



Die Diskussionsteilnehmer von links

Bernd Rexer, Allianz Lebensversicherung
Anna Büchling, Inter Versicherungsgruppe
Christian Nuschele, Standard Life Deutschland

FOTO: FLORIAN SONNTAG

„Produkte sind das Ergebnis guter Beratung“

Ruhestandsplanung entwickelt sich vom Nischenthema zum strategischen Zukunftsgeschäft für Vermittler und Versicherer. Darüber diskutieren Bernd Rexer, Projektmanager Vertrieb bei der Allianz Lebensversicherung, Anna Büchling, Key Account Managerin und Spezialistin für Ruhestandsplanung und seit Juni 2025 verantwortlich für den Aufbau dieses Geschäftsfeldes bei der Inter Versicherungsgruppe, und Christian Nuschele, Head of Distribution Germany & Austria bei Standard Life Deutschland, und. Im Gespräch erläutern sie, warum die Entsparphase künftig wichtiger wird als der Vermögensaufbau, weshalb Beratung den Produktverkauf zunehmend ersetzt und welche Chancen sich daraus für Vermittler ergeben.

Roundtable: FRANK O. MILEWSKI, CASH.

Vor knapp einem Jahr haben wir bereits intensiv über die Ruhestandsplanung gesprochen. Seitdem dürfte sich einiges getan haben – sowohl bei den Anbietern als auch im Markt. Welche Entwicklungen beobachten Sie heute? Herr Rexer, beginnen wir mit Ihnen.

Rexer: Seit unserem letzten Gespräch ist viel passiert – sowohl bei mir persönlich als auch bei der Allianz. Wir hatten das Thema Ruhestandsplanung bereits gebündelt, Beratungsunterlagen entwickelt und unseren Vertriebspartnern erste Konzepte zur Verfügung gestellt. Direkt danach haben wir gemeinsam mit dem Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften (ifa) in Ulm sowie Professor Jochen Ruß ein neues Projekt gestartet. Uns wurde klar, dass viele Vermittler das Potenzial der Ruhestandsplanung zwar erkennen, aber häufig vor derselben Frage stehen: Wie setze ich das in der Praxis um?

Genau hier haben wir eine Marktlücke gesehen. Es gibt einige Spezialisten, die mit professionellen Tools arbeiten und das Thema hervorragend beherrschen. Gleichzeitig gibt es aber viele Vermittler, denen der Einstieg schwerfällt. Deshalb haben wir ein Beratungskonzept entwickelt, das genau diesen Einstieg erleichtert. Anfang des Jahres wurde es fertiggestellt und anschließend gemeinsam mit zahlreichen Veranstaltungen ausgerollt. Heute können wir unseren Vertriebspartnern für die Ruhestandsplanung ein vollständiges Unterstützungspaket anbieten.

Herr Nuschele, Standard Life beschäftigt sich schon seit vielen Jahren intensiv mit diesem Thema. Gab es bei Ihnen ebenfalls größere Veränderungen?

Nuschele: Revolutionär Neues nicht. Aber wir sehen, dass sich der Markt langsam dafür nachhaltig verändert. Mein Eindruck ist, dass die Branche zunehmend versteht, dass Altersvorsorgeplanung und Ruhestandsplanung zwei unterschiedliche Disziplinen sind. Gleichzeitig entstehen Geschäftsmodelle, mit denen sich Ruhestandsplanung wirtschaftlich erfolgreich betreiben lässt. Ich erinnere mich an ein Gespräch mit den Vorständen eines großen Vertriebs. Dort hieß es: „Wir beschäftigen uns seit Jahren mit Ruhestandsplanung, haben Berater ausgebildet – trotzdem passiert zu wenig.“

Genau hier setzen wir an. Es reicht eben nicht aus, Wissen zu vermitteln. Entscheidend ist, Vermittler dabei zu unterstützen, das Thema tatsächlich in ihren Beratungsalltag zu integrieren. Deshalb haben wir unser Angebot an Workshops erweitert und begleiten die Umsetzung heute deutlich intensiver. Die Nachfrage zeigt, dass der Bedarf vorhanden ist. Ich glaube außerdem, dass die gemeinsame Öffentlichkeitsarbeit der vergangenen Jahre Wirkung zeigt. Selbst große Marktteilnehmer entwickeln inzwischen umfangreiche Leitfäden zur Ruhestandsplanung. Das wäre vor wenigen Jahren noch kaum vorstellbar gewesen.

