

# Wie viel Rendite darf es sein?

Kombinieren Sie Sicherheit mit Renditechancen

## Das Potenzial ist vielversprechend!

- | **Risiko vorbeugen**  
Bis zum Jahr 2039 dürfte mehr als jeder Fünfte von Altersarmut bedroht sein.\*
- | **Rentenlücke**  
Rentnern in Deutschland fehlt im Alter rund die Hälfte des letzten Einkommens!
- | **Sicherheitsbedürfnis**  
Der Sparer in Deutschland hat ein hohes Sicherheitsbedürfnis. Das führt häufig zu falschen Anlageentscheidungen, denn die klassischen Anlagemodelle bieten im aktuellen Zinsumfeld kaum Zinsen. Sparcbuch, Tages- oder Festgeld können aktuell nicht einmal die Inflation ausgleichen. Alternativen müssen her!
- | Aktien sind vor allem für die Altersvorsorge ein geeignetes Anlageinstrument, weil sie auf lange Sicht hohe Renditen abwerfen!\*\*

## Was bedeutet Sicherheit im Sparkontext?

Kein Verlust bzw. eine Garantie oder ein ausreichendes lebenslanges Einkommen? Das kann bei jedem anders sein!

**Generation Rentenlücke:** Die 20- bis 34-Jährigen erreichen laut einer Studie im Rentenalter mit der gesetzlichen Rente nur 38,6 % des letzten Bruttoeinkommens und benötigen somit ca. 800 € zusätzlich im Monat.\*\*

### → | Für jeden die richtige Lösung

**Wir bieten für jede Lebenssituation flexible und leistungsstarke Lösungen!** Renditechancen und Sicherheit sollen nach den persönlichen Bedürfnissen der Kunden gewichtet sein. Bei uns kann der Kunde verschiedene Investmentbausteine wählen – je nach Bedarf mit oder ohne Garantien. Dazu gehört auch eine qualitativ hochwertige Fondsauswahl.

- **Attraktive Renditechancen nutzen**
- **Renditechancen mit Sicherheit individuell kombinieren**
- **Flexibel auf Veränderungen am Kapitalmarkt und das Kundenprofil reagieren können**

### → | Keine Angst vor Aktien!

**Eine gute Wertentwicklung ist die halbe Miete:** An seinem Alter kann man wenig ändern, an dem monatlich aufzubringenden Beitrag für die Altersvorsorge häufig auch nicht. Darum ist die einzige echte Stellschraube, um den Vorsorgebedarf zu decken, die Rendite!

#### 20 Jahre Ansparphase

Monatlicher Beitrag	Anteilguthaben nach 20 Jahren bei möglicher Wertentwicklung p. a.		
	1 %	4 %	6 %
50 €	11.707 €	15.823 €	19.525 €
100 €	24.805 €	33.521 €	41.360 €
150 €	38.251 €	51.686 €	63.771 €
200 €	51.698 €	69.851 €	86.181 €

#### 30 Jahre Ansparphase

Monatlicher Beitrag	Anteilguthaben nach 30 Jahren bei möglicher Wertentwicklung p. a.		
	1 %	4 %	6 %
50 €	19.415 €	31.110 €	43.536 €
100 €	41.520 €	66.418 €	92.874 €
150 €	64.296 €	102.775 €	143.661 €
200 €	87.073 €	139.131 €	194.447 €

Quellen: \* Deutsches Institut für Altersvorsorge GmbH; <https://www.dia-vorsorge.de/fokus/1x1-der-altersvorsorge/private-altersvorsorge-mit-aktien/>  
 \*\* Wirtschaftswoche: [www.wiwo.de/finanzen/vorsorge/vorsorgeatlas-junge-deutsche-sind-die-generation-rentenluecke/20436454.html](http://www.wiwo.de/finanzen/vorsorge/vorsorgeatlas-junge-deutsche-sind-die-generation-rentenluecke/20436454.html)

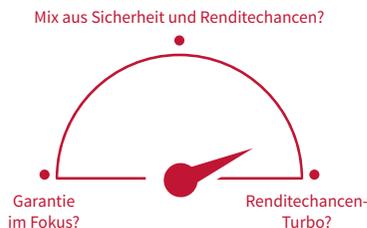
## → Beispielhafte Kundensituationen

Irgendwann möchte jeder entspannt und gut abgesichert in den Ruhestand gehen können und sich all das erfüllen, was er immer schon einmal machen wollte. Schön, wenn man seine Investmentstrategie an das Leben anpassen kann.



