

ANZEIGE
ROUNDTABLE VERSICHERUNGEN

„Der Markt bietet ein riesiges Potenzial für Ruhestandsplaner“

Die Ruhestandsplanung gilt als das Beratungsfeld der Zukunft. Wie sich namhafte Versicherungsgesellschaften und unabhängige Beratungsexperten hier positionieren, hat DAS INVESTMENT mit einem namhaft besetzten Roundtable eruiert.



v.l.n.r. Bernd Rexer (Allianz), Charles Neus (Boomer Finance), Guntram Overbeck (Helvetia), Christian Nuschele (Standard Life)

Von Oliver Lepold | Freier Autor

Aktualisiert am: 30. September 2026

DAS INVESTMENT: Neben dem volatilen Zinsumfeld wirken strukturelle Faktoren wie der Renteneintritt der Babyboomer und die schwindende Liquidität der privaten Haushalte aufgrund gestiegener Lebenshaltungskosten auf dem Markt. Welche Treiber spüren Sie im Neugeschäft? Wie passen Sie Ihre Vertriebs- und Beratungsansätze an die neuen Rahmenbedingungen an?

Bernd Rexer: Man spürt von allem etwas, aber oft sind es nur temporäre Erscheinungen, da wir in einem langfristigen Geschäftsfeld unterwegs sind. Bei der Ruhestandsplanung geht es darum: Reicht mein Einkommen? Inflation ist dabei ein wichtiger Punkt, weshalb man Reserven einplanen sollte. Die Produktwelt ist heute sehr flexibel, sodass man auf veränderte Bedingungen reagieren kann. In Richtung Babyboomer wachsen wir seit Jahren stark im Einmalbeitragsgeschäft – das ist ein echtes Wachstumsfeld.

Strukturierte Beratungskonzepte, die Kunden regelmäßig begleiten, haben einen Vorteil gegenüber dem reinen Verkauf.

Christian Nuschele | Head of Distribution Germany & Austria bei Standard Life



Christian Nuschele: Wir sind seit langem als Spezialist für die Ruhestandsplanung positioniert. Unser Neugeschäft in Deutschland ist zu über 70 Prozent im Einmalbeitragsbereich und überwiegend rein fondsgebunden. Das kommt vor allem aus der Ruhestands- und Finanzplanung, wenn Kunden mit 50 Jahren Bilanz ziehen und die nächsten Jahrzehnte organisieren. Strukturierte Beratungskonzepte, die Kunden regelmäßig begleiten, haben einen Vorteil gegenüber dem reinen Verkauf. Es geht darum, einen längerfristigen Plan zu erstellen und diesen kontinuierlich zu überprüfen. Steigende Zinsen oder volatile Kapitalmärkte intensivieren die Beratung. Um Ängste am Kapitalmarkt zu nehmen, setzen wir auf breit diversifizierte Anlagen und kostengünstige Investments.

**Wir sehen unsere Aufgabe als Kümmerer und befreien den Kunden
von Unsicherheit, Unwissenheit und Angst.**

Charles Neus | Experte für zukunftsweisende Finanzkonzepte für die Altersvorsorge und Ruhestandsplanung, Boomer Finance



Charles Neus: Ruhestandsplanung hat viel mit Investment, Versicherung, Angst und Sicherheit zu tun, aber eben nicht nur. Neben Inflation, Sicherheit, Immobilien und Pflege ist Gesundheit sehr wichtig, aber oft noch unterbeleuchtet. Auch die Frage, welchen Einfluss der nächste Börsencrash auf jemanden hat, der demnächst in Rente geht, ist entscheidend. Wir sehen unsere Aufgabe als Kümmerer und befreien den Kunden von Unsicherheit, Unwissenheit und Angst. Wir sagen nicht einfach: Dafür ist das Produkt da, sondern fragen: Was bedeutet Ruhestand eigentlich für dich, lieber Kunde?

Der Renteneintritt der geburtenstarken Jahrgänge rückt die Entnahme und Verrentung stark in den Fokus. Vor welchen strategischen Herausforderungen stehen Versicherer angesichts dieser demografischen Trendwende, wenn sie Langlebigkeitsrisiken in einem

volatilen Marktumfeld langfristig kalkulieren müssen?