Frau Büchling, Sie haben zum 1. Juni zur Inter gewechselt. Welche Rolle spielt die Ruhestandsplanung dort?

Büchling: Für mich ist das eine ausgesprochen spannende Aufgabe.

„Wir haben ein Beratungskonzept entwickelt, das den Einstieg in die Ruhestandsplanung erleichtert.“

Bernd Rexer

Ich beschäftige mich bereits seit 2012 mit Ruhestandsplanung – insbesondere in Verbindung mit Einmalbeiträgen. Über die Jahre ist daraus eine echte Leidenschaft geworden. Seit meinem Wechsel zur Inter kann ich meine Erfahrungen vollständig einbringen. Wir bauen das Thema praktisch neu auf – von den Beratungsunterlagen über digitale Prozesse bis hin zur Einbindung in unser MaklerPortal.

Besonders wichtig ist uns die Verzahnung mit den Themen Erben und Schenken. Ruhestandsplanung endet eben nicht bei der Einkommenssicherung, sondern umfasst auch Vermögensübertragungen und Nachfolgefragen. Mich reizt vor allem die Möglichkeit, dieses Geschäft skalierbar aufzubauen. Es ist etwas Besonderes, ein Thema, das bislang eher eine Nebenrolle gespielt hat, innerhalb eines Versicherungskonzerns von Grund auf neu entwickeln zu können und ganz wichtig, Makler dabei zu unterstützen, Fallstricke des Erbschafts- und Schenkungsrechts zu vermeiden.

Dabei profitieren wir von den Erfahrungen der vergangenen Jahre – sowohl von erfolgreichen Konzepten als auch von den typischen Fallstricken. Dieses Wissen fließt jetzt direkt in den Aufbau neuer Beratungsprozesse ein.

Noch vor wenigen Jahren war Ruhestandsplanung ein Nischenthema. Heute beschäftigen sich nahezu alle großen Marktteilnehmer damit. Was hat diesen Wandel ausgelöst? Sind es vor allem die Demografie und die Unsicherheit rund um die gesetzliche Rente – oder verändert sich das Beratungsgeschäft grundsätzlich?

Rexer: Die Demografie ist sicherlich der wichtigste Treiber. Sie zeigt sich längst nicht mehr nur in Statistiken des Statistischen Bundesamts, sondern ganz konkret in den Beständen unserer Vermittler.

Unsere Vertriebspartner sind gemeinsam mit ihren Kunden älter geworden – und damit verändern sich automatisch auch die Beratungsanlässe.

Viele Jahre stand der Vermögensaufbau im Mittelpunkt: Wie spare ich möglichst effizient für den Ruhestand? Heute beschäftigen sich dieselben Kunden mit einer völlig anderen Frage: Was mache ich mit meinem Vermögen, wenn der Ruhe-

„Besonders wichtig ist uns die Verzahnung mit den Themen Erben und Schenken.“

Anna Büchling

stand beginnt? Damit verschiebt sich der Beratungsfokus grundlegend. Es geht nicht mehr ausschließlich um Produkte, sondern um die Gestaltung einer Lebensphase, die heute zwanzig oder dreißig Jahre dauern kann.

