negativzinsen am Beispiel der 10-jährigen Bundesanleihe



Teilnehmer- umfrage #2



Zwischenfazit

**Das Dilemma ist klar,
wir brauchen JETZT eine gute Lösung.**

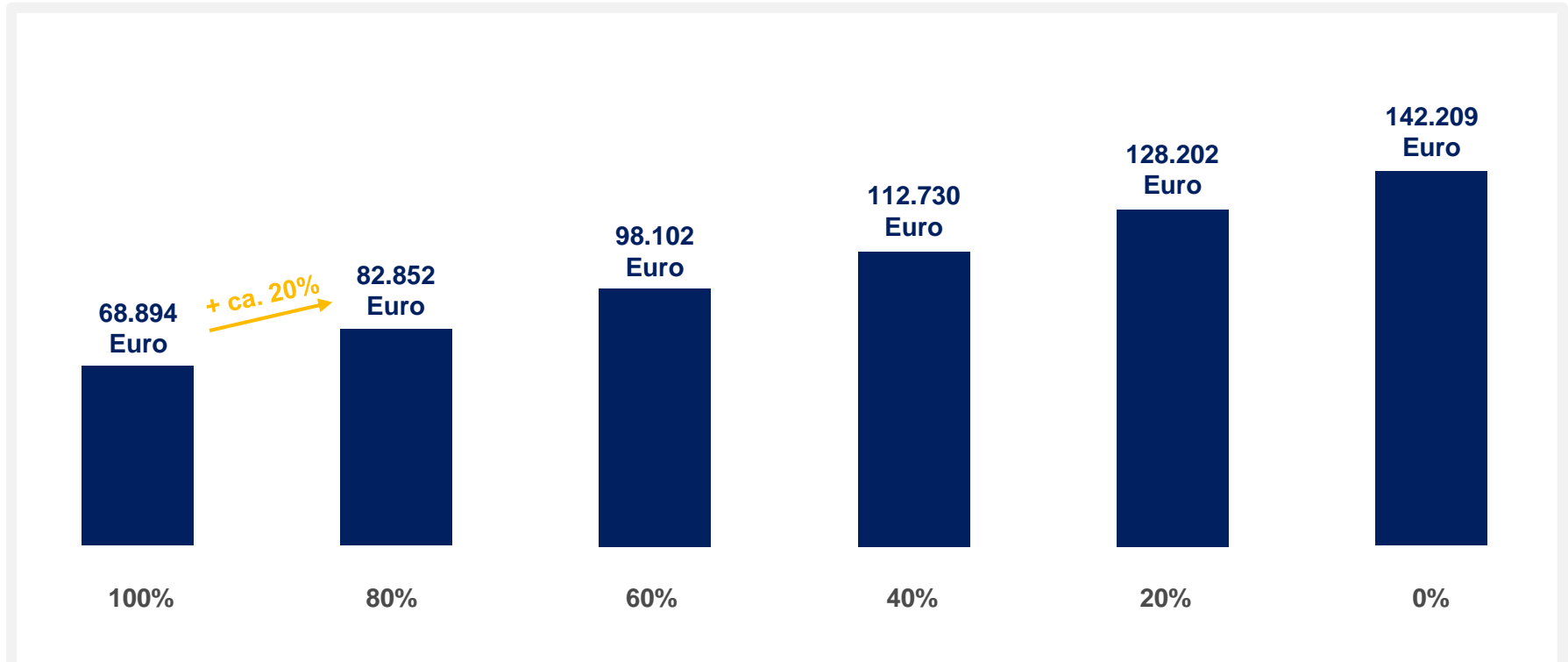
„In Zeiten anhaltend niedriger Zinsen sollte im Bereich der Altersvorsorge vermehrt auf kapitalmarktorientierte Fondsanlagen gesetzt werden. Die Fondspolice ist hierbei gegenüber der direkten Fondsanlage aufgrund der Abgeltungsfreiheit in vielen Fällen im Vorteil – insbesondere bei langen Anlagehorizonten [...].“

Prof. Michael Hauer, Geschäftsführer des Instituts für Vorsorge und Finanzplanung (IVFP)



„Kosten“ einer Garantie

Ablaufleistung bei unterschiedlichem Garantieniveau



Annahmen: statische Aufteilung der Beiträge, Laufzeit 37 Jahre (30 – 67 Lebensjahr), Abschlusskosten 2,5 Prozent der Beitragssumme (5 Jahre), laufende Kosten 10 Prozent vom Beitrag, Beitrag 1.200 Euro pro Jahr, Rechnungszins 0,9 Prozent p. a. (Überschussbeteiligung 2,5 Prozent p. a.), Simulation des Aktienkurses mit einer mittleren Wertentwicklung von 6 Prozent p. a. (n = 50.000).

