

RUHESTANDSPLANUNG 2026

# Vom Vorsorgegespräch zur Generationenstrategie



Die Ruhestandsplanung steht vor einem grundlegenden Wandel. Was früher häufig mit der Berechnung einer Rentenlücke begann und mit dem Abschluss einer Zusatzvorsorge endete, entwickelt sich zunehmend zu einem strategischen Beratungsfeld mit erheblicher wirtschaftlicher und gesellschaftlicher Bedeutung. Steigende Lebenserwartung, wachsende Vermögenswerte und milliardenschwere Erbvolumina verändern die Anforderungen an Vermittler nachhaltig. Wer heute erfolgreich beraten möchte, denkt nicht mehr bis zum Rentenbeginn – sondern über Jahrzehnte und Generationen hinweg.

## LÄNGERE LEBENSZEIT VERÄNDERT DIE FINANZPLANUNG

Deutschland altert spürbar. Die Zahl der Menschen im Rentenalter wächst kontinuierlich, während die Gruppe der jungen Beitragszahler schrumpft. Gleichzeitig steigt die durchschnittliche Lebenserwartung weiter an. Für einen 65-Jährigen bedeutet das statistisch nicht selten eine Rentenphase von zwanzig Jahren oder mehr. Viele erreichen ein Alter von 85 oder sogar 90 Jahren.

Diese Entwicklung hat erhebliche Auswirkungen auf die Finanzplanung. Kapital muss länger tragen, Entnahmen müssen sorgfältiger kalkuliert werden und Inflationsrisiken gewinnen zusätzlich an Gewicht. Die gesetzliche Rente allein reicht in vielen Fällen nicht mehr aus, um den gewohnten Lebensstandard zu sichern. Ruhestandsplanung wird damit zu einer langfristigen Vermögensstrategie, die Sicherheit und Renditechancen intelligent miteinander verbinden muss.

## DREI LEBENSPHASEN, UNTERSCHIEDLICHE BERATUNGSSCHWERPUNKTE

Eine moderne Ruhestandsberatung orientiert sich zunehmend an drei Phasen, die jeweils unterschiedliche Anforderungen stellen. In der Phase zehn bis fünfzehn Jahre vor Renteneintritt steht die Strukturierung im Vordergrund. Kundinnen und Kunden benötigen Klarheit über ihre tatsächliche

Versorgungssituation. Einnahmen und Ausgaben im Alter müssen realistisch eingeschätzt, bestehende Verträge überprüft und gegebenenfalls angepasst werden. Die Frage, ob weiterhin renditeorientiert investiert oder stärker abgesichert werden sollte, gewinnt an Bedeutung. Vermittler übernehmen hier die Rolle des strategischen Planers, der Orientierung gibt und finanzielle Ziele konkretisiert.

Mit dem Eintritt in den Ruhestand verschiebt sich der Fokus vom Vermögensaufbau zur Vermögenssteuerung. Nun geht es darum, regelmäßige Einnahmen sicherzustellen, Kapital sinnvoll zu strukturieren und gleichzeitig flexibel zu bleiben. Auch im Ruhestand besteht häufig noch ein beachtlicher Anlagehorizont. Wer mit 65 Jahren in Rente geht, verfügt statistisch über viele weitere Jahre, in denen Kapital arbeiten kann. Eine vorschnelle Umschichtung in rein sicherheitsorientierte Anlagen kann daher Renditechancen verschenken. Entscheidend ist eine ausgewogene Strategie, die Fixkosten absichert und gleichzeitig Wachstumspotenziale erhält.

Ab einem Alter von etwa 70 Jahren rückt zunehmend das Thema Vermögensübertragung in den Mittelpunkt. Viele Kundinnen und Kunden beginnen bewusst, Vermögen auf die nächste Generation zu übertragen, um steuerliche Freibeträge zu nutzen und familiäre Konflikte zu vermeiden. Gleichzeitig zeigt sich, dass ein erheblicher Teil der Bevölkerung keine geregelte Nachfolgeplanung getroffen hat. Hier entsteht ein Beratungsfeld, das weit über die klassische Altersvorsorge hinausgeht.

## STEUERLICHE RAHMENBEDINGUNGEN ALS STRATEGISCHER FAKTOR

Die steuerliche Behandlung von Alterseinkünften beeinflusst die Ruhestandsplanung maßgeblich. Der steuerpflichtige Anteil der gesetzlichen Rente steigt schrittweise an

und führt dazu, dass Nettobetrachtungen immer wichtiger werden. Viele Ruheständler unterschätzen die tatsächliche Steuerbelastung im Alter.