Mit Blick auf den Ruhestand rücken weitere Themen in den Fokus. Wie entwickelt sich mein Einkommen? Wie sichere ich meinen Lebensstandard? Wie verändert sich mein Alltag? Welche finanziellen Reserven brauche ich später möglicherweise für Pflege oder gesundheitliche Einschränkungen? Genau hier setzt Ruhestandsplanung an. Das bedeutet: Die Zielgruppe verändert sich – und damit auch das Geschäftsmodell der Vermittler. ➤



Christian Nuschele: „Die eigentliche Herausforderung ist, Kunden verständlich zu vermitteln, dass ihr Vermögen möglicherweise länger reichen muss als sie heute erwarten.“

Menschen mit so vielen Informationen konfrontiert wie heute. Digitalisierung, soziale Medien und Künstliche Intelligenz sorgen für eine enorme Informationsflut. Das führt aber nicht automatisch zu besseren

Nuschele: Ganz genau. Wir arbeiten ausschließlich mit ungebundenen Vertriebspartnern und beobachten dieselbe Entwicklung. Die Bestände altern, der Beratungsbedarf steigt. Einem Fünfzigjährigen kann ich heute nicht einfach ein neues Altersvorsorgeprodukt verkaufen, ohne zunächst zu prüfen, was bereits vorhanden ist. Hat die ursprüngliche Planung funktioniert? Haben sich die Lebensumstände verändert? Welche Ziele verfolgt der Kunde heute? Diese Fragen gewinnen deutlich an Bedeutung.

Hinzu kommt ein weiterer Aspekt: Auch die Vermittler selbst werden älter. Als ich bei Standard Life begonnen habe, lag das Durchschnittsalter unserer Vertriebspartner bei gut fünfzig Jahren. Heute bewegen wir uns eher in Richtung sechzig.

Viele Berater beschäftigen sich inzwischen mit denselben Fragen wie ihre Kunden: Wie sieht mein eigener Ruhestand aus? Wie entwickle ich mein Unternehmen weiter? Wie sichere ich meinen Bestand? Dadurch wächst automatisch das Interesse an einer strukturierten Ruhestandsplanung. Gleichzeitig verändert sich das wirtschaftliche Umfeld. Die Sparfähigkeit vieler Haushalte ist gesunken. Höhere Lebenshaltungskosten, Inflation und wirtschaftliche Unsicherheit sorgen dafür, dass Beratung wichtiger wird als früher.

Aus meiner Sicht entwickelt sich Ruhestandsplanung deshalb zu einem eigenständigen Geschäftsmodell.

Frau Büchling, Sie betrachten das Thema stark aus Vertriebsicht. Welche Veränderungen erleben Sie im Markt?

Büchling: Ich sehe zwei Entwicklungen. Die erste betrifft die Vermittler selbst. Viele stehen kurz vor dem Ruhestand und überlegen, wie sie ihren Bestand möglichst werthaltig an einen Nachfolger übergeben können. Wer frühzeitig auf Wiederanlage, Einmalbeiträge und Ruhestandsplanung setzt, verbessert häufig auch die Qualität seines Bestands. Das macht Unternehmen attraktiver und eröffnet zusätzliche Geschäftsmöglichkeiten.

Die zweite Entwicklung betrifft die Kunden. Noch nie waren

Entscheidungen. Im Gegenteil: Viele Kunden fühlen sich eher verunsichert und wünschen sich jemanden, der Orientierung gibt. Genau darin liegt die große Chance der Ruhestandsplanung. Wer bereit ist, sich intensiv mit der gesamten Vermögenssituation eines Kunden auseinanderzusetzen, schafft Vertrauen und hebt sich deutlich vom klassischen Produktverkauf ab.

Ein weiterer Punkt scheint die Wiederanlage zu sein. Immer mehr Lebensversicherungen werden fällig. Entsteht dadurch ein zusätzlicher Beratungsbedarf?

Rexer: Definitiv. Früher endete für viele Versicherer die Kundenbeziehung mit der Auszahlung einer Lebensversicherung. Heute beobachten wir etwas anderes. Vor allem in der Altersgruppe zwischen

Anfang sechzig und Ende sechzig entstehen viele neue Einmalbeitragsgeschäfte. Die Kunden fragen sich: Was mache ich jetzt mit meinem Geld?