Garantie-Modelle, 1903–2021

**KLASSISCHE
VERSICHERUNG**

seit 1903

WITH PROFIT

seit 1996

**(STATISCHES)
2-TOPF-HYBRID**

seit 2002

**(DYNAMISCHES)
3-TOPF-HYBRID**

seit 2006

INDEXPOLICE

seit 2007

NEUE KLASSIK

seit 2013

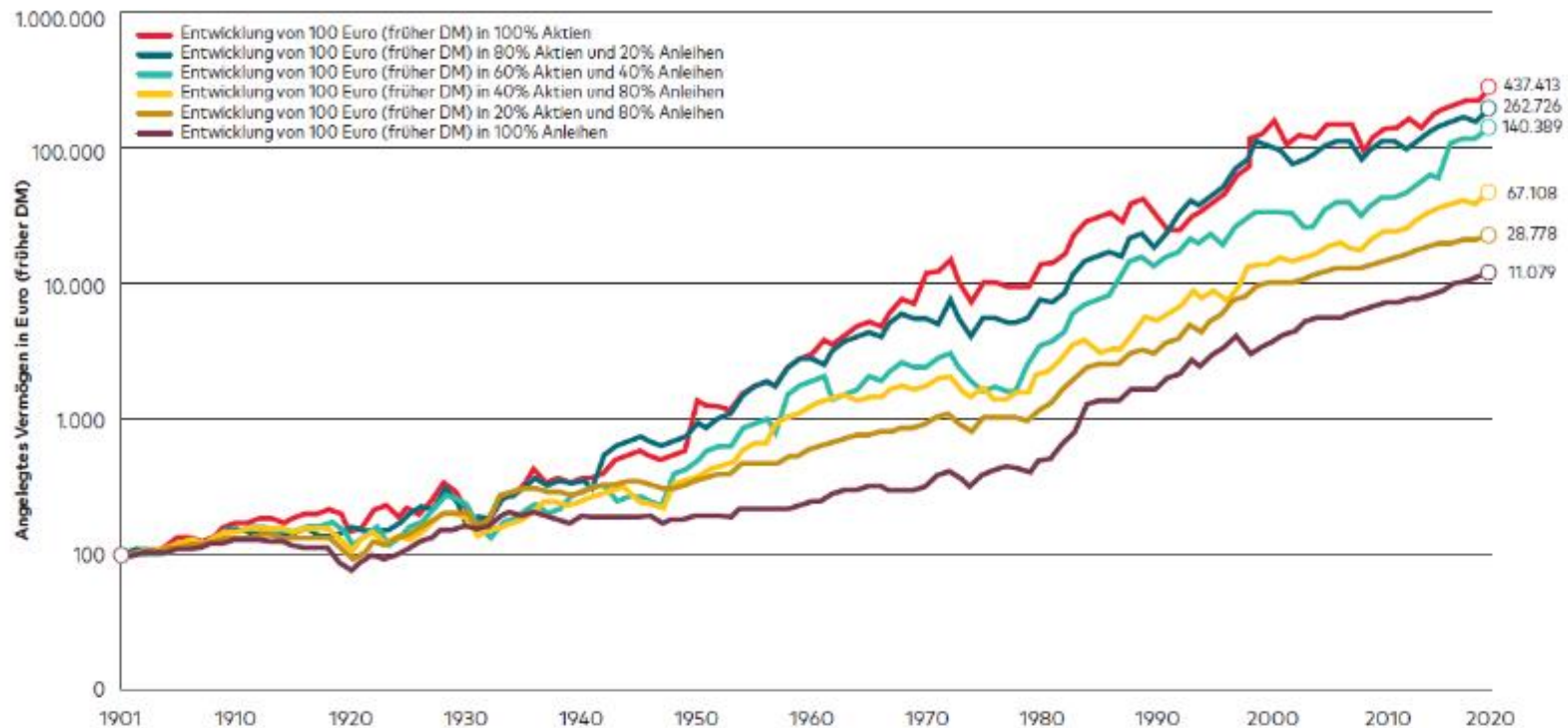
Die Fondspolice

Entgegen aller **Vorurteile** -
viele Vorteile für Ihre KundInnen



Wertentwicklung im Überblick

Entwicklung von Aktien und Anleihen auf lange Zeit

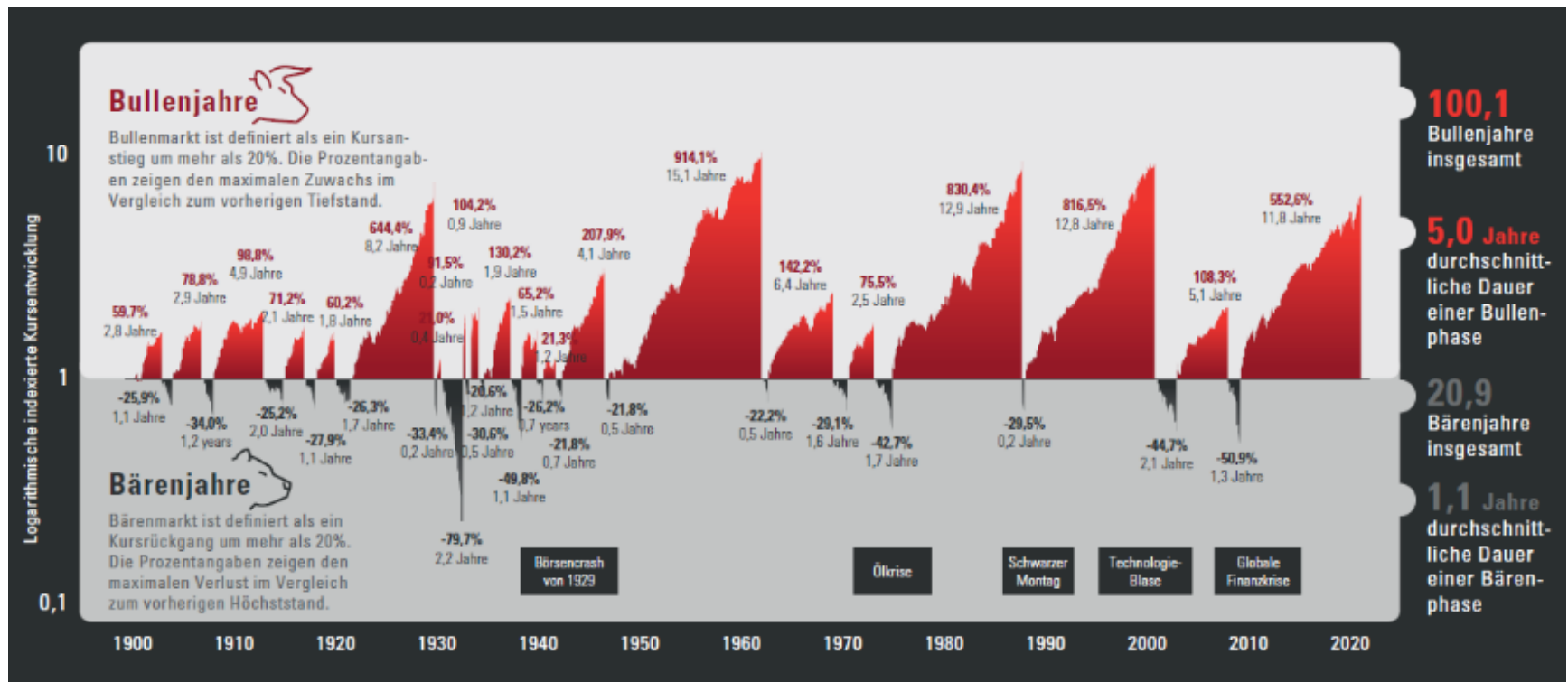


Der Wert von Investitionen und die Erträge daraus können steigen oder fallen, und Investoren können Verluste bei ihren Investitionen erleiden. Die Wertentwicklung in der Vergangenheit ist kein zuverlässiger Indikator für künftige Erträge. Die Performance eines Index ist keine genaue Darstellung einer bestimmten Investition, da man nicht direkt in einen Index investieren kann.

