

Anspruchsvoller **Kreislauf**

Zum Ende der aktiven Berufsphase benötigen Kunden ein Update für den Ruhestand. Doch die Assekuranz tut sich meist schwer mit der **Wiederanlage** fälliger Lebenspolicen. Gründe und Lösungen.

Viele sehnen ab Anfang 60 den Ruhestand herbei. Gut, wenn dann wenigstens die finanziellen Voraussetzungen passen – immerhin dauert der Ruhestand statistisch 20 Jahre und länger. Doch nur 22 Prozent der Rentner können ihren Lebensstandard halten, ergab jüngst eine HDI-Umfrage unter 1.000 Rentnern zwischen 63 und 70 Jahren. Traditionell sind viele Bundesbürger mit einer Lebensversicherung ausgestattet, die Mitte 60 fällig wird. Noch immer gibt es über 84 Millionen Verträge im Bestand, Tendenz allerdings stark fallend. Hinzu kommt, dass es den Anbietern kaum gelingt, das Geld ihrer Kunden nach Fälligkeit – immerhin rund 100 Milliarden Euro pro Jahr – bei sich zur Wiederanlage behalten.

Die Wiederanlagequote liegt bei mageren 15 Prozent, ergab eine Umfrage der Ratingagentur Assekurata 2025 (siehe FONDS professionell 1/2026, Seite 264). „Das liegt auch daran, dass außer einer wenig lukrativen Verrentung meist keine interessanten Produkte verfügbar sind, mit denen sich zum Beispiel auch Ver-



Eigentlich ein „No-Brainer“: Wenn das Geld aus einer fälligen Lebenspolice ausbezahlt wird, braucht der Kunde oft eine Anschlusslösung. Doch was bietet sich hierfür an?

»Außer einer wenig lukrativen Verrentung sind meist keine interessanten Produkte verfügbar.«

Lars Heermann, Assekurata

mögen flexibel und steuerschonend an die nächste Generation weitergeben lässt“, erläutert Assekurata-Experte Lars Heer-

mann. Eine vernünftige Wiederanlagequote liegt bei 25 Prozent aufwärts, heißt es beim Strategieberater Simon-Kucher & Partners.

Es herrscht ein Mangel an renditeträchtigen Produkten, die den Bedürfnissen der Kunden im Ruhestand entgegenkommen – obwohl die Versicherer gern das Gegenteil behaupten. Standardangebote sehen meist so aus wie bei der Versicherungskammer Bayern: „Für die Wiederanlage können Kunden wählen, ob sie ihr Geld zum Beispiel erneut gegen Einmalbeitrag in eine fondsgebundene Rentenversicherung, in eine Sofortrente oder zur steueroptimierten Vermögensübertragung in einem Generationen-Depot anlegen möchten“, heißt es dort. Ein Wertpapierdepot im Versicherungsmantel,

in dem der Kunde die Fondsanteile selbst erwirbt und viele Möglichkeiten zur Ruhestands- und Nachfolgeplanung hat, gibt es hingegen nicht.

„Last-Minute-Rente“

Standard ist häufig eine Sofortrente gegen Einmalbeitrag ab 65, mit der eine fällige Kapitallebensversicherung, eine Erbschaft oder der Erlös aus einer Firmenübergabe wieder angelegt wird. Diese „Last-Minute-Rente“ sichert das Langlebig-

keitsrisiko der Zielgruppe ab dem Ruhestandsbeginn, ein Abschluss ergibt daher auch erst zu diesem Zeitpunkt Sinn. Ein Beispiel ist die „Maximo Privatpolice“ von Swiss Life. Diese fondsgebundene Rentenversicherung gegen Einmalbeitrag mit aufgeschobener Rentenzahlung muss spätestens ab 85 ausgezahlt werden. Es gibt umfassende Garantien, etwa auf Rente, Kapital, Rückkaufswerte und Todesfallleistung, und gleichzeitig Renditechancen über Fonds – samt automatischer Gewinnsicherung und Ablaufmanagement. Generell gilt aber, dass sich die Versicherer ihren Service in der Regel gut bezahlen lassen, während das Anlageisiko weitgehend auf den Kunden abgewälzt wird.