Genau das ist der ideale Einstieg in eine umfassende Ruhestandsplanung. Es geht eben nicht nur um die Wiederanlage eines einzelnen Vertrags. Es geht darum, die gesamte Vermögenssituation zu be-

„Ruhestandsplanung entwickelt sich zu einem eigenen Geschäftsmodell.“

Christian Nuschele

trachten und gemeinsam einen Plan für die nächsten Jahrzehnte zu entwickeln. Dabei entstehen häufig weitere Themen – etwa Vermögensübertragungen, Schenkungen oder Nachfolgefragen.

Das heißt: Die Auszahlung einer Lebensversicherung markiert heute nicht mehr das Ende der Kundenbeziehung, sondern oft den Beginn einer neuen Beratungsphase. ➤



Bernd Rexer: „Vor allem in der Altersgruppe zwischen Anfang sechzig und Ende sechzig entstehen viele neue Einmalbeitragsgeschäfte.“

Nuschele: Genau das ist der entscheidende Punkt. Ruhestandsplanung beginnt dort, wo klassische Altersvorsorge aufhört. Früher lag der Schwerpunkt darauf, Vermögen aufzubauen. Heute geht es zunehmend darum, dieses Vermögen intelligent zu strukturieren, sinnvoll einzusetzen und über viele Jahre hinweg zu begleiten. Das verändert nicht nur die Beratung – sondern das gesamte Geschäftsmodell.

Wenn ich Ihre Ausführungen zusammenfasse, verändert sich nicht nur die Zielgruppe. Es verändert sich auch die Rolle des Vermittlers. Reicht es künftig noch aus, Produkte zu vermitteln, oder entwickelt sich Ruhestandsplanung zu einem eigenständigen Beratungsansatz?

Nuschele: Ich bin überzeugt, dass sich ein eigener Beratungsansatz entwickelt. Unsere Branche war jahrzehntelang stark produktorientiert. Im Mittelpunkt stand meist der Abschluss einer Altersvorsorge oder einer Lebensversicherung. Danach wurde der Vertrag häufig über viele Jahre kaum noch aktiv begleitet. Genau das funktioniert künftig immer weniger.

Ruhestandsplanung ist kein einmaliges Beratungsgespräch, sondern ein fortlaufender Prozess. Die Fragen verändern sich ständig – mit fünfzig genauso wie mit sechzig oder siebzig Jahren. Deshalb wird die eigentliche Beratungsleistung künftig deutlich wichtiger als das einzelne Produkt. Der Kunde erwartet jemanden, der seine gesamte finanzielle Situation versteht, Entwicklungen frühzeitig erkennt und ihn langfristig begleitet.

Das setzt allerdings voraus, dass Vermittler deutlich tiefer in die finanzielle Situation ihrer Kunden einsteigen als bisher.

Nuschele: Genau darin liegt die eigentliche Herausforderung. Wer Ruhestandsplanung ernsthaft betreiben möchte, muss die gesamte Vermögenssituation kennen. Dazu gehören Immobilien, Wertpapierdepots, Rentenansprüche, Liquiditätsreserven ebenso wie familiäre Strukturen oder geplante Vermögensübertragungen. Viele Kunden öffnen sich dabei verständlicherweise nicht sofort. Und auch manche Vermittler scheuen sich davor, so persönliche Fragen zu stellen. Deshalb braucht Ruhestandsplanung vor allem eines: Vertrauen. Der Kunde muss verstehen, warum diese Informationen notwendig sind und welchen konkreten Mehrwert eine ganzheitliche Planung bietet. *Frau Büchling, erleben Sie diese Zurückhaltung ebenfalls?*

Büchling: Ja. Viele Berater fühlen sich in der klassischen Ansparberatung sehr sicher. Cashflow-Planung während der Ruhestandsphase oder die Möglichkeit steueroptimiert zu Schenken sind dagegen deutlich anspruchsvoller. Es geht plötzlich um Fragen wie: Wie lange reicht das Vermögen? Wie hoch darf die monatliche Entnahme sein? Welche Reserven werden später möglicherweise für Pflege oder gesundheitliche Einschränkungen benötigt?