Quelle: Vanguard. Daten: Bloomberg. Anleihenrenditen werden durch den DMS World Bond Total Return Index von 1901 bis 1999 und danach durch den Bloomberg Barclays Global Aggregate Index (abgesichert in Euro) dargestellt. Aktienrenditen werden durch den DMS World Equity Total Return Index von 1901 bis 1969 und danach durch den MSCI World Index repräsentiert. Die Renditen sind Nettoerträge in Euro (Deutsche Mark vor 2002). Gebühren und Steuern werden nicht berücksichtigt. Stand: Dezember 2020.

Aktien und Krisen

Bullen- und Bärenmärkte im Zeitverlauf

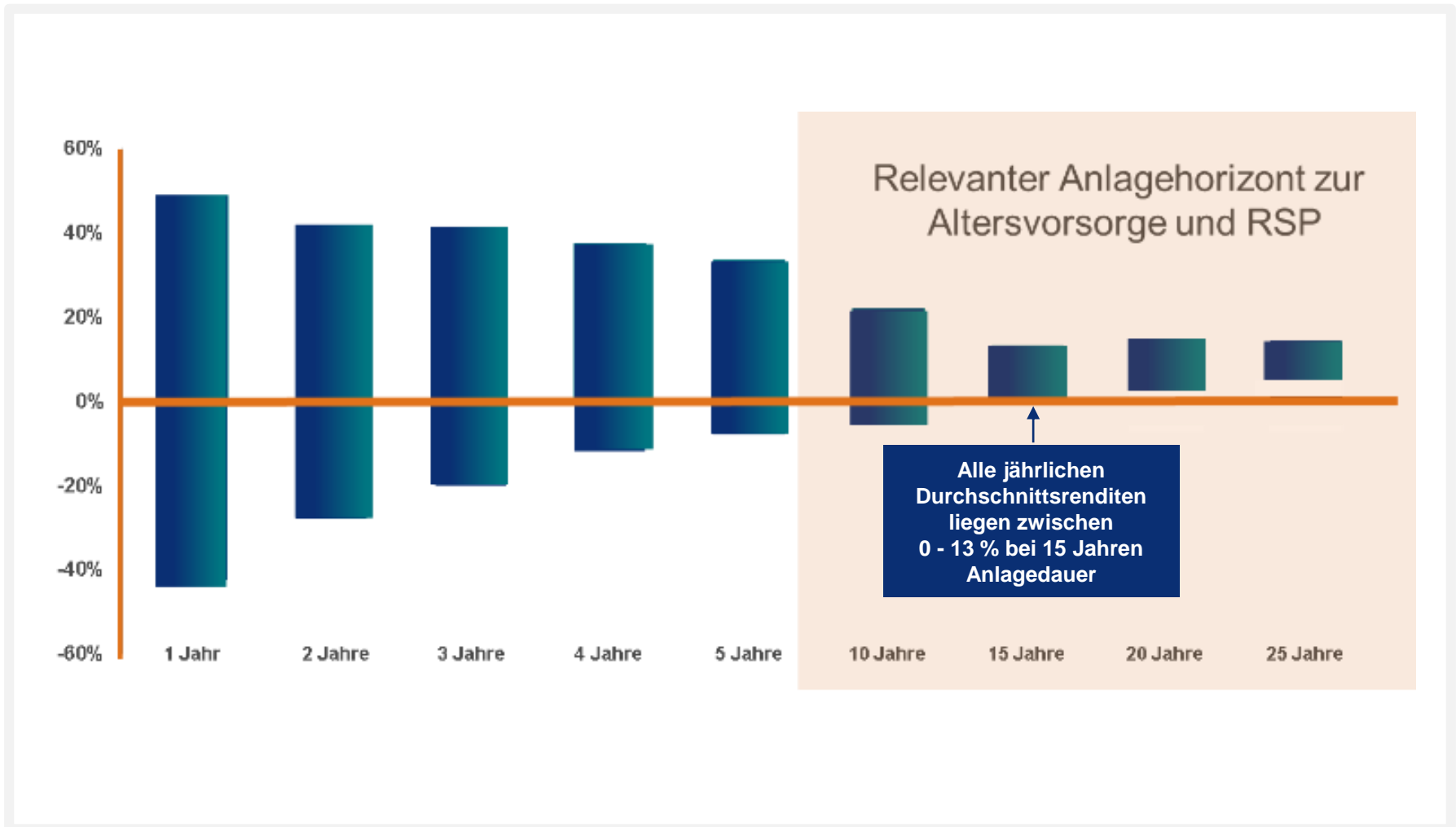


Anmerkungen: Die Berechnungen basieren auf S&P 500 (USD). Ein Bärenmarkt (Bullenmarkt) ist definiert als ein Kursrückgang (Anstieg) von mehr als 20% relativ zum vorausgegangenen Höchststand (Tiefstand). Die eingezeichneten Bereiche stellen den Verlust (Gewinn) von einem vorausgegangenen Höchststand (Tiefstand) bis zum folgenden Tiefstand (Höchststand) dar. Zeitspanne: 31.01.1900 bis 31.12.2020. Die Berechnungen basieren auf monatlichen Daten (mit Stichtag Monatsende).
Quelle: Globale Finanzdaten und Bloomberg.