Private Rentenversicherungen bieten hier einen anderen Ansatz, da lediglich der Ertragsanteil der Rente zu versteuern ist. Dieser fällt umso geringer aus, je später der Rentenbeginn erfolgt. Auch Kapitalauszahlungen können unter bestimmten Voraussetzungen steuerlich begünstigt sein.

Besondere Aufmerksamkeit verdient die Basisrente, insbesondere bei Selbstständigen oder Personen mit hohen Einkommen. Die Möglichkeit, Beiträge bis zu den geltenden Höchstgrenzen steuerlich abzusetzen, schafft einen erheblichen Hebel zur Optimierung der Gesamtstrategie. Gerade bei Abfindungen oder außergewöhnlichen Einkommenssituationen kann eine durchdachte Einbindung der Basisvorsorge zu erheblichen steuerlichen Vorteilen führen. »



Bilder: © Mein Geld Medien

### SICHERHEIT UND FLEXIBILITÄT IN DER ENTSPARPHASE

Eine der größten Herausforderungen in der Beratung liegt in der sogenannten Entsparphase. Während der Vermögensaufbau oft klar strukturiert ist, erfordert der Kapitalverzehr deutlich mehr Fingerspitzengefühl. Kundinnen und Kunden müssen entscheiden, wie viel Vermögen sie verbrauchen dürfen, ohne das Risiko einzugehen, im hohen Alter finanzielle Engpässe zu erleben. Die lebenslange garantierte Rente bietet hier maximale Planungssicherheit, da sie bis zum Lebensende gezahlt wird. Sie eignet sich insbesondere zur Deckung fixer monatlicher Ausgaben. Gleichzeitig wünschen sich viele Ruheständler Flexibilität und Zugriffsmöglichkeiten auf ihr Kapital, um spontane Ausgaben oder größere Investitionen tätigen zu können. Flexible Auszahlungspläne, bei denen das Kapital weiterhin am Markt investiert bleibt, können diese Anforderungen erfüllen.

In der Praxis zeigt sich, dass die Kombination beider Ansätze häufig die tragfähigste Lösung darstellt. Fixkosten werden durch garantierte Rentenzahlungen abgesichert, während darüber hinausgehendes Vermögen investiert bleibt und flexibel genutzt werden kann. Diese Balance zwischen Sicherheit und Flexibilität wird zum zentralen Erfolgsfaktor moderner Ruhestandsstrategien.



### VERERBEN UND VERSCHENKEN ALS WACHSTUMSMARKT

Neben der Absicherung des eigenen Lebensabends gewinnt das Thema Vermögensübertragung stark an Bedeutung. In Deutschland werden jährlich hohe Milliardenbeträge vererbt. Die Vermögenswerte vieler Haushalte sind in den vergangenen Jahren erheblich gestiegen, insbesondere durch steigende Immobilienpreise. Dadurch geraten steuerliche Freibeträge schneller an ihre Grenzen.

Frühzeitige Schenkungen ermöglichen es, Freibeträge mehrfach zu nutzen und Vermögen kontrolliert zu übertragen. Versicherungsbasierte Lösungen bieten dabei interessante Gestaltungsmöglichkeiten, etwa durch flexible Vertragsmodelle mit mehreren Versicherungsnehmern oder durch einkommensteuerfreie Todesfalleistungen. Sie ermöglichen eine strukturierte Generationenplanung, die sowohl steuerliche als auch familiäre Aspekte berücksichtigt.

Für Vermittler eröffnet sich hier ein strategisches Geschäftsfeld. Wer nicht nur den Ruheständler, sondern auch dessen Kinder oder Enkel in die Beratung einbindet, schafft langfristige Kundenbeziehungen und sichert Bestände über Generationen hinweg.

### GANZHEITLICHE BERATUNG ALS ZUKUNFTSMODELL

Ruhestandsplanung im Jahr 2026 ist weit mehr als eine Ergänzung zur gesetzlichen Rente. Sie verbindet Finanzplanung, Steuerstrategie, Kapitalmarktkompetenz und Nachfolgegestaltung zu einem ganzheitlichen Beratungskonzept. Vermittler werden dabei zunehmend zu Finanzarchitekten, die individuelle Lebensentwürfe begleiten und strukturieren.