Bei Standard Life setzt man einerseits auf die Sofortrente und andererseits auf eine quasi lebenslange Fondspolice als flexiblen Baustein für die Ruhestandsplanung. „Mit einer Sofortrente können sich Kunden gegen das Langlebkeitsrisiko absichern und ihre laufenden fixen Ausgaben mit laufenden fixen Einnahmen decken“, argumentiert Matthias Pendl, Vertriebsleiter für Deutschland und Österreich bei Standard Life. „Hierfür ist sogar



»Die Kombination aus renditeorientierter Anlage, Flexibilität, automatisiertem Auszahlplan und steueroptimierter Vermögensübertragung bieten nicht viele.«

Matthias Pendl, Standard Life

eine vollgarantierte Rente besonders sinnvoll, um die Planbarkeit zu erhöhen.“ Mit 2,95 Prozent Verzinsung biete man

im Neugeschäft eine der höchsten vollgarantierten Renten im deutschen Markt an, „Freelax Sofort“ genannt (siehe auch Tabelle unten links).

Chancen für Berater

Für die eigentliche Ruhestandsplanung hat Standard Life eine lebenslange fondsgebundene Lebensversicherung gegen Einmalbeitrag inklusive kosten- und steuerfreier Shift- und Switch-Möglichkeiten parat, die bis zum Endalter 100 abschließbar ist. Die biete hohe Flexibilität bei Auszahlungen respektive einen automatisierten Auszahlplan und die Chance einer steueroptimierten Vermögensübertragung zu Lebzeiten, so Pendl. Mit einer Familien-Option und dem Einschluss von zwei versicherten Personen und/oder zwei Versicherungsnehmern könne zusätzlich auch Vermögen zu Lebzeiten steueroptimiert übertragen werden. So könne man etwa einem nahestehenden Menschen einen Anteil an der Lebensversicherung als Zuwendung zukommen lassen, Teilauszahlungen nur mit Zustimmung beider Versicherungsnehmer gestatten oder Pflichtteilsansprüche durch rechtzeitige Schenkungen reduzieren. „Die Kombination aus renditeorientierter Anlage, Flexibilität, einem automatisierten Auszahlplan und steueroptimierter Vermögensübertragung können nicht viele Produkte am Markt bieten“, ist Pendl überzeugt. Dieser Tarif („Weitblick“) mache 75 Prozent des Neugeschäfts mit Einmalbeiträgen aus, so der Vertriebschef weiter. Damit ist dieses Produkt eines der wichtigsten seines Hauses, stehen Einmalbeitragspolicen doch für 70 Prozent des gesamten Neugeschäfts.

Bei der Ruhestandsplanung haben professionelle Berater gute Aussichten, weiß Pendl. Da gelte es zuerst einmal die bestehenden Vermögenswerte und Verbindlichkeiten in einen Finanzplan zu gießen. In vielen Fällen dürfte die Kombination aus Sofortrente als sicherheitsorientiertem Baustein und einer Fonds-

Die besten **Sofortrenten** deutscher Lebensversicherer

Anbieter	Tarif ¹	Garantie-Rente in Euro ²	Mögliche Rente im 1. Jahr in Euro	Renten- bezugsform ³
Standard Life	Freelax Sofort	407	407	flexibel
Canada Life	FKP – Flexibler Kapitalplan	377	377	dynamisch
Standard Life	Freelax Sofort	310	310	dynamisch
Continentale	Rente Classic RCP + KR	303	351	flexibel
Continentale	Rente Classic RCP + KR	303	303	dynamisch
Hanse Merkur	Vario Care Sofort R2025M	289	338	flexibel
Hanse Merkur	Vario Care Sofort R2025M	289	289	dynamisch
Stuttgarter	Sofortrente Classic – T30.8	286	355	flexibel
Stuttgarter	Sofortrente Classic – T30.8	286	286	dynamisch
Alte Leipziger	RentAL RV21	286	357	flexibel
Alte Leipziger	RentAL RV21	286	286	dynamisch
Volkswahl Bund	SRO	286	360	flexibel
Volkswahl Bund	SRO	286	286	dynamisch
Interrisk	ALR3 Plus	283	283	dynamisch

¹Modell: Kunde (67) startet am 1.8.2026 eine flexible Rente aus 100.000 Euro Einmalbeitrag (Todesfallschutz: Kapital abzüglich bereits gezahlter Renten) | ²sortiert nach garantierter Rente | ³flexible Renten (ohne Rentensteigerung) oder dynamische Renten (+2% Rentensteigerung p.a.)
Quelle: Morgen & Morgen | Stand: Juli 2026

police als flexiblen Baustein die passende Lösung sein. „Es gibt natürlich auch Fälle, in denen Kunden aus gesetzlicher Rente, Basisrente oder betrieblicher Altersversorgung schon ausreichende Rentenzahlungen erhalten, um die Fixkosten lebenslang decken zu können“, so Pendl weiter. Dann böte sich ein vollständiger Fokus auf eine fondsgebundene Lebensversicherung an.