Der Wert der Investitionen und die daraus resultierenden Erträge können steigen oder fallen, und Investoren können Verluste auf ihrer Investitionen erleiden.

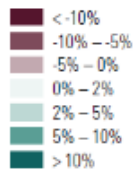
Die Lösung

Bei langfristigen Anlagehorizonten auch langfristig denken



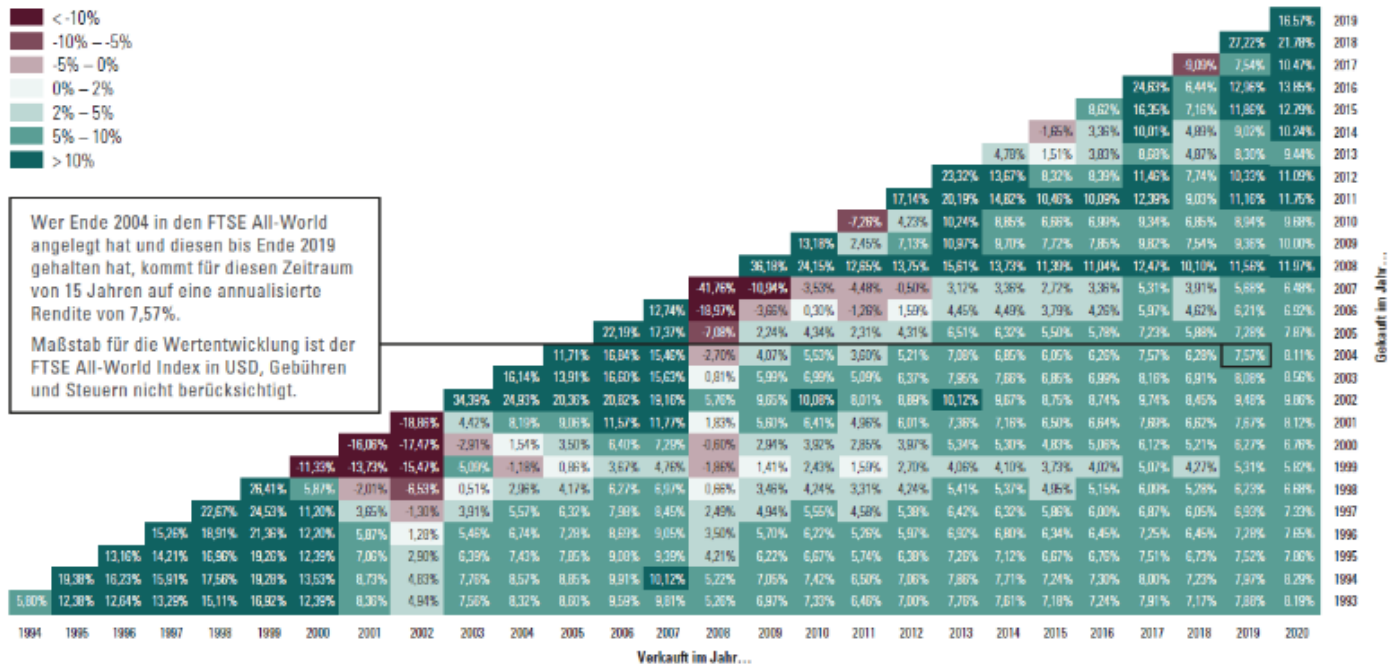
Breit gestreut Mit der Zeit rentabel

Das FTSE All-World Renditedreieck



Wer Ende 2004 in den FTSE All-World angelegt hat und diesen bis Ende 2019 gehalten hat, kommt für diesen Zeitraum von 15 Jahren auf eine annualisierte Rendite von 7,57%.

Maßstab für die Wertentwicklung ist der FTSE All-World Index in USD, Gebühren und Steuern nicht berücksichtigt.



Der Wert von Anlagen und die daraus resultierenden Erträge können steigen oder fallen, und Anleger können Verluste auf ihre Investitionen erleiden. Die Wertentwicklung der Vergangenheit ist kein verlässlicher Indikator für künftige Erträge.

Quelle: Vanguard, nur für illustrative Zwecke. Daten: Bloomberg, annualisierte Wertentwicklung des FTSE All-World Index seit Auflegung 1993, Stand Dezember 2020, jährliche Aktualisierung.

Wichtige Hinweise

Die Informationen in diesem Dokument sind weder eine Empfehlung oder Aufforderung zum Kauf oder Verkauf von Anlagen noch stellen sie eine Rechts-, Steuer- oder Anlageberatung dar. Die Performance eines Index ist keine exakte Darstellung einer bestimmten Geldanlage, da Sie nicht direkt in einen Index investieren können. Diese Leistungszahlen werden in US-Dollar berechnet, und die Rendite kann aufgrund von Währungsschwankungen steigen oder sinken.

Die Vorteile

1. Fondspolicen partizipieren an der Kapitalmarktentwicklung.
2. Investieren ist langfristig die bessere Alternative.*
3. ...

Ja, aber gilt das nicht auch für das Depot?

Vorteile in der Fondspolice

Steuerliche Vorteile in der dritten Schicht

Vorteile während der Laufzeit:

Anlageform	Fondssparplan	Fondspolice
Verzicht auf Vorabpauschale (vorgezogene Besteuerung)	X	✓
Fondswechsel und Rebalancing abgeltungssteuerfrei	X	✓

Vorteile während der Auszahlungsphase:

Anlageform	Fondssparplan	Fondspolice
Steuerfreiheit für die Hälfte der Kapitalerträge bei Kapitalauszahlung	X	✓ [*] ✓ ^{**}

