

€uro Tischgespräch
zum Thema
Ruhestandsplanung 50 Plus
"Für individuelle Lebenspläne offen"



**Aktien
verschenken**

17 Wertpapiere für
jedes Alter

Ihre Rechte

So wehren Sie sich,
wenn Gas und Strom
teurer werden

Brexit-Chaos

Boris Johnson hat
viel Luft nach oben



**IHR GELD
2022**

- ★ AKTIEN ★ FONDS ★ ANLEIHEN ★
- ★ GOLD ★ KRYPTO ★ ZINSEN ★
- ★ VORSORGE ★ STEUERN ★



Für individuelle Lebenspläne offen

Endspurt oder Marathonlauf: Für die Altersgruppe 50+ rückt der Ruhestand näher, auch wenn das Lebensende für die meisten noch in weiter Ferne liegt. Das erfordert ein Umdenken, denn man braucht lebenslang Rendite, wenn man seinen Lebensstandard erhalten will. Im €uro-Tischgespräch erklären die Experten von **DWS, Franklin Templeton, IVFP, Schroders, Standard Life** und **Zurich Deutscher Herold LV**, in welchem Wechselspiel Lebenserwartung und Zinsumfeld stehen und wie man unabhängig von Produkten eine flexible und tragfähige Lösung finden kann

€uro: Wodurch unterscheidet sich die Ruhestandsplanung von der Altersvorsorge?

Björn Bohnhoff (Vorstand Leben, Zurich Deutscher Herold Lebensversicherung): Sie umfassen unterschiedliche Zeiträume. Die Ruhestandsplanung setzt relativ nah zum Renteneintrittsalter ein. Dann gibt es schon konkrete Vorstellungen, wie die aktive Zeit nach dem Arbeitsleben aussehen soll. Die Menschen haben häufig auch schon höhere

Geldbeträge zur Verfügung, die an anderer Stelle angespart wurden. Ruhestandsplanung adressiert also andere Kundengruppen und eröffnet andere Produktkanäle.

Martin Stenger (Director Sales – Business Development Insurance & Retirement Solutions, Franklin Templeton): In Bewerbungsgesprächen frage ich gern nach den Unterschieden und bekomme spannende Antworten. Sicher ist, dass der Fokus auf die Entsparphase ein neues Tätigkeitsfeld für Vermittler eröffnet.

Der Niedrigzins zwingt etliche aus den Generationen nach den Baby Boomern, ihr Zeitfenster für den Vermögensaufbau zu erweitern. Sie haben vermehrt Arbeitsbiografien mit Zwangspausen. Es kann auch sein, dass jemand erst nach und nach aus seinem Job „herauswachsen“ will und entsprechend gestaffelte Zahlungsströme benötigt. All das muss geplant und organisiert werden.

Charles Neus (Head of Retirement Solutions, Schroders): Das Thema ist bei den

Ruhestandsplanung 50+

Vermittlern bereits angekommen. Es lassen sich viele zum zertifizierten Ruhestandsplaner ausbilden. Wir wissen aber, dass neun von zehn geschulten Vermittlern danach auf der Stelle treten. Ihnen fehlt eine Visualisierung für diese komplexe Aufgabe. Denn in diesen drei oder mehr Jahrzehnten rücken nacheinander viele unterschiedliche Themen ins Blickfeld. Von der Selbstbelohnung durch eine Weltreise bis zum steuergünstigen Vererben ist es ein breiter Spannungsbogen.

Christian Nuschele (Head of Sales & Marketing, Standard Life): Die Fragestellung ist völlig anders. Altersvorsorge begnügt sich mit Lückenermittlung und -schließung, ergänzt um ein paar Absicherungsgedanken. Ruhestandsplanung fokussiert die Vermögensverwendung: „Was soll damit passieren?“ und „Welcher Baustein soll für welchen Zweck eingesetzt werden?“ Teile des Vermögens müssen zu einem bestimmten Zeitpunkt verfügbar sein, beispielsweise falls etwas verschenkt oder vererbt werden soll. Das führt zur Frage: „Welche Volatilität kann ich mir für diesen Vermögensanteil erlauben? Der Berater muss diese Themenvielfalt und dazu passende Lösungswege kennen, ein weites Feld konzentriert abarbeiten und Experten wie Fachanwälte und Steuerberater mit ins Boot holen. Er braucht ein effizientes Netzwerk.