Steuerentlastende Lösung

Apropos Basisrente: Für Besserverdiener ab 50, die sich meist in ihrer Höchstverdienstphase befinden, lohnt sich oft nicht nur die dritte Vorsorgesicht, sondern auch die erste – mit einer Basisrente. „Besserverdiener haben frei verfügbares Kapital für eine zusätzliche Altersvorsorge und auch entsprechenden Bedarf an einer steuerlichen Optimierung“, erläutert Pendl. Aber auch in Erbfällen, bei Abfindungen oder Vorruhestandsregelungen sei die Basisrente eine sehr gute, steuerentlastende Lösung und sollte im Rahmen der Ruhestandsplanung in Betracht gezogen werden, meint er.

Bis zu 30.826 Euro können 2026 steuersparend eingezahlt werden, für Verheiratete gilt der doppelte Wert. Allerdings werden Beiträge zur gesetzlichen Rentenversicherung oder zu Versorgungs-



»Der Zielgruppe fehlen Berater, die Konzepte für die Finanz- und Familiensituation haben.«

Ronald Perschke,
Initiative Ruhestandsplanung

werken angerechnet. Die Beiträge können zu 100 Prozent als Sonderausgaben abgesetzt werden. Das klingt gut, doch müssen Basisrentner ihre Leistung beim Rentenbezug aktuell zu 84 Prozent versteuern (bei Rentenbeginn 2026), Tendenz steigend: Der prozentuale Satz nimmt bis

2058 jedes Jahr um 0,5 Prozentpunkte auf dann 100 Prozent zu. Gesetzlich Kranken- und Pflegeversicherte zahlen zudem den vollen Beitrag. Da das Vermögen weder vererbt, übertragen und beliehen noch veräußert oder kapitalisiert werden darf, können gut verdienende Selbstständige und Singles ihr Langlebkeitsrisiko besonders gut absichern und dabei kräftig Steuern sparen.

Für Normalverdiener mit relativ niedrigem Beitrag fällt die Rechnung meist nicht so positiv aus, zumal sie aufpassen müssen, denn bei argen finanziellen Engpässen darf die Basisrente – anders als die gesetzliche Altersrente und Leistungen aus berufsständischen Versorgungswerken – gepfändet werden. Der Bundesgerichtshof hat entschieden, dass die für die Einzahlung in „pfändungsgeschützte“ private Basisrentenverträge notwendigen Mittel nicht zusätzlich zum normalen Freibetrag bei Pfändung und Insolvenz pfändungsgeschützt sind (Az.: IX ZB 181/10).

Andere Perspektive

Ruhestandsplanung bedeutet jedoch mehr als Wiederanlage einer fällig werdenden Lebensversicherung. „Erfahrungen aus der Altersvorsorgeberatung sind nur begrenzt übertragbar, denn die bisherigen Beratungsschwerpunkte müssen an die Ziele, Bedürfnisse und Wünsche dieser Lebensphase der finanziellen Ernte angepasst werden“, sagt Ronald Perschke, Vorstand der Initiative Ruhestandsplanung. „Ruhestandsplanung in diesem Sinne ist eine qualifizierte, faire und umfassende Beratung in finanziellen Angelegenheiten der Kundenzielgruppe, die auf Bedürfnisse kurz vor und für die Gesamtdauer der Ruhestandsphase zugeschnitten ist und steuerliche, rechtliche, familiäre und andere individuelle Rahmenbedingungen der Kunden berücksichtigt“, so Perschke weiter, der im Hauptberuf Vorstand der Going Public Akademie für Finanzberatung in Berlin ist. „In Marktforschungen

Altersvorsorge versus Ruhestandsplanung

Kriterium	Altersvorsorge	Ruhestandsplanung
Prozess	Sparen	Entsparen
Versorgungslücke	In der Höhe	In der Länge
Lebensstandard	Aufbau	Erhalt
Planungshorizont	Bis zum Ruhestand	Bis zum Lebensende
Garantie	Kapitalgarantie	Einkommensgarantie
Störfaktoren	Verlust Arbeitskraft/Einkommen	Verlust der Gesundheit/Mobilität
Vermögenssituation	Aufbau	Übertragung/Verzehr
Wohnsituation	Aufbau Wohneigentum	Verwendung Wohneigentum

Quelle: Initiative Ruhestandsplanung

geben neun von zehn Zielgruppenkunden an, dass ihnen ein Berater fehlt, der konzeptionell die gesamte Finanz-, Vorsorge- und Familiensituation analysiert“, legt Perschke den Finger in die Wunde (siehe Tabelle vorige Seite).