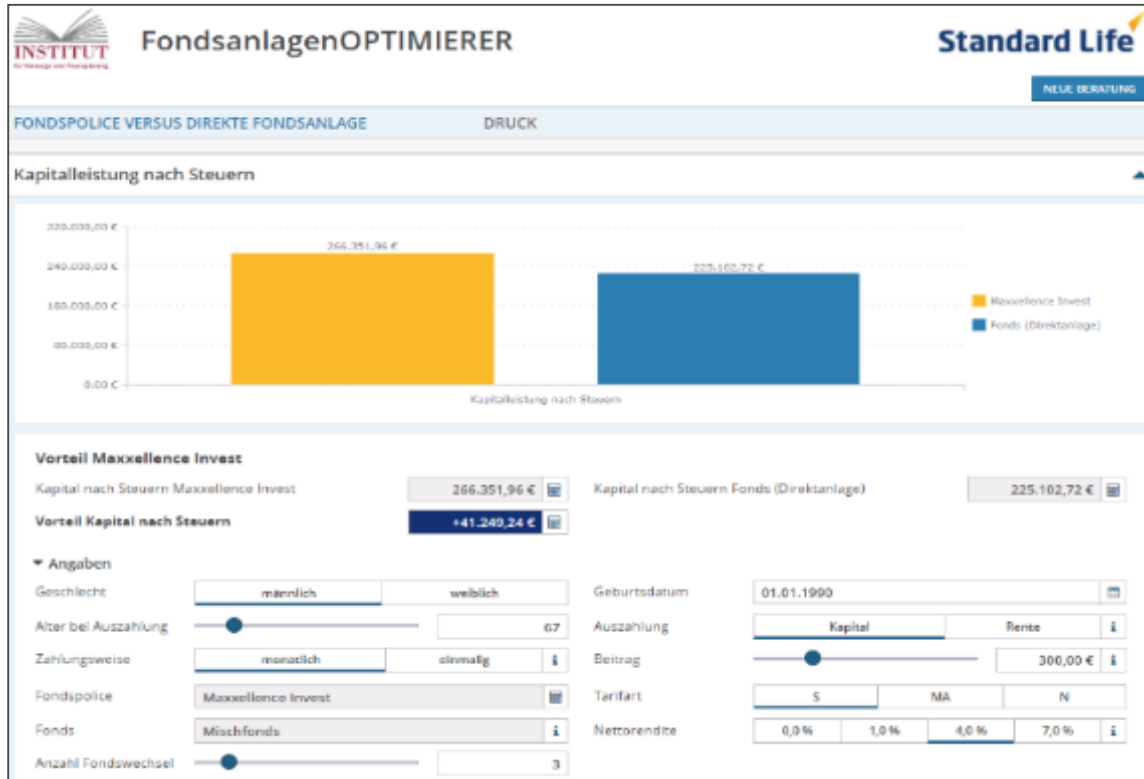
Vorteile im Versicherungsfall:

Anlageform	Fondssparplan	Fondspolice
Einkommensteuerfrei Kapitalauszahlung im Todesfall	X	✓



* Die Ausführungen gelten nicht für eine Fondspolice als Basisrentenversicherung.

** Voraussetzung: Vertragsabschluss ab 2012: 12 Jahre Mindestlaufzeit und früheste Auszahlung ab Vollendung des 62. Lebensjahres des Steuerpflichtigen. Vertragsabschluss zwischen 2005 und 2011: 12 Jahre Mindestlaufzeit und früheste Auszahlung ab Vollendung des 60. Lebensjahres des Steuerpflichtigen.





Hier geht es zum
FondsanlagenOPT.

<<Hier klicken>>

Depot oder Fondspolice – erläutern Sie Ihren Kunden, was steuerlich attraktiver ist

- Gemäß Einkommensteuersatz
- Gemäß Anzahl der Fondswechsel
- Im Hinblick auf die gewünschte Rendite

Laufende Beiträge (Maxxelence Invest)



Low Start – Mit niedrigen Beiträgen entspannt einsteigen



Beitragsdynamik – Automatisch auf eine höhere Rente hinarbeiten



Step Up – Die Nachversicherungsgarantie beim Todesfallschutz

Einmalbeiträge (Weiblick)



Zuzahlungen¹ – Einmalig investieren und kurzfristig aufstocken



Teilauszahlungen¹ – Liquidität, wenn Sie sie brauchen



Kostenloser Fondswechsel



Lange Laufzeit – langfristiges Investment im attraktiven Fonds



Flexibler Auszahlungsplan zur Aufstockung der Rente

¹ Zuzahlungen und Teilauszahlungen müssen schriftlich bei uns beantragt werden. Zuzahlungen sind ab Vertragsbeginn und Teilauszahlungen ab dem zweiten Monat möglich.

Vorteile in der Fondspolice Sicherheit!

Laufende Beiträge (Maxxelence Invest)



Schutz bei Berufsunfähigkeit – im Fall der Fälle ist finanziell vorgesorgt



Capital Security Management



Garantierte
Todesfallsumme



Kapitalschutz oder
Rentengarantiezeit



Ablaufmanagement

Einmalbeiträge (Weiblick)