Hinzu kommen sehr persönliche Gespräche über Familie, Erben oder Schicksalsschläge. Viele Vermittler haben Respekt davor. Dabei sind genau diese Gespräche häufig der Beginn einer besonders intensiven Kundenbeziehung.

Herr Rexer, Sie haben vorhin gesagt, Ruhestandsplanung sei eigentlich gar nicht so kompliziert. Ist das nicht etwas provokant formuliert?

Rexer: Natürlich. Aber bewusst. Wenn ich sehe, mit welchen Themen sich Vermittler heute bereits beschäftigen, dann gehört Ruhe-

standsplanung aus meiner Sicht nicht zu den komplexesten Aufgaben. Betriebliche Altersversorgung, Steuerrecht, Riester, Basisrente oder ständig neue gesetzliche Regelungen verlangen heute bereits ein enormes Fachwissen.

Ruhestandsplanung ist anders. Sie ist breiter angelegt. Aber nicht zwangsläufig schwieriger. Man beginnt mit wenigen Grundfragen: Wie hoch ist der finanzielle Bedarf? Welche Einnahmen stehen dauerhaft zur Verfügung? Welche Vermögenswerte sind vorhanden? Welche Ziele verfolgt der Kunde? Aus diesen Antworten entsteht Schritt für Schritt ein individueller Plan.

Dennoch scheint mir nicht jeder Vermittler automatisch der richtige Ruhestandsplaner zu sein.

Nuschele: Da stimme ich vollkommen zu. Man kann vieles lernen. Es gibt Lehrgänge, Zertifikate und Studiengänge. Aber Wissen allein reicht nicht. Der entscheidende Unterschied entsteht erst in der Praxis. Ruhestandsplanung funktioniert nicht nebenbei.

Wer vormittags Gewerbeversicherungen verkauft und nachmittags gelegentlich Ruhestandsplanung anbietet, wird sich kaum als Spezialist positionieren können. Man braucht einen klaren Fokus. Nur dann entsteht auch beim Kunden das notwendige Vertrauen.

„Wer frühzeitig auf Ruhestandsplanung setzt, verbessert häufig auch die Qualität seines Bestands.“

Anna Büchling

Bedeutet das, dass wir künftig deutlich mehr Spezialisierung sehen werden?

Nuschele: Davon bin ich überzeugt. Ich erinnere mich an einen erfolgreichen Makler, der mir einmal sagte: „Ruhestandsplanung brauche ich nicht. Ich habe doch alles geregelt.“ Ich habe ihn gefragt: „Und was passiert eigentlich, wenn Sie morgen nicht mehr arbeiten? Wie verändert sich Ihr Alltag? Ihr soziales Umfeld? Ihr Lebensrhythmus? Haben Sie wirklich alle finanziellen Fragen beantwortet?“ Nach diesem Gespräch bat er mich, ihm doch einmal einen Spezialisten vorbeizuschicken.

Ruhestandsplanung beginnt häufig erst dort, wo Menschen erkennen, dass Vermögen allein noch keinen gelungenen Ruhestand garantiert.

Frau Büchling, Sie haben Ihr Geschäftsmodell vollständig auf dieses Thema ausgerichtet. Welche Erfahrungen haben Sie gemacht?

Büchling: Fokus ist der entscheidende Erfolgsfaktor. Ich habe mein eigenes früheres Beratungsgeschäft konsequent auf Ruhestandsplanung ausgerichtet. Dadurch entstanden jeden Monat zahlreiche qualifizierte Anfragen. Interessant ist aber etwas anderes: Viele Vermittler schaffen den Einstieg hervorragend. Sie versenden Newsletter, führen erste Gespräche und erstellen Angebote. Danach verliert sich der Prozess häufig. Genau in diesem Moment übernehmen Banken oder andere Wettbewerber die weitere Betreuung.

Deshalb reicht ein guter Erstkontakt nicht aus. Ruhestandsplanung verlangt konsequentes Nachfassen und einen klar strukturierten Beratungsprozess bis zur endgültigen Entscheidung des Kunden.