Sebastian Mentel (Leiter Private Vorsorge und Vermögensaufbau, DWS): Man kann sich Ruhestandsplanung wie ein Puzzle vorstellen. Der Planer muss dafür sorgen, dass die vielen verschiedenen Bausteine an die richtige Stelle gelegt werden. Altersvorsorge ist so gesehen nur ein einzelnes Element, das genutzt wird, um erkannte Lücken im Vermögensaufbau zu schließen.

Prof. Michael Hauer (Geschäftsführer des Instituts für Vorsorge und Finanzplanung, IVFP): Für meine Vorlesungen zum Thema habe ich tatsächlich eine Definition entwickelt: Ruhestandsplanung ist die Planung des Ansparens im kurzfristigen Zeitraum vor

Beginn der Ruhestandsphase, in der Regel ab dem Lebensalter 50+, sowie die Planung des Entsparens. Man optimiert also sowohl den Endspurt wie das Entsparen. Ruhestandsplanung schließt die Vermögensnachfolge ein. Es geht um Lebenspläne, Vollmachten, Testamente sowie Risiken wie Krankheit oder Pflegebedürftigkeit und in Partnerschaften auch einen Todesfall.

Euro: Bedeutet optimiertes Entsparen, dass man lebenslang investiert bleiben sollte?

Hauer (IVFP): Ja, Anlage ohne vordefinierten zeitlichen Schlussstrich ist ein Schlüsselthema. Der Renteneintritt ist heute nicht mehr der Anfang vom Ende. Bei zwei oder mehr Jahrzehnten Restlebenszeit kann die alte Faustformel „100 minus Lebensalter = sinnvolle Aktienquote“ nicht mehr mithalten. Sie ist auch durch den Nullzins überholt, so lide Anleihen sind heute ertragsfrei. Die Generation 50+ hat viel Zeit vor sich. Das gilt auch für Rentenversicherungen, die nicht zwangsläufig mit 65 Jahren einsetzen müssen, sondern erst ein oder zwei Jahrzehnte später. Wer mit 85 noch so fit ist wie ehemals Luis Trenker, geht weiter bergsteigen. Wer das nicht ist, wählt die Rente oder die Kapitalauszahlung. Kurz, Kunden und Berater müssen viel, viel weiter vorausdenken ...

Nuschele (Standard Life): ... und dabei mindestens zwei Aspekte berücksichtigen: Wer mit 55 seinen Ruhestand plant, hat laut Prognose nicht nur zehn, sondern über 35 Jahre vor sich, in denen sein Geld arbeiten kann. Bei diesem langen Anlagehorizont können sich die meisten auch höhere Aktienquoten leisten – wenn auch vielleicht nicht mit dem gesamten Vermögen. Das Vermögen muss zielgerichtet organisiert werden. „Welcher Teil des Kapitalstocks liegt länger?“ und „Welcher wird früher gebraucht?“ Und egal, mit wem wir reden, die Menschen wollen nicht, dass ihr Kapital ganz aufgebraucht wird, sie wollen etwas weitergeben.

Bohnhoff (Zurich): Die starre Formel ist im Niedrigzinsumfeld mangels Alternativen sinnlos. Nur, es gibt keine neue Standardformel, an der sich jeder orientieren kann. Es kommt auf die Bedürfnisse jedes Einzelnen an, sein Vermögen und seinen Anspruch an Sicherheit. Viele können den Grundbedarf aus der gesetzlichen Rente abdecken, Miete und Lebensmittel bezahlen. Das Problem stellt sich ihnen bei Ad-hoc-Ausgaben wie Geschenken, Reisen oder einem neuen Auto. Für diesen Bedarf müssen sie flexibel bis zum Alter 80+ auf das in einer Police angesammelte Vermögen zugreifen können. Warum in der Police? Weil dort bis zum Ablauf keine Abgeltungsteuer anfällt, die andere Investments viel von ihrem Schwung kostet. Zudem kann man jederzeit in eine lebenslange Rente wechseln. Damit sind Flexibilitätsbedarf und Langlebigkeit in einem Produkt abgesichert.