Startmanagement



Standard Life
Deutschland



— Vertragswert — Beitragssumme

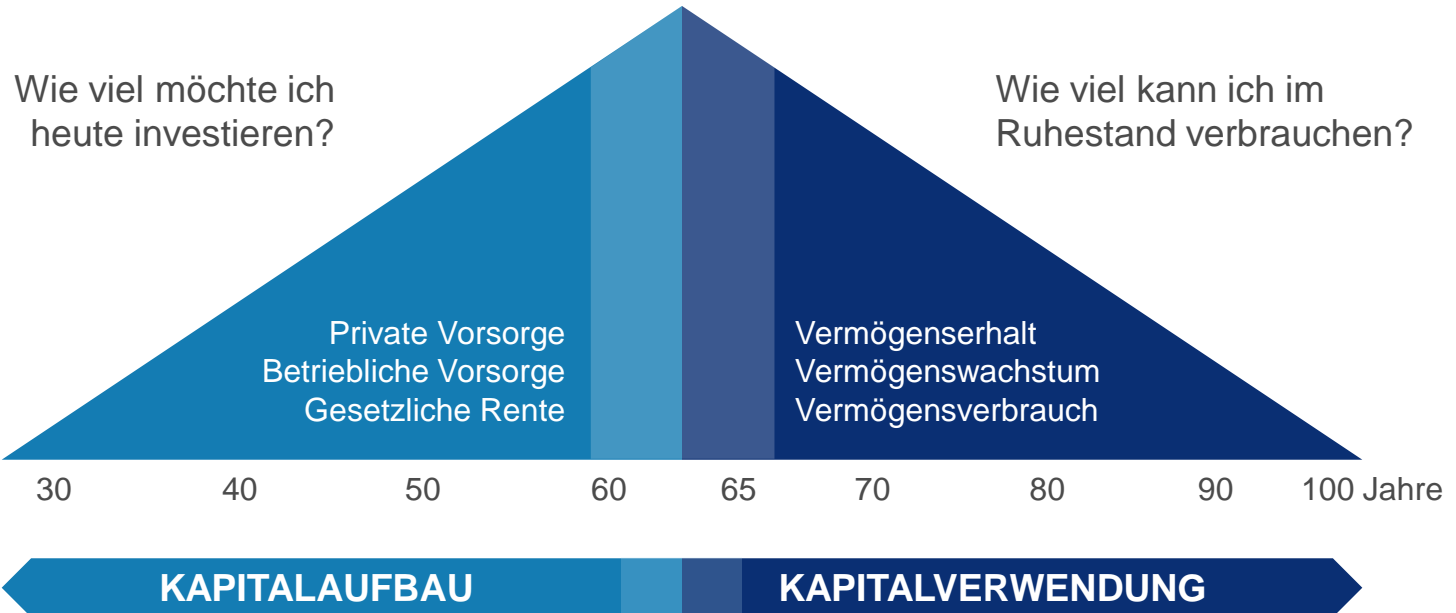
Die Vorteile

1. Fondspolices partizipieren an der Kapitalmarktentwicklung.
2. Fondspolices sind langfristig die bessere Alternative.*
3. Fondspolices können Steuervorteile haben.
4. Fondspolices sind flexibel.
5. Fondspolices versichern.

Und sie passen zu vielen Kundensituationen...

