Ruhestandsplanung ist ein Beratungs- und kein Produktthema

Interview Christian Nuschele

Warum Makler die Ruhestandsplanung ihrer Kunden möglichst frühzeitig ansprechen sollten, worauf es in der Auszahlphase ankommt und welche Chancen sich daraus für die Beratung ergeben, verrät Christian Nuschele, Standard Life, im Interview.

12:00 Uhr | 19. November | 2026

Hej Finn!

Spezial: Ruhestandsplanung richtig beraten



| Quelle: iStock

***procontra:* Warum wird die Auszahlphase während des Ruhestands im Vergleich zur Ansparphase in der Beratung noch immer unterschätzt?**

Christian Nuschele: Altersvorsorgeplanung und Ruhestandsplanung wurden und werden häufig gleichgesetzt, obwohl es zwei unterschiedliche Dinge sind. Über die Jahre haben sich alle daran gewöhnt, dass der Schwerpunkt der Vorsorgeberatung darauf lag, eine Lücke zu berechnen und sie zu schließen. Dafür wurden Berechnungswerkzeuge entwickelt und Produkte vermittelt. Das war und ist wichtig und richtig.

Aber wir müssen auch überlegen, wie die zweite Hälfte des Lebens finanziell gestaltet werden soll. Wie wird das vorhandene Vermögen eingesetzt? Welche Einkünfte werden wann benötigt? Genau hier setzt die Ruhestandsplanung an. Viele Vermittler sind es nicht gewohnt, sich mit dieser komplexeren Materie auseinanderzusetzen. Hinzu kommt, dass die Beratung für Kunden unangenehm werden kann. Wer sich mit der eigenen finanziellen Situation beschäftigt, wird möglicherweise feststellen, dass die bisherigen Vorsorgebemühungen nicht ausreichen. Umso wichtiger ist es, dass Vermittler das Thema ansprechen und nicht auf die Kunden warten.

***procontra:* Wann sollte denn ein Kunde am besten angesprochen werden?**

Nuschele: Als groben Einstieg würde ich das Alter von 50 Jahren empfehlen, um Bilanz zu ziehen, und die zweite Lebenshälfte zu planen. Es ist kein Fehler, schon mit 45 anzufangen. Und wenn sich jemand erst mit 55 damit beschäftigt, ist auch nichts verloren.

Um den 50. Geburtstag herum ist die berufliche Situation häufig relativ gefestigt. Die Wohnsituation und die familiären Verhältnisse lassen sich besser einschätzen, und bei der betrieblichen und privaten Altersvorsorge wird zunehmend deutlich, was die bisherigen Entscheidungen gebracht haben. Man kann überprüfen, ob die Vorsorge ausreicht und wo gegebenenfalls nachjustiert werden muss. Bis zum Ruhestand bleiben dann noch 15 bis 17 Jahre, in denen sich einiges gestalten lässt.

Mit 60 wird die Planung dann noch konkreter. Wann möchte der Kunde in den Ruhestand? Wie sieht die gesundheitliche Situation aus, und welche finanziellen Entscheidungen stehen an? Aber auch Menschen, die bereits im Ruhestand sind, sollten nicht aus dem Blick geraten. Zwischen 60 und 70 Jahren ist der Liquiditätsbedarf häufig besonders hoch, weil viele Menschen ihre neu gewonnene Zeit aktiv nutzen. Später können die Ausgaben sinken, bevor sie durch Gesundheits- und Pflegekosten wieder steigen. Ruhestandsplanung bedeutet kontinuierliche Betreuung und ist deshalb auch nach dem Renteneintritt wichtig.

***procontra:* Viele Kunden wünschen sich Sicherheit, Rendite und Flexibilität. Wie können Vermittler unter dieser Maxime eine passende Strategie für die Auszahlphase entwickeln?**

Nuschele: Der Ausgangspunkt sollte nicht unbedingt die Frage sein, wie viel Risiko jemand grundsätzlich eingehen möchte. Entscheidend ist vielmehr: Wofür wird welches Geld wann benötigt? Schließlich kann der Ruhestand 25 oder sogar 30 Jahre dauern. In dieser Zeit müssen unterschiedliche finanzielle Bedürfnisse abgedeckt werden.

Zunächst geht es um den laufenden Lebensunterhalt. Miete, regelmäßige Rechnungen und andere Ausgaben sollten möglichst durch verlässliche Einkünfte gedeckt sein. Dafür kommen beispielsweise die gesetzliche Rente, eine Pension, Leistungen aus Versorgungswerken oder eine betriebliche Altersversorgung infrage. Auch eine Sofortrente kann ein sinnvoller Baustein sein, wenn dadurch ein lebenslanges Einkommen gesichert wird.

Daneben gibt es Geld, mit dem Menschen ihren Ruhestand gestalten möchten: für Reisen, Freizeitaktivitäten oder größere Anschaffungen. Dieses Kapital sollte flexibel zur Verfügung stehen. Es wird möglicherweise früher benötigt, möglicherweise kann es aber auch länger investiert bleiben. Entsprechend unterschiedlich können die Anlageentscheidungen ausfallen.