Neus (Schroders): Wobei man sicher für beide Varianten gute Argumente findet. Bevor die Zielgruppe 50+ aber die Qual der Wahl hat, muss sie erst aktiviert worden sein. Die Anlagebereitschaft der Deutschen steht noch am Anfang. Eine Multi-Asset-Lösung ist dabei von der Produktseite her ein kluger Start. Denn die vielfältigen Fragestellungen verlangen in der Regel auch nach unterschiedlichen Produktlösungen. Jeder Kunde ist da anders. Wer jahrzehntelang mit Garantien unterwegs war, hat vielleicht viel Liquidität auf dem Spargbuch, aber wenig Gespür für Alternativen. Man muss ihm als Erstes klar machen, was er alles erreichen will und wie er das mit seiner Liquidität in die Realität umsetzen kann. Erst mit diesen Zielen vor Augen ist er bereit, sich mit vielleicht hilfreichen Produktkategorien auseinanderzusetzen.

Stenger (Franklin Templeton): Wobei man sich fragen kann, was ein Produkt an dieser Stelle überhaupt zur Ruhestandsplanung beitragen kann. Man muss den Vermittler unterstützen, dass er den richtigen Zugang bekommt. Geld und Ziele hat der Kunde selbst, er braucht kein zusätzliches (Ren-



Die Gesprächspartner

Björn Bohnhoff ist Vorstand der Zurich Deutscher Herold Lebensversicherung AG. Er startete seine berufliche Laufbahn 1999 bei Zurich in der Produktentwicklung. 2014 übernahm er die Leitung der betrieblichen Altersvorsorge (Corporate Life & Pensions), seit 2016 entwickelt er Lebensversicherungsprodukte innovativ weiter und managt mit seinem Team deren Bestand.

Prof. Michael Hauer, Professor für Finanzmärkte und Financial Planning an der OTH Amberg-Weiden, seit 2004 Dozent an der ebs European Business School (Oestrich-Winkel), Fachautor und -referent zur Altersvorsorge. Als „Top Speaker“ ausgezeichnet, wurde er bereits zu mehreren 100 Vorträgen als Referent eingeladen.

Sebastian Mentel arbeitet seit 2011 für die DWS. Zunächst als Trainee, anschließend als Assistent der Geschäftsführung. Der Betriebswirt hält einen Bachelor of Science der Frankfurt School und einen MBA der Tel Aviv University. Im Jahr 2015 wechselte er in den Vertrieb und leitet dort seit 2021 die Abteilung Private Vorsorge und Vermögensaufbau.

Charles Neus ist seit zehn Jahren Head of Retirement Solutions bei Schroders. Nach einem Wirtschaftsstudium in Maastricht arbeitete er sich im Versicherungsvertrieb bei Fidelity nach oben, von 2006 bis 2011 hatte er dann bei J.P. Morgan Asset Management die Position eines Head of Insurance (Retail) inne.

Christian Nuschele ist als Head of Sales & Marketing bei Standard Life für die gesamten Vertriebs- und Marketingaktivitäten in Deutschland und Österreich verantwortlich. Er begann seine Karriere 1996 bei der Sparkasse Ostallgäu. Bereits seit 2006 ist Nuschele bei Standard Life in unterschiedlichen Vertriebspositionen tätig, seit 2016 leitet er den Vertrieb des Versicherers.

Martin Stenger leitet bei Franklin Templeton den Vertrieb von Versicherungs- und Altersvorsorgeprodukten in Deutschland und Österreich. Unterstützt vom Multi-Asset-Solutions-Team entwickelt er maßgeschneiderte Anlagelösungen. Zuvor arbeitete er viele Jahre bei HDI Talanx als Produktmanager Investment, danach im Vertrieb bei UBS Asset Management und Fidelity.

Ruhestandsplanung 50+

dite-)Ziel, sondern einen Wegweiser, auf dem tunlichst nicht „Lebensende“ stehen sollte. Wir haben dazu ein „sympathisches“ Tool entwickelt, das mit fünf, sechs Fragen sehr nah an den Zielen der Endkunden ist. „Wie groß ist Dein Zeitfenster?“ „Wie viel Geld möchtest Du einbringen?“ „Wie wichtig ist Dir das Ziel A oder B?“ So lassen sich Schattierungen abbilden und die flexiblen Perioden der Entnahmephase simulieren.

