

RUHESTANDSPLANUNG

„Der Berater wird zum Life Coach“

Von Oliver Lepold 12.03.2025 09:13, aktualisiert am 12.03.2025 09:13

Pfefferminzia: Die Ruhestandsplanung beginnt bei vielen Menschen in der Regel erst um die 50 Jahre. Wäre es nicht sinnvoll, schon früher damit zu starten?

Matthias Pendl: Es ist absolut sinnvoll, so früh wie möglich mit dem Vermögensaufbau, [also der Altersvorsorge zu starten](#). Denn ohne ein entsprechendes Vermögen ist eine Ruhestandsplanung nicht möglich. Diese beginnt für Kundinnen und Kunden erst im Alter um 50, weil dann entsprechendes Vermögen vorhanden ist und Kunden dann bereit sind, die konkreten Weichen in Richtung tatsächlicher Ruhestand zu stellen. Dabei geht es um die Entsparphase, also um die Frage, wie das Alterseinkommen organisiert wird. Das ist für Kunden mit 30 Jahren noch nicht sinnvoll.

Welche Weichen lassen sich bei einem Anlagehorizont von rund 15 Jahren bis zur Rente noch stellen?

Pendl: Ein solcher Anlagehorizont reicht aus, um renditeorientiert noch zusätzliches Vermögen aufzubauen. Unter anderem kommen hier die steuerlichen Aspekte, also die Vorteile einer Versicherung, noch voll zum Tragen. In den Jahren zwischen 50 und 67 kann sich noch vieles verändern, es kann zu Störfällen wie Krankheit, Todesfall oder Berufsunfähigkeit kommen. Zum Beispiel weiß kaum ein Kunde bereits mit 50, ob er wirklich mit [67 in Rente](#) geht oder eine Vorruhestandsregelung in Anspruch nimmt.

Was sollte bei der Ruhestandsplanung unbedingt berücksichtigt werden? Welche typischen Fehler drohen, falls es keine fachgerechte Beratung gibt?

Pendl: Zunächst müssen die laufenden Ausgaben in der Ruhestandsphase bestimmt und durch fixe Einnahmen abgedeckt werden. Das sind zum Beispiel Miete, Lebenshaltungskosten, Krankenkasse und so weiter. Ruhestandslösungen muss flexibel genug sein, um auf alle Eventualitäten innerhalb des Ruhestands reagieren zu können. In der reinen Lehre der Ruhestandsplanung kennen wir unterschiedliche Phasen. Am Anfang die aktive Phase, in der man sich langhegte Träume erfüllt und beispielsweise auf Reisen geht, dann eine eher passive Phase und am Ende die betreute Phase, wo es beispielsweise um Pflege geht. In jeder dieser Phasen werden unterschiedlich viel liquide Mittel gebraucht. Auszahlpläne sind daher eine gute Idee, weil sie sich jederzeit anpassen lassen. Bei zeitweise höheren Ausgaben kann auch zusätzlich Kapital aus dem Produkt entnommen werden.

Wie viel Risiko darf dann noch enthalten sein in so einem Produkt?

Pendl: Ein gewisses Risiko darf dabei sein, weil der Anlagehorizont eben lang genug ist, [um renditeorientiert anzulegen und an den Chancen der Kapitalmärkte zu partizipieren](#). Die Diversifikation, das breite Streuen der Fondsanlage innerhalb einer Police, ist dabei gerade in dieser Phase sehr wichtig. Beraterinnen und Berater, die sich dann noch an kurzfristigen Markttrends mit scheinbar hoher Rendite orientieren, begehen einen Fehler, denn damit ist ein zu hohes Risiko für die Zielgruppe verbunden.

Ist es ein großer Vorteil als Berater selbst zur Gruppe 50plus zu gehören wegen der Akzeptanz bei den Kunden?

Pendl: Das ist wahrscheinlich hilfreich. Generell sind viele Berater, die über ihr Berufsleben eine Beziehung zu ihren Kunden aufgebaut haben, ohnehin in diesem Alter. Da ist eine große Vertrauensbasis gewachsen, die ein junger Kollege erst noch aufbauen müsste. Wir sehen hier immer mehr, dass Berater näher an den Kunden rücken als eine Art ganzheitlicher Life Coach. Ich kenne aber auch viele Beispiele, wo jüngere auf Ruhestandsplanung spezialisierte Berater problemlos als kompetente Ansprechpartner akzeptiert werden.

Welche Hilfestellung können Versicherer in der Ruhestandsplanung bieten?

Pendl: Versicherer müssen auf das größer werdende Potenzial und den immer weiter steigenden Beratungsbedarf reagieren. Wir unterstützen Beraterinnen und Berater mit Checklisten, mit Ausbildungsangeboten und Trainings, aber natürlich auch mit den passenden, flexiblen Produkten. Die fondsgebundene Lebensversicherung hat in der Ruhestandsplanung eine Renaissance erlebt, weil sie diese geforderte Flexibilität umfasst und attraktive Anlagemöglichkeiten bietet. Zusätzlich hält sie auch Möglichkeiten bereit, steueroptimiert Vermögen an die nächste Generation zu übertragen.

Welchen konkreten Support bietet Standard Life den Beraterinnen und Beratern in der Ruhestandsplanung?

Pendl: Neben den erwähnten Checklisten und Kursen verfügen wir über praxiserprobte Unterlagen und Hilfsmittel, die gemeinsam mit Beratern für Berater entstanden sind. Und wir haben unsere Maklerbetreuer zu zertifizierten Spezialisten für Ruhestandsplanung ausgebildet. Das heißt, sie sprechen stets auf Augenhöhe mit den Beratern und können sie je nach Kundensituation individuell unterstützen, um das passende Konzept für den Kunden anzubieten. Und nicht zuletzt bieten wir die passenden Produkte mit den passenden breit diversifizierten Investments, die erfolgreich am Markt etabliert sind.

Sie wollen mehr Infos?

[Dann melden Sie sich für unseren kostenlosen Newsletter an!](#)

[JETZT ABONNIEREN!](#)



Oliver Lepold

Oliver Lepold ist Dipl.-Wirtschaftsingenieur und freier Journalist für Themen rund um Finanzberatung und Vermögensverwaltung. Er schreibt regelmäßig für Pfefferminzia und andere Versicherungs- und Kapitalanlage-Medien.

MEHR ZU

> [THEMENSPECIAL ASSEKURANZ DER ZUKUNFT](#)