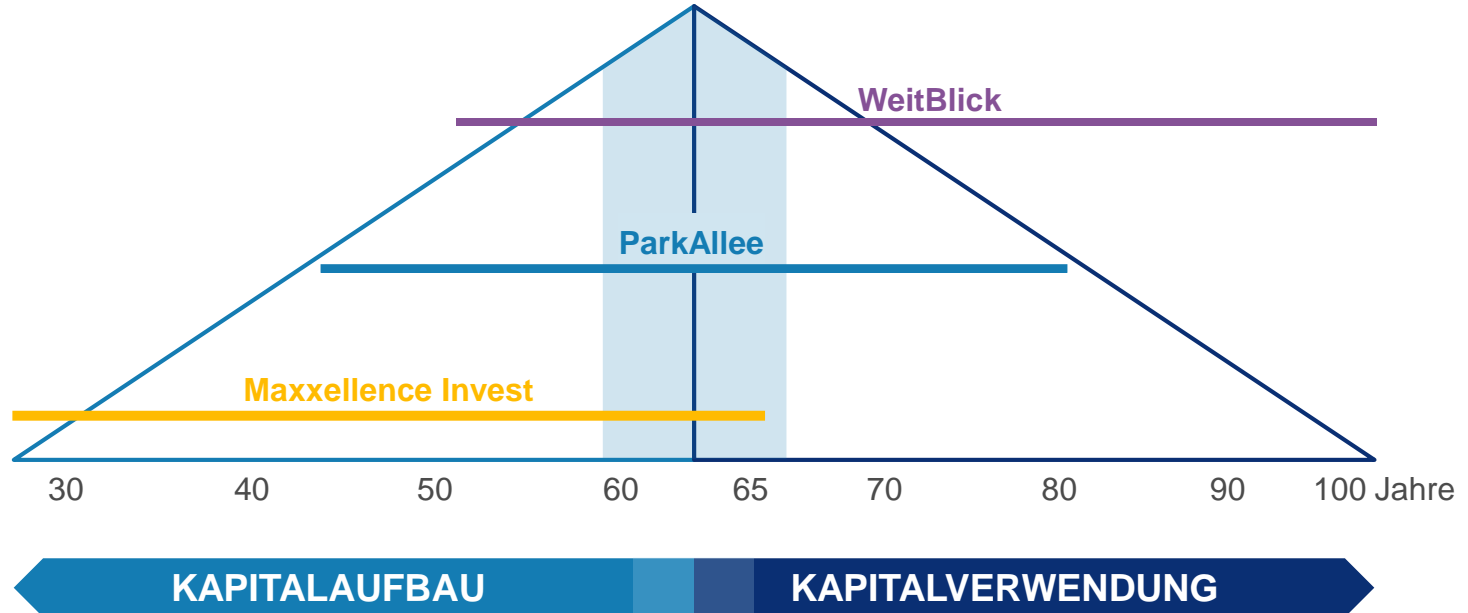
Altersvorsorge

Ruhestandsplanung



Altersvorsorge

Ruhestandsplanung



Unsere digitalen Beratungs-Tools

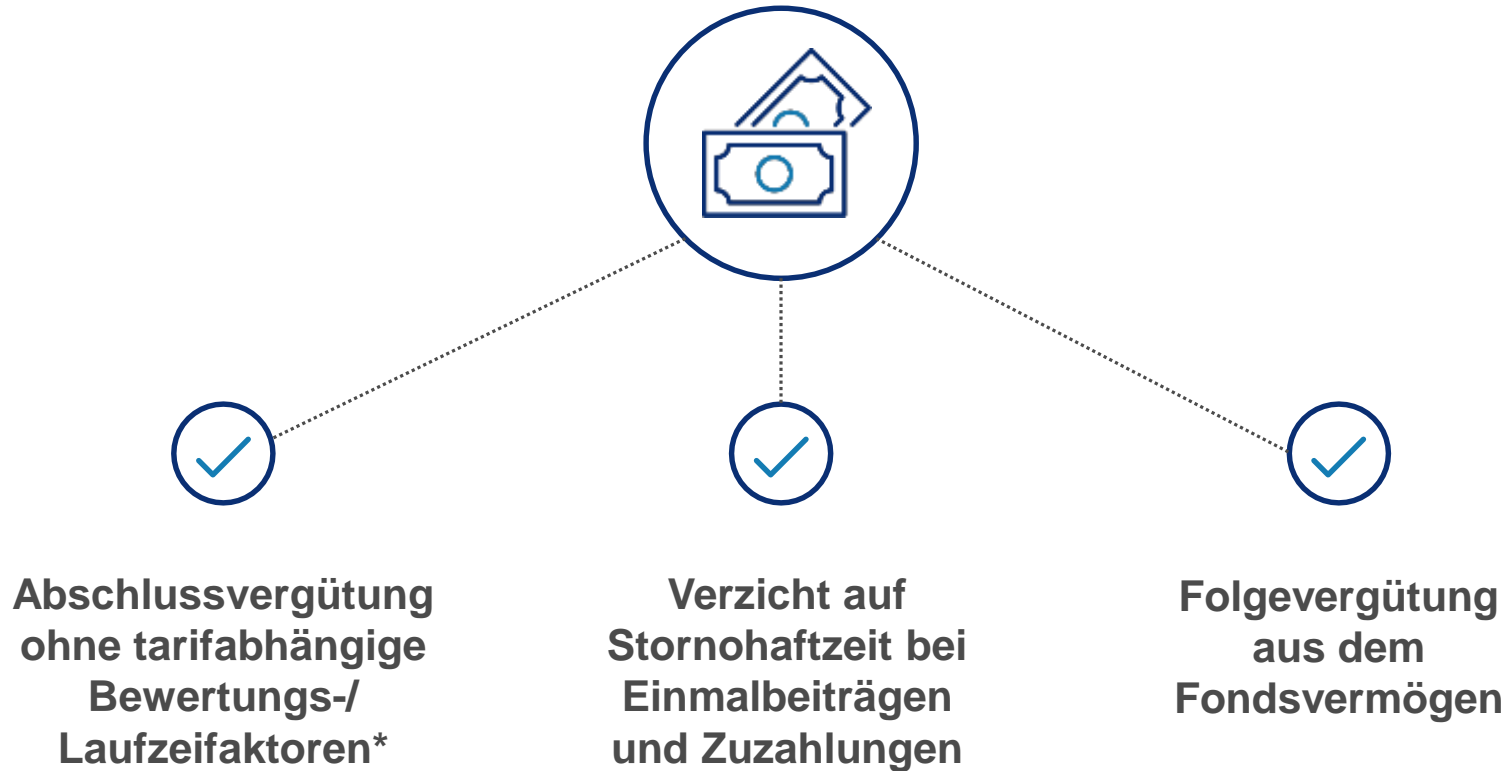
Die Angebotssoftware

Angebote und Anträge

Können komplett ausgefüllt über unser Angebotssystem erstellt werden. Für die Dokumentation der Beratung steht alternativ ein Beratungsfragebogen zur Verfügung. Der Versand mit allen notwendigen Unterlagen kann aus dem System direkt an den Kunden erfolgen.

Faire Vergütung für gute Beratung

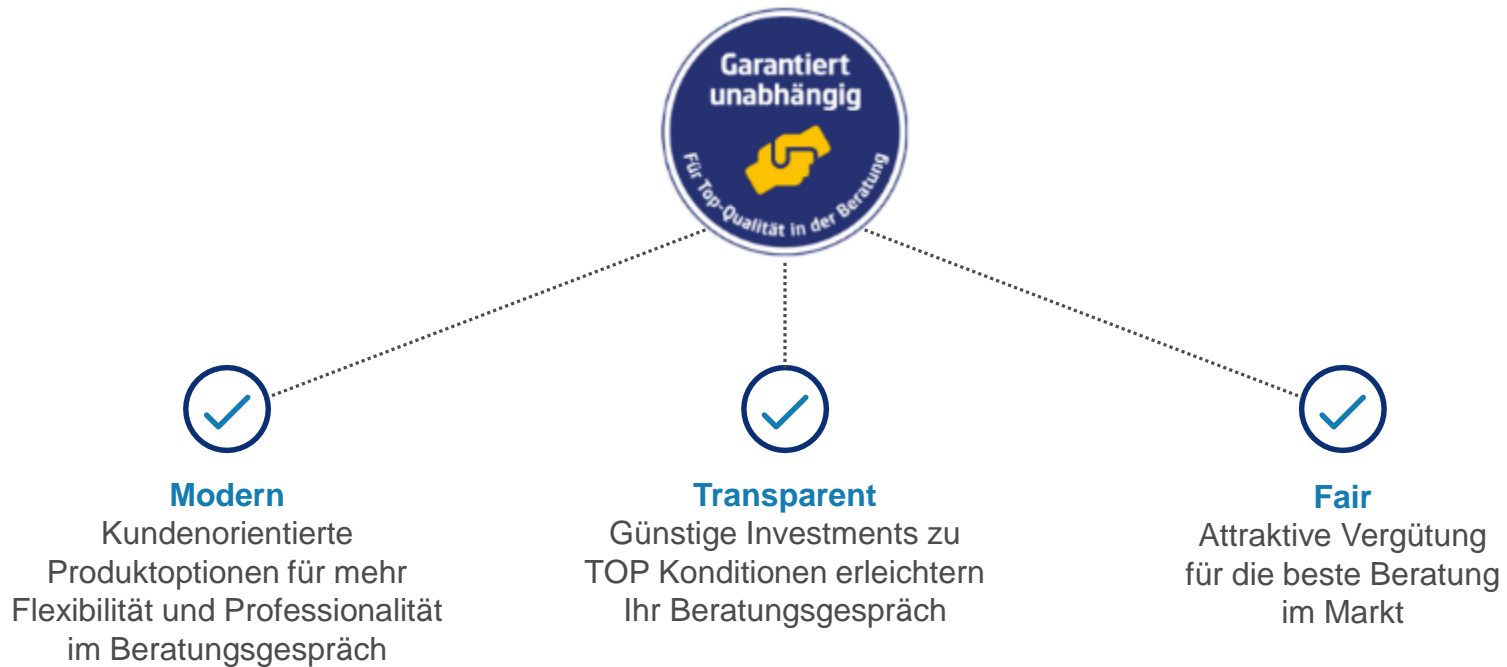
Gemeinsam erfolgreich



* Gilt nur für Verträge gegen Einmalbeitrag.