Guntram Overbeck: Ich würde die Frage erweitern. Das ist nicht nur eine Herausforderung für Versicherungsgesellschaften, sondern auch für Makler und Berater. In der Entnahmephase haben wir das meiste Geld und noch 20 bis 30 Jahre zur Verfügung. Wir sollten nicht all unser Vermögen verrenten. Wir brauchen die lebenslange Rente für das Existenzminimum. Alles andere sollte in renditestärkere und flexiblere Anlagen investiert werden. Dafür brauchen wir Produkte mit lebenslanger Auszahlung, Teilverrentungen und flexiblen Entnahmeplänen. Es gibt kein Produkt, das alles gleich gut kann. Man kann auch zwei oder drei Produkte kombinieren, insbesondere in Bezug auf Flexibilitäten und staatliche Förderung. Jeder Kunde hat eine andere Art von Bedarf. Es ist komplex, aber man kann dem Kunden damit einen echten Mehrwert liefern: nicht nur eine Versicherungslösung, sondern einen echten Lebensbegleiter.

Der Wert einer Rente liegt in der Sicherheit, dass das Geld
immer reicht, egal wie alt jemand wird.

Bernd Rexer | Projektmanager im Team Vertriebssteuerung bei der Allianz Lebensversicherung



Rexer: Der Wert einer Rente liegt in der Sicherheit, dass das Geld immer reicht, egal wie alt jemand wird. Die individuelle Lebensdauer kann von der statistischen Lebenserwartung abweichen. Das müssen wir deutlicher herausstellen, weil andere Produkte das nicht lösen. Bei der Ruhestandsplanung gilt es zu Beginn, gemeinsam mit dem Kunden Transparenz zu schaffen, woraus sich viele Chancen und Lösungsansätze ergeben: Was sind die Ausgaben, die immer bleiben? Da bietet sich die Rente an. Aber die Kunden wollen auch Flexibilität. Es geht am Ende um das Konzept: Wie kann ich neben eine lebenslange Rente eine flexible Anlage stellen, aus der ich bei Bedarf Geld herausnehmen kann? Auch ein Entnahmeplan für den Teil des Einkommens, auf den ich nicht zwingend angewiesen bin, kann eine sinnvolle Beimischung sein.

Die Babyboomer gehen in Rente und bringen oft viel Vermögen, aber auch ein hohes Bedürfnis nach Sicherheit mit. Wie können Makler diese Generation vom lebenslangen Einkommensschutz einer Rentenversicherung, anstatt reiner Bankauszahlungspläne, zu überzeugen?

Neus: In der Ruhestandsplanung geht kein Blick daran vorbei: Du brauchst eine lebenslange Rente als Basis. Dann geht es weiter: Was hast du darüber hinaus angesammelt und was sind deine Wünsche? Das ist für jeden unterschiedlich. Wenn jemand sagt, er werde 95 Jahre alt, kann man schon im Erstgespräch darstellen: Wenn du gesund 95 werden willst, brauchst du Kapital darüber hinaus. Die Basis der gesetzlichen Rentenversicherung reicht meist nicht aus. Darüber muss man klar und deutlich sprechen. Irgendwann kommt das Thema Pflege.

Dafür gibt es keine pauschale Lösung. Auch Immobilien, Investments und Kosten müssen betrachtet werden – und ein Thema, das die Leute nicht gerne hören: Scheidung. Wichtig ist, dass wir als Kümmerer auftreten und auch mal etwas empfindlicher in der Fragestellung werden.

Nuschele: Je älter die Menschen werden, umso wahrscheinlicher ist es, dass sie noch viel älter werden, als wir denken. Dabei ist der Liquiditätsbedarf im Ruhestand sehr unterschiedlich. Es hilft, in Konzepten zu denken: Wofür ist das Geld eigentlich da? Was ist der laufende Bedarf? Was möchte ich vielleicht verschenken? Dann gibt es vielleicht eine eiserne Reserve für die Pflege oder einen Notgroschen. Es muss entschieden werden, welcher Topf wofür da ist. Dabei geht es nicht mehr so sehr um Produkte, sondern um Lösungen: Was muss ich tun, um was zu erreichen? Welche Allokation kann ich mir erlauben? Das hilft, von der reinen Produktdenke wegzukommen und ins Cashflow-Modelling zu gehen.