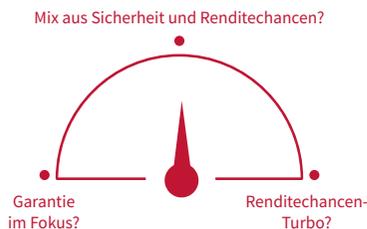
→ **Martin**  
in den 30ern, Angestellter

Martin hat seinen Rentenbescheid gesehen und festgestellt, dass er etwas tun muss. Er möchte Vermögen für die Altersvorsorge aufbauen und kann dafür 150 € im Monat aufbringen. Bis zum Rentenbeginn hat er noch etwas Zeit. Er setzt auf hohe Ertragschancen und investiert in Aktienfonds, um seine Rentenlücke zu schließen.



→ **Bernd**  
in den 50ern, Angestellter

Bernd möchte sein Vermögen für die Altersvorsorge ausbauen. Er wurde vor Kurzem befördert und kann jetzt 350 € im Monat für seine Altersvorsorge aufbringen. Ihm ist wichtig, dass er sein Vermögen für das Alter noch weiter ausbaut, möchte aber auf Garantien nicht ganz verzichten.



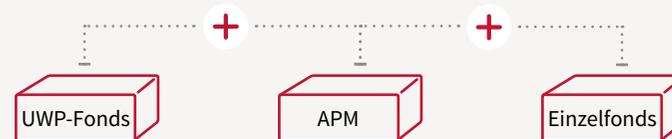
## Vielfalt an Kundenwünschen

Natürlich ist nicht jeder Kunde wie Martin oder Bernd. Die Wünsche der Kunden in Bezug auf Finanzen sowie die persönliche Anlagementalität sind höchst unterschiedlich. Egal, ob Ihr Kunde eher der renditeorientierte, der ausgewogene oder der sicherheitsorientierte Anleger ist, am Ende haben alle ein Ziel: sich vor Altersarmut zu schützen. Welche Strategie dafür die beste ist, entscheidet jeder individuell mit Hilfe Ihrer Beratung. Mit unserer All-in-One-Lösung finden Sie für jeden Kunden die passende Altersvorsorge.

Wesentliche Produktinformationen können Sie den produktspezifischen Basisinformationsblättern entnehmen. Diese sind auch auf unserer Website veröffentlicht unter [www.canadalife.de/basisinformationsblatt-und-anlageoptionen](http://www.canadalife.de/basisinformationsblatt-und-anlageoptionen)

## → All-in-One: Der GENERATION private plus?

- ⊕ **Bedarfsgerechte Vertragsgestaltung** mit bis zu zwei Versicherungsnehmern und versicherten Personen
- ⊕ Möglichkeit, **Zusatzoptionen**, wie beispielsweise eine Berufsunfähigkeitsrente oder Einmalzahlung bei bestimmten schweren Krankheiten oder einen besonderen Todesfallschutz, einzubeziehen
- ⊕ **Kostenloser Fondswechsel** bis zu 20-mal pro Jahr (Shiften & Switchen)
- ⊕ **Das Fondsangebot** von Canada Life wird regelmäßig von einem Investmentkomitee geprüft. Bei unserer Fondsauswahl setzen wir auf Fondsgesellschaften, wie zum Beispiel Setanta, die eine langfristig orientierte Anlagestrategie verfolgen.
- ⊕ **Investmentbausteine** sind **kombinierbar** und die Investmentstrategie über die Vertragslaufzeit anpassbar, je nach persönlicher Risikoneigung und Laufzeit.



Der **Unitised-With-Profits-Fonds (UWP)** kombiniert Renditechancen mit Garantien und kann als Sicherheitskomponente gewählt werden.  
Das **Automatische Portfolio Management (APM)** bietet dem Kunden einen automatischen Umschichtungsmechanismus. Die Topauswahl an **Einzelfonds** ermöglicht eine breite Streuung der Anlage und eine Auswahl nach persönlichen Vorstellungen.