Das bedeutet also: Der eigentliche Wettbewerb findet künftig weniger über Produkte statt als über Beratungsqualität.

Rexer: Ganz genau. Produkte bleiben wichtig. Aber sie sind künftig eher das Ergebnis einer guten Beratung als deren Ausgangspunkt. Der eigentliche Mehrwert entsteht dadurch, dass Vermittler ihre Kunden langfristig begleiten und immer wieder gemeinsam überprüfen, ob der ursprüngliche Plan noch zur aktuellen Lebenssituation passt. Genau darin liegt aus meiner Sicht die Zukunft unseres Geschäfts. Ein zentrales Element der Ruhestandsplanung ist die Entsparphase. Jahrzehntlang stand vor allem der Vermögensaufbau im Mittelpunkt. Heute geht es zunehmend um die Frage: Wie setze ich mein Vermögen im Ruhestand sinnvoll ein?

Nuschele: Genau darin liegt der eigentliche Paradigmenwechsel. Während die Ansparphase für viele Vermittler zum Tagesgeschäft gehört, ist die Entsparphase noch vergleichsweise neu. Dabei entscheidet gerade sie darüber, ob ein Kunde seinen Lebensstandard langfristig halten kann. Dazu braucht es eine klare Planung. Welcher Vermögenstopf dient der laufenden Versorgung? Welche Reserven bleiben unangetastet? Welche Gelder können weiterhin renditeorientiert investiert werden? Im internationalen Umfeld wird dafür häufig mit Cashflow-Modellen gearbeitet. In Deutschland stehen wir hier noch am Anfang. Die gute Nachricht ist: Die notwendigen Produkte existieren längst. Entscheidend ist nicht das einzelne Produkt, sondern die sinnvolle Kombination und ihre Einbettung in einen langfristigen Finanzplan.

Rexer: Für mich beginnt Ruhestandsplanung mit einer einfachen Frage: Was braucht der Kunde wirklich? Zunächst muss geklärt werden, welcher Teil des Einkommens zwingend gesichert sein muss und welche Ausgaben darüber hinaus den persönlichen Lebensstandard bestimmen. Darauf aufbauend entsteht Schritt für Schritt ein individueller Plan. Dieser umfasst nicht nur laufende Einnahmen und Liquiditätsreserven, sondern auch eine ruhestandsgerechte Anlagestruktur und Themen wie die Vermögensnachfolge. Es geht also nicht nur darum, das passende Produkt zu finden, sondern Vermögen

so zu strukturieren, dass es über Jahrzehnte hinweg zum Leben des Kunden passt.

Büchling: In der Praxis hat sich die Aufteilung des Vermögens nach Anlagehorizonten bewährt. Kurzfristige Liquidität, mittelfristige Sicherheit und langfristige Renditechancen müssen sauber voneinander getrennt werden. Gleichzeitig verändern sich die Bedürfnisse der Kunden permanent. Die

„Ruhestandsplanung braucht vor allem eines: Vertrauen“

Christian Nuschele

vergangenen Jahre haben gezeigt, wie stark Krisen, Inflation oder Zinsänderungen das Sicherheitsbedürfnis beeinflussen können. Deshalb muss eine Ruhestandsplanung regelmäßig überprüft und angepasst werden.

Menschen verbringen heute zwanzig oder dreißig Jahre im Ruhestand. Welche Auswirkungen hat diese Entwicklung?



FOTO: FLORIAN SONNTAG



Anna Büchling: „Ruhestandsplanung verlangt konsequentes Nachfassen und einen klar strukturierten Beratungsprozess.“

Nuschele: Langlebigkeit ist keine Belastung für die Beratung – sie ist ihr wichtigster Anlass. Viele Menschen unterschätzen ihre eigene Lebenserwartung erheblich. Genau deshalb wird häufig zu defensiv geplant. Die eigentliche Herausforderung besteht darin, Kunden verständlich zu vermitteln, dass ihr Vermögen möglicherweise länger reichen muss als sie heute erwarten.