Der demografische Wandel, steigende Vermögenswerte und wachsende steuerliche Komplexität sorgen dafür, dass der Beratungsbedarf weiter zunimmt. Wer



Kundinnen und Kunden durch alle Phasen des Ruhestands begleitet und dabei Sicherheit mit Flexibilität verbindet, positioniert sich nachhaltig als strategischer Partner – nicht nur für eine Lebensphase, sondern für ganze Generationen.

### ABSCHLUSS: DIE STUNDE DER STRATEGISCHEN RUHESTANDSBERATER

Die kommenden Jahre werden für die Versicherungs- und Finanzbranche entscheidend sein. Die geburtenstarken Jahrgänge treten sukzessive in den Ruhestand ein, Vermögenswerte erreichen neue Dimensionen und steuerliche Rahmenbedingungen verändern sich kontinuierlich. Gleichzeitig wächst das Bedürfnis vieler Menschen nach Sicherheit, Struktur und persönlicher Begleitung in einer Lebensphase, die finanziell und emotional gleichermaßen anspruchsvoll ist.

Ruhestandsplanung bedeutet heute mehr als Produktvermittlung. Sie erfordert Weitblick, strategisches Denken und die Fähigkeit, komplexe finanzielle, steuerliche und familiäre Zusammenhänge verständlich zu machen. Wer diese Kompetenz bietet, wird nicht als Verkäufer wahrgenommen, sondern als langfristiger Vertrauenspartner.

Gerade in der Kombination aus garantierten Rentenlösungen, flexiblen Investmentbausteinen und intelligenter

Vermögensübertragung liegt enormes Potenzial. Vermittler, die es verstehen, Sicherheit und Renditechancen auszubalancieren und gleichzeitig die nächste Generation einzubinden, sichern sich nicht nur einzelne Abschlüsse, sondern stabile Kundenbeziehungen über Jahrzehnte hinweg.

### FAZIT

Ruhestandsplanung 2026 ist kein Nischenthema – sie ist ein zentrales Zukunftsfeld der Branche. Längere Lebenszeiten, steigende Vermögenswerte und komplexere steuerliche Anforderungen machen eine ganzheitliche Beratung unverzichtbar. Erfolgreich sind jene Vermittler, die den Ruhestand nicht als Endpunkt, sondern als Beginn einer neuen strategischen Phase verstehen.

Wer Fixkosten absichert, Flexibilität ermöglicht und Vermögensübertragungen intelligent gestaltet, schafft echten Mehrwert. Und wer darüber hinaus Familien in die Planung einbindet, denkt nicht nur bis zum Lebensende – sondern generationenübergreifend.

Damit wird die Ruhestandsberatung zur Königsdisziplin moderner Finanzberatung – und zu einem nachhaltigen Wachstumsfeld für die Versicherungswirtschaft. •

**MEIN GELD**

Bilder: © Mein Geld Medien



INTERVIEW

## Ruhestand neu denken: Vom Sparer zum Strategen

„Mein Geld“ im Gespräch mit Christian Nuschele, Head of Distribution bei Standard Life, zu dem Thema ganzheitliche Ruhestandsplanung als strategisches Beratungsfeld zwischen Vermögensaufbau, Entsparphase und generationenübergreifender Vermögensstrukturierung

**Herr Nuschele, Sie betonen immer wieder die Bedeutung einer professionellen Ruhestandsplanung. Warum ist eine professionelle Ruhestandsplanung so wichtig?**

**Christian Nuschele:** Kunden sparen Jahrzehnte sehr diszipliniert für den Ruhestand und stehen dann vor der Frage, was mit dem Geld geschehen soll. Hier stellen wir in der Praxis leider fest, dass es keine Planung der zweiten Lebenshälfte gibt. Dies kann gravierende Auswirkungen haben, weil eine fehlende oder falsche Ruhestandsplanung den Erfolg der bisherigen Altersvorsorge gefährden kann. Dies kann in vielen Fällen bedeuten, dass am Ende des Geldes noch Leben übrig ist und man dann doch spät in unvorhergesehene finanzielle Probleme rutschen kann. Um dies zu vermeiden, ist es dringend zu empfehlen, rechtzeitig den Ruhestand gemeinsam mit einem unabhängigen Berater finanziell zu planen.