Der Titel „Ruhestandsplaner“ ist nicht geschützt. Jeder Berater kann also jederzeit mit der Arbeit in diesem Bereich einsteigen. Eine Ausbildung ist nicht nötig, eine Zusatzqualifikation aber auf jeden Fall angeraten. Going Public bietet beispielsweise den Studiengang „Zertifizierter Spezialist für Ruhestandsplanung (FH)“ an. Ruhestandsplaner erhalten ihre Vergütung entweder über ein Honorar für die Beratung oder durch eine Provision aus den vermittelten Produkten, unter Anrechnung des eventuell verhandelten Honorars.

Hilfe aus dem Netzwerk

Der Berater wird somit selbst zum zentralen Baustein der Lebensberatung für seine Kunden – im Netzwerk mit externen Experten wie Steuerberater, Rechtsanwalt und Notar könnte der Versicherungsmakler oder Finanzanlagenvermittler über eine Zusatzqualifikation die Ruhestandsplanung managen. Hinter-



»Der eigentliche Hebel ist die steuerfreie Auszahlung im Erbfall.«

Stefan Brähler, Confidema

grund: Ein Versicherungsmakler darf nur im Zusammenhang mit Versicherungen und Betriebsrenten Rechtsberatung ausüben. Auf anderen Gebieten wie Immobilien, Kapitalanlagen oder Verfügungen, Vollmachten und Nachlass sollte er aber nicht selbst zu Ende beraten, sondern seine Kunden sensibilisieren und an Spezialisten aus seinem Netzwerk weiterleiten.

Ein solches Netzwerk kann auch zu neuen Produkten führen. „Für vermögende Anleger bietet sich ein Wertpapierdepot im Versicherungsmantel an, um die rechtliche und steuerliche Behandlung des Vermögens zu verbessern“, sagt Stefan Brähler, Geschäftsführer des auf Ruhestands- und Nachfolgeplanung spezialisierten Beratungshauses Confidema in Oberursel. „Gewinne und Ausschüttungen innerhalb des Vertrags werden dann nicht besteuert, Umschichtungen lösen keine Abgeltungssteuer aus, auch die Vorabpauschale entfällt“, so der Experte. Diese Steuerstundung verstärkt den Zinseszinsseffekt. „Der eigentliche Hebel entsteht aber erst in Kombination mit der steuerfreien Auszahlung im Erbfall“, betont Brähler. Alles gehe abgeltungsteuerfrei an die in der Police festgelegten Kinder, Enkel oder andere Personen über, ohne dass Erben zustimmen müssen – der Versicherungsmantel als Alternative zum Vermächtnis. „Möglich ist auch die Übertragung zu Lebzeiten: Großeltern können den Vertrag zum Beispiel an Enkel verschenken und sich dabei ein Mitspracherecht vorbehalten, wofür das Vermögen verwendet werden darf“, sagt der Experte, der auch als Testamentsvollstrecker arbeitet. Unterm Strich werde damit die automatische Doppelbelastung durch Erbschaftsteuer und Abgeltungssteuer im Depot vermieden.

Bei den Kosten komme es immer auf Tarif, Volumen und Anlagestrategie an. „Ein Tarif über 250.000 Euro Vermögen mit Umsetzung der Anlagestrategie durch einen Vermögensverwalter kostet etwa 0,6 Prozent pro Jahr“, sagt Brähler. Der Versicherungsmantel bringt den Erben in einem einfachen Beispiel ein Plus von 75.000 Euro (siehe Musterrechnung links). Kostenbewusste Anleger könnten aber auch einen Standardtarif mit einem „Weltportfolio“ bekommen, bei dem die Kosten nur halb so hoch seien.

Police im Vorteil

Musterrechnung: Der Anleger investiert 250.000 Euro mit einer annualisierten Rendite von sechs Prozent. Was bleibt 20 Jahre später den Erben bei einem Erbschaftsteuersatz von 19 Prozent (ohne individuelle Freibeträge)? Die folgende Rechnung illustriert den Fall.

	Bankdepot	Investmentpolice
Startkapital	250.000 €	250.000 €
Jährliche Rendite (Buy and Hold)	6,0% p.a.	5,4% p.a. (nach 0,6% Kosten)
Brutto-Endwert nach 20 Jahren (gerundet)	800.000 €	716.000 €
Erbschaftsteuer (19 %)	-152.000 €	-136.000 €
Abgeltungssteuer (26,375 % auf Erträge)	-145.000 €	(keine Einkommen-/ Abgeltungssteuer)
Erbe (netto)	505.000 €	580.000 €

Quelle: Confidema

DETLEF POHL **FP**

FOTO: © WUNDERBILD / CONFIDEMA