Ein weiterer Baustein ist das Vermögen, das später für Pflegekosten vorgesehen ist. Wenn dieses Geld voraussichtlich erst in 15 oder 20 Jahren benötigt wird, stellt sich eine andere Anlagefrage als bei Kapital, das kurzfristig verfügbar sein muss.

Es geht also nicht darum, Sicherheit, Rendite und Flexibilität pauschal gegeneinander abzuwägen. Vermittler sollten das Vermögen unterschiedlichen Zwecken zuordnen. Daraus ergibt sich, welches Risiko für den jeweiligen Teil vertretbar ist und welche Verfügbarkeit benötigt wird

***procontra:* Wie lassen sich diese Ausgaben sowie der Wunsch, etwas zu vererben, in einer Ruhestandsplanung zusammenbringen?**

Nuschele: Das Thema Erben und Schenken spielt tatsächlich für viele eine wichtige Rolle. Dabei geht es nicht nur um steuerliche Fragen, sondern auch darum, wann und an wen Vermögen übertragen werden soll. Auch die Absicherung von Hinterbliebenen und die Frage, ob die getroffenen Regelungen noch zur aktuellen Lebenssituation passen, gehören dazu. Aber hier muss ein Ruhestandsplaner auf ein Netzwerk zurückgreifen, um beispielsweise juristische oder steuerliche Fragen zu rechtssicher beantworten zu können.

***procontra:* Welche Rolle spielen auslaufende Lebensversicherungen und freiwerdendes Kapital für die Ruhestandsplanung?**

Nuschele: Auslaufende Lebensversicherungen sind ein wichtiger Beratungsanlass. Entscheidend ist, frühzeitig zu wissen, wann ein Vertrag fällig wird und welche Möglichkeiten es gibt. Viele Menschen haben Lebensversicherungen, die mit 60 oder 63 Jahren enden. Zu diesem Zeitpunkt wird das Kapital aber nicht unbedingt für den laufenden Lebensunterhalt benötigt. Häufig war es in der bisherigen Planung gar nicht konkret berücksichtigt.

Dann stellt sich die Frage, was mit dem Geld geschehen soll. Gibt es Verlängerungsoptionen? Ist eine Rentenleistung zu diesem Zeitpunkt überhaupt schon sinnvoll? Wird das Kapital ganz oder teilweise benötigt? Oder kann es weiter investiert werden, um später die Auszahlphase zu unterstützen?

Dafür muss man sich zunächst einen Überblick über die vorhandenen Verträge und Vermögenswerte verschaffen. Vielleicht ist eine Zuzahlung in einen bestehenden Vertrag sinnvoll, vielleicht kommt eine andere Anlageform infrage. Gleichzeitig sollte man prüfen, ob die bisherigen Absicherungen noch zum Bedarf passen und ob beispielsweise bestimmte Zusatzbausteine oder Dynamiken weiterhin sinnvoll sind.

***procontra:* Was unterscheidet Makler, die Ruhestandsplanung erfolgreich etablieren, von Vermittlern, die das Thema nur gelegentlich ansprechen?**

Nuschele: Wer in der Ruhestandsplanung erfolgreich sein möchte, sollte sich möglichst weitgehend spezialisieren. Das bedeutet nicht zwangsläufig, das bisherige Geschäft aufzugeben. Aber es muss glaubwürdig sein, dass man sich in diesem komplexen Feld auskennt. Eine entsprechende Qualifikation und die Fähigkeit, die eigene Dienstleistung verständlich zu erklären, sind dafür wichtig. Ruhestandsplanung geht weit über die klassische Altersvorsorgeberatung hinaus. Themen wie Erben und Schenken müssen ebenso berücksichtigt werden. Dafür braucht es auch ein Netzwerk, um Spezialfragen kompetent abdecken zu können. Außerdem sollte die Dienstleistung für den Kunden klar definiert sein.

***procontra:* Wie können Vermittler ihre zunehmend älter werdende Kundengruppe gezielt auf das Thema ansprechen, ohne dass das Gespräch wie ein zusätzlicher Produktverkauf wirkt?**

Nuschele: Ich empfehle, mit einer offenen Frage zu beginnen. Wenn ein Kunde beispielsweise 50 wird, kann man fragen, ob er sich schon Gedanken darüber gemacht hat, wie die zweite Lebenshälfte aussehen soll und ob seine Vorstellungen inzwischen konkreter geworden sind. Das ist etwas anderes, als direkt zu fragen, ob seine Rente überhaupt reichen wird. Wichtig ist, zunächst die Situation und die Wünsche des Kunden zu verstehen, und nicht im ersten Gespräch sofort ein bestimmtes Produkt anzubieten. Ruhestandsplanung ist ein Beratungsthema und kein Produktthema. Es geht darum, gemeinsam mit dem Kunden ein individuelles Konzept zu entwickeln und es auch regelmäßig zu überprüfen.