Der Ruhestandsplaner ist kein Produktberater, sondern ein Konzeptionist.

**Guntram
Overbeck**

Prokurist und Leiter Produktmanagement und Leiter Helvetia Leben Akademie bei Helvetia Leben
Deutschland.



Overbeck: Der Ruhestandsplaner ist kein Produktberater, sondern ein Konzeptionist. Die Frage, ob Direktanlage, Fondspolice oder Rente besser ist, ist falsch – wir brauchen alle drei. Die Direktanlage bietet Flexibilität, die Fondspolice ist gerade für die Babyboomer im Erben- und Schenkenbereich wichtig, und die Rente brauche ich, damit Essen, Wohnen und Kleidung für ein langes Leben abgesichert sind. Ein Ruhestandsplaner muss diese Balance finden, bestehende Produkte und Immobilien berücksichtigen und daraus ein Konzept bauen. Er kann aber nicht alles selbst entscheiden oder beraten. Deshalb braucht er ein Netzwerk an Experten – auch bei Gesundheit, Pflege und Freizeit. Gerade ab 55 kann man noch viel für die eigene Gesundheit bewirken.

Welche Lösungen bieten Sie für Kunden, die erst kurz vor dem Ruhestand stehen und größere Kapitalsummen, etwa aus ablaufenden Lebensversicherungen, umschichten möchten?

Rexer: Wir haben ein vielseitiges Produktportfolio, darunter die Sofortrente oder Einmalbeitragsprodukte, die in den letzten Berufsjahren zur Stärkung der Altersvorsorge eingesetzt werden können. Steht bei Kunden nicht die Rente im Vordergrund, bieten sich Einmalbeitragsprodukte mit einer Aufschubdauer bis 85 Jahre oder einer lebenslangen Vertragslaufzeit an. So hat man einen finanziellen Puffer, aus dem man bei Bedarf Geld herausnehmen kann und das Geld arbeitet am Kapitalmarkt weiter. Auch wer eher sicherheitsorientiert ist oder eine Balance aus Sicherheit und Kapitalmarktchancen bevorzugt, findet hier geeignete Lösungen. Im Grunde gibt die Kundensituation vor, welche Lösung am besten passt.

Nuschele: Wir kommen bei unseren Lösungen aus der Bedarfsdenke: Ein Bedarf kann sein, Geld zu platzieren, das sich weiterentwickeln soll, am besten steuerlich sinnvoll geschützt. Dafür gibt es eine schlanke, kostengünstige und transparente Rentenversicherung, die Teilauszahlungen ermöglicht und später verrentet werden kann. Der Kunde kann entscheiden, aus welchem Topf die Auszahlung kommen soll und etwa weniger volatiles Kapital für die Auszahlphase nutzen. Die zweite Variante betrifft Erben und Schenken, also die steueroptimierte Vermögensübertragung über eine oder zwei Generationen. Dazu kommt die Sofortrente. Auch die Vergütungsvarianten stellen einen Erfolgsfaktor dar: Berater und Kunde können individuell vereinbaren, wie hoch die Vergütung sein soll. Damit wird Beratung transparent.

Overbeck: Wir haben eine fondsgebundene Versicherung als „Sammeldepot“ entwickelt, in dem ablaufende Lebensversicherungen, Erbschaften, Schenkungen und Abfindungen gebündelt werden können. Daraus lassen sich ab dem ersten Monat eine Rente, ein Auszahlplan oder Teilauszahlungen generieren. Dazu gibt es beim lebenslangen Auszahlplan einen automatisierten Überlauf, der nur in guten Börsenjahren wiederaufgefüllt wird, um den negativen Cost-Average-Effekt zu vermeiden. Es ist ein Whole-Life-Tarif, aus dem eine oder mehrere unterschiedliche Teilrenten gebildet werden können. Dazu kommen Sicherungsmechanismen sowie durchdachte Möglichkeiten für die Steueroptimierung für die Themen Erben und Schenken. Damit haben wir ein Produkt entwickelt, das den Babyboomer von heute bis zum Tod begleitet.

