

Ruhestandsplanung ist mehr als Altersvorsorge: Was die Zielgruppe sagt

Was denken Menschen ab 50 Jahren bis weit in die 70er hinein über ihren Ruhestand? Was ist ihnen wichtig? Und was erwarten sie von einer Geldanlage für die Zeit nicht mehr lange vor und während ihrer Rente? Standard Life wollte Antworten und beauftragte das Marktforschungsinstitut YouGov mit einer Umfrage zum Thema Ruhestand.

Die gute Nachricht vorab: Knapp die Hälfte (48%) der über 50-Jährigen in Deutschland blickt „optimistisch“ oder „eher optimistisch“ auf ihren Ruhestand. Weniger als ein Viertel (22%) ist dagegen „pessimistisch“ oder sogar „sehr pessimistisch“ gestimmt.

Wenn es um die eigenen Finanzen geht, wandelt sich aber leider das Bild. Fast jeder dritte in der Bundesrepublik Lebende über 50 Jahre hält die eigene finanzielle Absicherung im Ruhestand für gefährdet. In Schulnoten ausgedrückt geben 31% ihrer Vorsorge für das Rentenalter ein „mangelhaft“ (16%) oder sogar

ein „ungenügend“ (15%). Nur rund ein Viertel (26%) sieht die persönliche Absicherung als „gut“ oder „sehr gut“ an.

Das sind Kernergebnisse einer bevölkerungsrepräsentativen Umfrage des Marktforschungsinstituts YouGov, die Standard Life zu Beginn dieses Jahres in Auftrag gegeben hat. Für die Onlineuntersuchung befragte YouGov im März 2025 insgesamt 906 Personen ab 50 Jahren im gesamten Bundesgebiet. Damit konzentriert sich diese Untersuchung – anders als die meisten anderen Umfragen – ausschließlich auf die persönlichen Einstellungen von Männern und Frauen, die unmittelbar vor ihrem Renteneintritt stehen oder sich bereits in Rente befinden.

Richtig alarmierend

ist, dass Menschen

in der wichtigen

Frage der Ruhe-

standsplanung

auf Beratung

verzichten. Mehr als

die Hälfte der

Befragten gab an,

[...] auf professio-

nelle Hilfe zu

verzichten.

**Deutlich geringeres
Einkommen erwartet**

Die Hälfte (50%) der Befragten erwartet laut dieser Umfrage im Ruhestand keine großen Veränderungen im Vergleich zu ihrem Arbeitsleben. Drei Viertel (77%) in der Zielgruppe stimmen der Aussage zu, dass sie dann mehr Zeit in ihre Hobbies investieren wollen.

Veränderungen werden aber bei den Ausgaben und Einnahmen im Alter erwartet: Knapp sechs von zehn (57%) der Befragten gehen davon aus, dass sie im Ruhestand ein deutlich geringeres monatliches Einkommen zur Verfügung haben werden als während ihres Erwerbslebens. Demgegenüber erwartet etwas mehr als die Hälfte der Befragten gleichbleibende oder höhere Ausgaben im Alter. Es wird

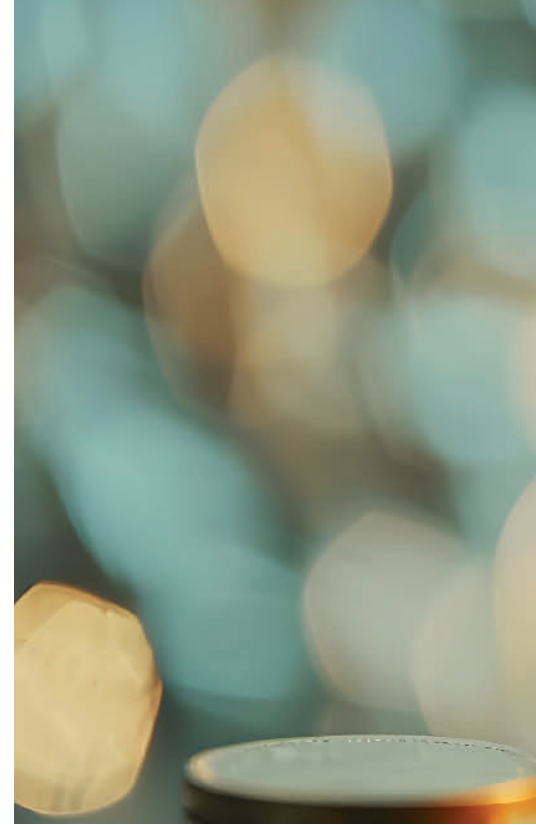
also mit einer auftretenden Lücke gerechnet. Wie hoch diese Lücke sein wird, kann aber nur sehr schwer eingeschätzt werden. Ein Grund dafür ist die fehlende Finanzplanung fürs Alter: Mehr als zwei Drittel (69%) der Befragten haben bislang keinen Plan ihrer laufenden Einnahmen und Ausgaben im Ruhestand erstellt.