Planungssicherheit

Attraktive Vorteile für Ihre Beratung



Unsere Sales Consultants

Kompetenz, gepaart mit Engagement und Leidenschaft

Wir freuen uns auf eine erfolgreiche Zusammenarbeit...

Ludger Bräutigam,
Sales Outdoor
Senior Sales Consultant (B.A.) und zertifizierter Spezialist für Ruhestandsplanung (FH)

E-Mail: Ludger.Bräutigam@retandardlife.de
Mobil: 0172 6598627
PLZ-Gebiete: 300-309 / 310-318 / 320-328 / 330-338 / 340-348 / 350-357 / 360-364 / 370-376 / 380-387 / 441-448 / 480-488 / 490-498 / 580-589 / 590-599 / 997-999

[Online-Termin vereinbaren](#)

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

E-Mail: michael.franke@retandardlife.de
Mobil: 0173 7083182
PLZ-Gebiete: 180-186 / 190-194 / 200-205 / 210-217 / 220-229 / 235-239 / 240-249 / 253-259 / 260-269 / 272-278 / 280-288 / 292-296

[Online-Termin vereinbaren](#)

Florian Heck,
Strategic Relationship & Indoor Sales
Sales Consultant und zertifizierter Spezialist für Ruhestandsplanung (FH)
Versicherungsfachmann (VKA)

E-Mail: Florian.Heck@retandardlife.de
Mobil: 01517 2688033
PLZ-Gebiete: 744-748 / 861-869 / 874-877 / 880-887 / 900-907 / 910-918 / 922-927 / 930-934 / 940-945

[Online-Termin vereinbaren](#)

Thorsten Kratzer,
Strategic Relationship & Indoor Sales
Sales Consultant und zertifizierter Spezialist für Ruhestandsplanung (FH)

E-Mail: Thorsten.Kratzer@retandardlife.de
Mobil: 0151 70337079
PLZ-Gebiete: 647-648 / 680-689 / 672 / 675-678 / 700-708 / 710-717 / 720-728 / 730-737 / 740-743 / 890-896

[Online-Termin vereinbaren](#)

Iija Kunde,
Sales Outdoor
Senior Sales Consultant und zertifizierter Spezialist für Ruhestandsplanung (FH)

E-Mail: Iija.Kunde@retandardlife.de
Mobil: 0172 6973114
PLZ-Gebiete: 010-019 / 026-029 / 030-032 / 041-049 / 061-069 / 070-079 / 080-086 / 091-096 / 101-109 / 120-126 / 130-136 / 140-149 / 152-159 / 162-169 / 170-175 / 388 / 391-396

[Online-Termin vereinbaren](#)

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

E-Mail: Francesco.LoCicero@retandardlife.de
Mobil: 0171 7657805
PLZ-Gebiete: 400-408 / 410-418 / 420-429 / 451-459 / 460-465 / 470-479 / 501-509 / 510-517 / 520-525 / 530-539 / 542-546 / 560-568 / 570-576

[Online-Termin vereinbaren](#)

Hannes Molkenhinz,
Strategic Relationship & Indoor Sales
Sales Consultant

E-Mail: hannes.molkenhinz@retandardlife.de
Mobil: 0175 4875676
PLZ-Gebiete: 180-328 / 380-396 / 480-498

Wulf Pade,
Strategic Relationship & Indoor Sales
Sales Consultant und Unternehmensentwickler für Vermittlerbetriebe (VKA)

E-Mail: Wulf.Pade@retandardlife.de
Mobil: 0172 6650790
PLZ-Gebiet: 550-557

[Online-Termin vereinbaren](#)

Timo Röhr,
Strategic Relationship & Indoor Sales
Sales Consultant und zertifizierter Spezialist für Ruhestandsplanung (FH)

E-Mail: Timo.Roehr@retandardlife.de
Mobil: 0173 7096716
PLZ-Gebiete: 330-338 / 340-348 / 350-357 / 360-364 / 370-378 / 600-605 / 611-614 / 630-639 / 651-659 / 960-961 / 970-979 / 997-999

[Online-Termin vereinbaren](#)

Michael Schifferer,
Sales Outdoor
Senior Sales Consultant und zertifizierter Spezialist für Ruhestandsplanung (FH)

E-Mail: Michael.Schifferer@retandardlife.de
Mobil: 0175 7029680
PLZ-Gebiete: 642-644 / 646 / 670-671 / 673-674 / 680-688 / 690-695 / 750-754 / 760-768 / 776-779 / 780-787 / 790-798

[Online-Termin vereinbaren](#)

Andreas Schmitt,
Strategic Relationship & Indoor Sales
Sales Consultant und zertifizierter Spezialist für Ruhestandsplanung (FH)

E-Mail: Andreas.Schmitt@retandardlife.de
Mobil: 01517 0338595
PLZ-Gebiete: 950-957 / 960-961 / 962-965 / 970-979 / 985-987 / 990-996 / 010-019 / 026-029 / 030-032 / 041-049 / 061-069 / 070-074 / 075-079 / 080-086 / 091-096 / 101-109 / 120-126 / 130-136 / 140-149 / 152-159 / 162-169 / 170-175

[Online-Termin vereinbaren](#)

... Sie finden Ihre Sparringspartner/in unter:
Standardlife.de/fuer-vertriebspartner

Jetzt Smartphone zücken und informiert bleiben. Wir geben Ihnen 45 Sekunden.





Danke

... bis zum nächsten Mal, wenn es heißt:

Am Wachstum partizipieren: Aktien.