Rexer: Wir sprechen häufig über Rendite. Eigentlich sollten wir viel stärker über Sicherheit sprechen. Niemand weiß, ob er achtzig, fünf- undachtzig oder fünfundneunzig Jahre alt wird. Genau deshalb erfüllen lebenslange Renten und andere Absicherungslösungen eine wichtige Funktion. Sie schützen davor, dass das Geld vor dem Leben endet.

Büchling: Aus meiner Sicht wird die Sofortrente deshalb künftig deutlich an Bedeutung gewinnen. Sie bietet lebenslange Sicherheit und reduziert gleichzeitig das Haftungsrisiko in der Beratung. Sie wird künftig ein wesentliches Element moderner Ruhestandsplanung sein – allerdings immer eingebettet in ein ganzheitliches Konzept, das parallel zur Rentenzahlung mindestens auch die langfristigen Renditechancen adressiert.

Viele Beratungsprozesse werden heute digital durchgeführt. Funktioniert das auch bei einem so sensiblen Thema wie der Ruhestandsplanung?

Büchling: Absolut. Ich habe über Jahre hinweg nahezu vollständig digital beraten – auch komplexe Vermögenssituationen. Entscheidend ist nicht der Ort des Gesprächs, sondern die Qualität der dennoch persönlichen Video-Beratung, aus der sich das Vertrauen der Kunden schöpft. Gerade ältere Kunden werden häufig unterschätzt. Viele nutzen digitale Medien heute selbstverständlich und erwarten diese Form der Kommunikation sogar.

Nuschele: Ich sehe die Zukunft vor allem hybrid. Digitale Prozesse schaffen Effizienz. Persönliche Gespräche bleiben aber dort wichtig, wo Vertrauen aufgebaut oder familiäre Entscheidungen getroffen werden müssen. Beides wird künftig nebeneinander bestehen.

Rexer: Hinzu kommen moderne CRM-Systeme und künftig verstärkt Künstliche Intelligenz. Sie können Vermittler frühzeitig auf Beratungsanlässe aufmerksam machen und Prozesse strukturieren. Das eigentliche Beratungsgespräch werden sie jedoch nicht ersetzen. *Wenn Ruhestandsplanung tatsächlich zum Zukunftsgeschäft wird – welche Unterstützung erwarten Vermittler heute von Produktanbietern?*

Nuschele: Vor allem Orientierung. Sie wünschen sich praxistaugliche Konzepte, Schulungen, digitale Werkzeuge und den Austausch mit Kollegen, die das Thema bereits erfolgreich umgesetzt haben.

Rexer: Unser Ziel ist es, Vermittler Schritt für Schritt an das Thema heranzuführen. Wichtig ist vor allem, überhaupt anzufangen. Mit wachsender Erfahrung entsteht auch Sicherheit.

Büchling: Aus Vertriebsicht zählen vor allem schnelle Unterstützung, gut verständliche Unterlagen und eine hohe Erreichbarkeit. Wenn Vermittler spüren, dass sie im Beratungsprozess nicht allein sind, entsteht schnell Begeisterung für dieses Geschäftsfeld.

Gibt es politische Rahmenbedingungen, die verbessert werden sollten?

Rexer: Entscheidend ist, dass private Vorsorge auch künftig attraktiv bleibt und langfristig

„Ruhestandsplanung ist breiter angelegt, aber nicht zwangsläufig schwieriger.“

Bernd Rexer

verlässliche Rahmenbedingungen bestehen. Davon profitieren dann Kunden, Vermittler und wir als Produktanbieter.

Nuschele: Ich wünsche mir mehr Flexibilität zwischen den einzelnen Vorsorgesystemen. Gerade beim Übergang in den Ruhestand sollten unterschiedliche Versorgungssysteme einfacher miteinander kombiniert werden können.

Büchling: Auch im Bereich Erben und Schenken wünsche ich mir Planungssicherheit. Verlässliche steuerliche Rahmenbedingungen erleichtern langfristige Vermögensplanung erheblich. **C.**