**Verzicht auf Beratung
birgt Risiken**

Richtig alarmierend ist, dass Menschen in der wichtigen Frage der Ruhestandsplanung auf Beratung verzichten. Mehr als die Hälfte der Befragten (56%) gab an, ihren Ruhestand finanziell selbst zu planen und auf professionelle Hilfe zu verzichten. Weitere 28% planen ihren Ruhestand finanziell gar nicht.

Dies bestätigt zwei wichtige Erkenntnisse. Zum einen ist den Menschen noch nicht bewusst, wie wichtig die finanzielle Planung des Ruhestands ist. Hier sollte dringend Aufklärungsarbeit geleistet werden. Denn wer bei der Ruhestandsplanung nicht oder zu spät agiert, riskiert seine bis dahin erfolgreich aufgebaute Altersvorsorge.

Der zweite wichtige Aspekt betrifft eine gewisse Beratungs-Prokrastination: In Deutschland fehlt es an einer Kultur, sich bei Finanzfragen aktiv von einem Experten Rat einzu-





holen. Um sich gezielt helfen zu lassen, müssen Kundinnen und Kunden natürlich die eigene finanzielle Situation transparent machen und die familiären Rahmenbedingungen offenlegen. Das empfinden viele Menschen als nicht angenehm – und gleichzeitig fehlt der Appetit, sich möglichen unangenehmen Erkenntnissen zu stellen. Gerade bei komplexen Themen wie der Ruhestandsplanung sollte man aber die notwendige Offenheit zeigen, weil gerade hier eine qualifizierte Beratung sehr wichtig ist.

Großes Potenzial für Beraterinnen und Berater

Nachholbedarf gibt es aber nicht nur auf Seiten der Kundinnen und Kunden. Auch auf Seiten der Beraterinnen und Berater sehen wir noch großes Potenzial. Es gibt nach wie vor viele Makler, die sich nahezu ausschließlich auf den Vermögensaufbau konzentrieren und dadurch große Chancen im Bereich der Ruhestandsplanung verpassen.

Die über 50-Jährigen stellen bereits jetzt die größte Bevölkerungsgruppe, sie gelten als vergleichsweise vermögend und haben – wie unsere Umfrage gezeigt hat – erheblichen Beratungsbedarf.

Die Altersgruppe hat sich jahrzehntelang ein Vermögen aufgebaut, das durch Erbschaften und ablau-

fende Lebensversicherungen häufig kurz vor Renteneintritt noch einmal größer wird. Standard Life sieht aber gerade in dieser Altersgruppe eine deutliche Tendenz, das Geld vermeintlich sicher in Tages- oder Festgeld zu investieren. Auch bei der Umfrage wurde Tages- und Festgeld wieder als beliebteste Anlageform für den Ruhestand genannt. Allein bei diesem Punkt Aufklärungsarbeit zu leisten und sinnvollere Alternativen aufzuzeigen, bringt erhebliches Potenzial.

Wie kann ein Berater dieses Potenzial ausschöpfen? Die Antwort ist auf den ersten Blick sehr einfach. Im eigenen Bestand gibt es viele langjährige Kunden, die kurz vor dem Ruhestand stehen. Es ist häufig keine aufwendige Neukundenakquise notwendig, sondern es geht eher darum bestehenden Kunden die Notwendigkeit einer professionellen Ruhestandsplanung aufzuzeigen.

Weichenstellungen im Maklerhaus

Es geht aber nicht nur um die Aufklärungsarbeit beim Kunden. Um im Bereich der Ruhestandsplanung erfolgreich zu sein, müssen im Maklerunternehmen im Vorfeld wichtige Weichen gestellt werden, denn die Ruhestandsplanung ist kein Nebenbei-Thema. Aus Maklersicht ist es wichtig, zu entscheiden, welche Leistungen wirklich profes-

sionell angeboten werden können. Parallel dazu müssen im Unternehmen Strukturen, Prozesse und Kommunikation angepasst werden. Und natürlich brauchen Berater die entsprechende Aus- bzw. Weiterbildung, um dieses komplexe Thema entsprechend qualifiziert beim Kunden anzusprechen. Dazu gehört auch ein Grundwissen zu Steuern, Testament und Vorsorgevollmachten. Außerdem sollte ein Netzwerk mit den entsprechenden Experten aufgebaut werden.

Als Experte für Ruhestandsplanung bietet Standard Life ihren Vertriebspartnern umfangreiche Unterstützung an. Dazu gehören neben Weiterbildungen auch Verkaufs- und Beratungshilfen, Checklisten sowie eine qualifizierte persönliche Beratung durch unsere Maklerbetreuer, die ausgebildete Ruhestandsplaner sind. Mit diesem Paket möchten wir sowohl erfahrene Vermittler unterstützen als auch Berater, die sich das Geschäftsfeld Ruhestandsplanung neu erschließen möchten. •

Christian Nuschele

Head of Distribution & Marketing
bei Standard Life