**Wo liegen die Chancen für Berater?**

**Christian Nuschele:** In den kommenden Jahren werden viele Babyboomer in Rente gehen und genau vor der Frage stehen, wie der Ruhestand finanziell optimal ausgestaltet werden kann. Dies bedeutet, dass es auch im Bestand der Berater Kunden gibt, die großen Bedarf an Ruhestandsplanung haben, ohne dass er ihnen womöglich bewusst ist. Hier sollten sich Berater ein Konzept überlegen, wann und mit welchen Argumenten sie ihre Kunden ansprechen. Wenn den Kunden die Wichtigkeit der Ruhestandsplanung aufgezeigt wird, sind sie sehr offen dafür und auch bereit, sich durch den gesamten Ruhestand hindurch beraten zu lassen.

**Herr Nuschele, Sie beschreiben die Ruhestandsplanung 2026 als Generationenstrategie statt als klassisches Vorsorgegespräch. Was muss sich konkret im Mindset von Vermittlern verändern,**

**damit sie vom „Rentenlücken-Rechner“ zum strategischen Finanzarchitekten werden?**

**Christian Nuschele:** Vielleicht ist es etwas überraschend, am Anfang steht für mich aber ein psychologischer Faktor. Viele Berater beschäftigen sich noch sehr stark mit dem Vermögensaufbau. Ruhestandsplanung ist ein neues Thema, für das sie die notwendige Offenheit zeigen müssen. Danach geht es dann eher um organisatorische Punkte, beispielsweise muss entschieden werden, welche Leistungen wirklich professionell angeboten werden können oder welche Strukturen und Prozesse im Unternehmen angepasst werden müssen. Natürlich brauchen Berater die entsprechende Aus- beziehungsweise Weiterbildung, um dieses komplexe Thema entsprechend qualifiziert beim Kunden anzusprechen. All das ist zwar mit Aufwand verbunden, der sich aber vor dem Hintergrund des großen Potenzials lohnt.

**Viele Berater sind stark im Vermögensaufbau, aber unsicher in der Entsparphase. Wo sehen Sie die größten Beratungsfehler beim Übergang vom Kapitalaufbau zur Kapitalnutzung – und welche Rolle spielen garantierte Rentenlösungen im Vergleich zu flexiblen Investmentmodellen?**

**Christian Nuschele:** Der größte Fehler ist sicher, aus der erwähnten Unsicherheit heraus die Ruhestandsplanung beim Kunden gar nicht anzusprechen. Darüber hinaus halte ich es auch für falsch, dass das angesparte Kapital immer noch so wenig verrentet wird. Eine vollgarantierte Rente

ist hervorragend geeignet, um die laufenden fixen Ausgaben im Alter mit garantierten fixen Einnahmen zu decken. Es sollte aber nicht mehr verrentet werden, als dafür notwendig ist. Das übrige Kapital sollte weiter renditeorientiert angelegt werden, eine hohe Flexibilität bei Ein- und Auszahlungen bieten und eine steueroptimierte Vermögensübertragung zu Lebzeiten ermöglichen. In den meisten Fällen ist die Kombination aus garantierter Rentenlösung und flexiblen Fondspolice die passende Lösung.

**Sie haben das Thema Erben und Schenken erwähnt: 400 Milliarden Euro werden jährlich vererbt. Wie können Vermittler es konkret schaffen, nicht nur den Ruheständler, sondern auch Kinder und Enkel strategisch einzubinden – ohne dabei aufdringlich zu wirken?**

**Christian Nuschele:** Aus meiner Sicht ist es vor allem wichtig, dass Berater über ein hohes Maß an Empathie verfügen und sehr gut zuhören können, um die familiären Zusammenhänge genau zu verstehen. Dazu kommen die notwendigen fachlichen Qualifikationen und ein Grundwissen zu Steuern, Testament und Vorsorgevollmachten. Ruheständler und deren Kinder beziehungsweise Enkel von den steuerlichen Vorteilen einer Vermögensübertragung zu Lebzeiten zu überzeugen, dürfte häufig noch recht einfach sein. Die Kinder und Enkelkinder dann aber ebenfalls als Kunden zu behalten, ist dagegen sehr schwierig. Auch hier sind neben Qualifikation auch Emotionalität und viel Fingerspitzengefühl gefragt.

**Vielen Dank für das Gespräch.**



Eine fehlende oder falsche Ruhestandsplanung kann den Erfolg der bisherigen Altersvorsorge gefährden.