Standard Life
Teil der Phoenix Group

Vertrieb im Rahmen des Zielmarkts

ParkAllee Österreich

Was bedeutet „Zielmarktdefinition“?

Die nachfolgende Zielmarktdefinition ist eine aufsichtsrechtliche Anforderung, bei der Standard Life abstrakt festlegt, für welche Kundenzielgruppen dieses Produkt grundsätzlich passend ist. Grundsätzlich darf dieses Produkt nur im Rahmen dieser Zielmarktdefinition vertrieben werden.*

Zielmarktdefinition: Wenn Sie die nachfolgenden Kriterien alle mit „Ja” beantworten können, bewegen Sie sich im Rahmen der Zielmarktdefinition.

Ist der Kunde mit der Materie vertraut?

- Der Kunde hat Kenntnisse.
- Oder der Kunde erhält Kenntnisse im Beratungsgespräch.

Anlageziele des Kunden erfüllt?

- Der Kunde investiert mit der Zahlung eines Einmalerlags in eine fondsgebundene Rentenversicherung.
- Zum Rentenbeginn kann alternativ zur lebenslangen Rentenzahlung das Fondsvermögen ausgezahlt oder eine Mischung aus beidem gewählt werden.
- Alle Chancen und Risiken liegen beim Kunden.

Steuerliche Auswirkungen bekannt?

- Die Beiträge unterliegen der Versicherungssteuer (4 %).
- Wird der Vertrag innerhalb von 15 Jahren rückgekauft oder wird eine Teilentnahme von mehr als 25 % des Einmalerlags getätigt, wird eine Nachversteuerung in Höhe von 7 % der anteiligen Beiträge fällig.
- Eine Einkommenssteuer fällt nicht an, wenn Kapitalleistungen erst nach 15 Jahren entnommen werden.
- Liegt das Eintrittsalter von Versicherungsnehmer und versicherter Person bei Vertragsabschluss jeweils über 50 Jahre, verkürzen sich die Zeiträume auf 10 Jahre.
- Eine Besteuerung von Rentenleistungen erfolgt erst, wenn die Summe der Rentenzahlungen den Wert der Gegenleistung übersteigt.

Passt das Alter und der Anlagehorizont?

- ParkAllee eignet sich für Kunden mit einem mittel- bis langfristigen Anlagehorizont.
- Das Produkt wurde speziell für Kunden über 50 Jahre entwickelt. Wenn die Produkteigenschaften passen, kann es aber auch für jüngere Kunden (mindestens 18 Jahre) die passende Lösung sein.

* Ausnahmsweise ist auch eine Vermittlung außerhalb des Zielmarkts möglich, wenn die Vermittlung trotzdem den Wünschen und Bedürfnissen dieses Kunden im Beratungsgespräch entspricht und dies entsprechend ausführlich im Beratungsprotokoll festgehalten ist und bei Antragstellung begründet wird.

Berufliche und finanzielle Situation des Kunden angemessen?

- Der Kunde sollte über ausreichend Vermögen zur Finanzierung des Einmalerlags verfügen.
- Darüber hinaus sollte er über ein regelmäßiges Einkommen oder ein höheres Vermögen verfügen, aus dem der Lebensunterhalt und mehr bestritten werden kann.

Produktchancen und -risiken bekannt?

- Der Vermögensaufbau erfolgt in Investmentfonds, die in einer umfangreichen Auswahl von sicherheits- bis ertragsorientiert zur Verfügung stehen.
- Das Kapitalanlagerisiko trägt der Kunde und er entscheidet, ob die gewählten Fonds eher sicherheitsorientiert mit geringeren Ertragschancen sind oder ob er Fonds mit höheren Risiken nutzt, die auch ein Potenzial für höhere Gewinne haben.
- Eine Kapitalgarantie wird nicht angeboten.

Möchte der Kunde nachhaltig investieren?

Das Investmentangebot beinhaltet eine Vielzahl von Fonds aller aktuellen Nachhaltigkeitskategorien. Auch können Fonds gewählt werden, die nicht als nachhaltig ausgewiesen sind.

Die Fonds können auch gemischt werden, sodass sich die Nachhaltigkeitspräferenz des Kunden beziehungsweise der Kundin im Portfolio widerspiegelt.

Als Unternehmen haben wir den Anspruch, verantwortungsvoll mit Menschen und der Umwelt umzugehen. Dies ist tief im Unternehmenszweck von Standard Life verankert. Negative Auswirkungen auf die Umwelt zu minimieren und mit vorausschauenden Praktiken einen positiven Beitrag für eine zukunftsfähige Umwelt zu leisten, wird von Standard Life in vielerlei Hinsicht praktiziert.

Erklärtes Ziel ist es, die Treibhausgasauslassungen bis 2025 unternehmensweit auf Netto-Null-Emissionen zu reduzieren.

Für die Investmentportfolios strebt Standard Life die Senkung der CO_2-Emissionen auf Netto-Null bis 2050 an.

IDDPA/AT/1004/I/04/25

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.

Stand: April 2025

standardlife.at

Standard Life Versicherung, Betriebsstätte der Standard Life International DAC
Arche Noah 9, 8020 Graz, Telefon: 0800 121248 (kostenfrei), Fax: 0316 8247484
salesaustria@standardlife.at

© 2025 Standard Life. Alle Rechte vorbehalten.