Herr Neus, Sie haben die Antworten der Versicherer gehört. Sind Sie zufrieden mit den Lösungen am Markt?

Neus: Ja, natürlich. Wir beraten gegen Honorarberatung und geben eine Empfehlung, was zu optimieren ist. Der Kunde entscheidet, bei welchen Empfehlungen wir uns darum kümmern. Dabei geht es nicht darum, welcher Produktgeber die beste Provision bietet, sondern darum, den Kunden zu begleiten. Jährlich führen wir mindestens ein Kundengespräch: Wo stehen wir? Wie geht es mit Gesundheit, Immobilien und Familie? Das ist die Rolle des Ruhestandsplaners. Und man kann nicht pauschalisieren: Es kommt immer auf den Einzelnen an.

Ruhestandsplanung erfordert eine ganzheitliche Betrachtung von Steuern, gesetzlicher Rente und Vermögen. Welche Tools und Rechner stellen Sie Maklern bereit, um diese komplexe Analyse im Kundengespräch zeiteffizient und haftungssicher zu gestalten?

Overbeck: Wir haben einen Strauß an Unterlagen, darunter Beratungsblätter und Werbematerialien, die ungebrandet zur Verfügung gestellt werden. Und etwa 20 Tools: von strategischer Asset Allocation, Fondspolice versus Direktanlage, Rentnerbilanz und dynamischer Rentenlücke bis hin zum Zukunftssimulator und Schichtennavigator. Dazu kommen Vergleiche von Rente, Depot, Laufzeittarif und Whole-Life-Tarif nach Kosten und Steuern. Zertifizierte Ruhestandsplaner erhalten den ganzen Strauß kostenfrei zur Verfügung.

Rexer: Wir haben zum Beispiel den Vorsorgekompass. Damit können Vermittler alle Renten aus den drei Säulen erfassen, Kapital berücksichtigen und aufzeigen, was netto im Alter zur Verfügung steht. Ich kann auch durchspielen, was es bedeutet, mit 67, 65 oder 63 in Rente zu gehen. Für die Ruhestandsplanung haben wir zudem ein schlankes Tool entwickelt, bei dem mit pauschalen oder detaillierteren Angaben ein schneller Überblick zur Einkommens- und Vermögenssituation im Alter gewonnen wird. So entsteht Transparenz und man erkennt den Handlungsbedarf.

Nuschele: Ruhestandsplanung wird häufig mit Altersvorsorge verwechselt. Deshalb legen wir einen starken Fokus auf die Hinführung zur Ruhestandsplanung aus Kunden- und Beratungssicht. Dafür gibt es ein kostenloses Toolkit für Vermittler, das die verschiedenen Phasen der Ruhestandsplanung abdeckt. Wir bilden Menschen aus und bieten Coachings an, unter anderem zu Erben und Schenken. Finanzmathematische Tools haben die meisten. Wir legen dazu großen Wert auf die tatsächliche Umsetzung. Als zertifizierte Ruhestandsplaner können unsere Maklerbetreuer hier sehr gute Hilfestellung bieten.

Herr Neus, wie wichtig sind Tools für Sie im Beratungsalltag?

Neus: Die Komplexität der Ruhestandsplanung erfordert Tools, weil man so viele Daten vom Kunden bekommt. Wir haben eher die Herausforderung, Vermittler heranzuführen, die noch keinen strukturierten Beratungsprozess haben. Da liegt noch riesiges Potenzial. Wer sich vom Vermittler zum Ruhestandsplaner entwickelt, braucht eine gesunde Basisausbildung. Das geht nicht nebenbei. Das Thema ist so breit, dass man sich auch in Bereichen wie zum Beispiel der Immobilienverrentung oder Erben und Schenken weiterbilden muss. Und dennoch braucht man auch ein Netzwerk an Experten.