Mentel (DWS): Die meisten Menschen wollen Komplexität reduzieren. Sie brauchen einfache Lösungen. Für die Zielgruppe 50+ könnte das lauten: Es lohnt sich, so früh wie möglich anzufangen und so lange wie möglich aktienbetont unterwegs zu sein. Das lässt sich dann breit über unterschiedliche Ansätze ermöglichen. Nicht zu vergessen, verfügt die Personengruppe 50+ in Deutschland über das höchste Nettovermögen, über 115 000 Euro pro Kopf*, und sie sucht Hilfe.

*Quelle: Statista

Vielen ist bewusst, dass sie die Beschäftigung mit dem Ruhestand nicht mehr aufschieben sollten. Sie sind bereit, etwas für eine vernünftige Lösung zu tun. Das Schlüsselwort ist Lebensstandard. „Was kann und muss ich tun, um mir diesen zu erhalten?“

Euro: Was bremst sie? Eher ein Wissensproblem oder ein Komplexitätsproblem?

Hauer (IVFP): Beides hängt zusammen. Beispiel Rendite: Bei bonitätsstarken Anleihen liegt sie unter dem Gefrierpunkt, unter null. Aber man muss erst einmal akzeptieren, dass eine ganze Assetklasse nur mehr Historie ist. Es ist aus und vorbei mit risikoarmen Renditen von sechs bis sieben Prozent, die 2001 im Sicherungsvermögen einer Versicherung noch „normal“ waren. Folglich war die Bruttobeitragsgarantie damals kein Problem. Jetzt schon, da die negativen Rah-

menbedingungen durchschlagen. Wenn Tagesgeld Geld kostet, statt eines einzubringen, wohin dann mit der Liquidität? In den vielen Veranstaltungen mit vermögenden Privatkunden, die ich begleite, ist das die Frage. Die Menschen haben Geld und wissen nicht wohin damit. Denn vermietete Immobilien bringen auch magere Renditen ein. Was übrig bleibt, sind Aktien.

Neus (Schroders): Wir versuchen seit zehn und mehr Jahren, aus dem deutschen Sparer einen Investor zu machen. Und wir hatten noch nie so viel Rückenwind wie jetzt: Die Inflation steigt, der Niedrigzins bleibt, und die Banken verlangen Strafzinsen. Trotzdem wird der 55-jährige Zahnarzt, dessen Vermögen schon in Immobilien und sonstigen Wertsachen wie Autos und Schmuck gestreut ist, Teile seiner Liquidität an den Kapitalmärkten investieren. Wir müssen Menschen wie ihn abholen, mit ihnen über Ziele



Mit der **DWS BasisRente Komfort** setzt die DWS auf eine flexible fondsgebundene Lösung ohne Garantie. Anleger können in bis zu zehn Fonds gleichzeitig investieren und so, je nach Risikoprofil und Anlagehorizont, ihre individuelle Anlagestrategie umsetzen. Die Entwicklung der Fonds bestimmt dabei die Höhe der Altersleistung. Die Fondspalette wird regelmäßig ergänzt. Speziell die Auswahl an ESG-Fonds wurde zuletzt deutlich erweitert.

Bei den Beitragszahlungen und der Hinterbliebenenabsicherung zeigt sich die DWS BasisRente sehr flexibel. Die DWS BasisRente Komfort bietet folgende Eigenschaften:

- Kurze Mindestlaufzeit von nur 5 Jahren
- Unregelmäßige Sparraten, Einmalzahlung und Zahlungen jederzeit möglich
- Freie Fondsauswahl aus der vorgegebenen Fondspalette in bis zu 10 Fonds gleichzeitig
- Jederzeit kostenloser Umtausch der Fonds
- Fondsinvestments unterliegen Risiken: Die Wertentwicklung der Fonds bestimmt die Altersleistung (lebenslange Rente)
- Automatische Hinterbliebenenabsicherung während der Ansparphase, optionale Hinterbliebenenabsicherung während der Auszahlphase
- Kapitalübertragungen in die DWS BasisRente Komfort oder auf einen anderen Anbieter sind in der Ansparphase jederzeit kostenfrei möglich



Die DWS BasisRente Komfort ist so vielseitig wie eine Jeans: Sie passt fast jedermann und kann für die unterschiedlichsten Anlässe und Lebensumstände eingesetzt werden.

Sebastian Mentel

Sebastian Mentel
Leiter Vertrieb Private Vorsorge und Vermögensaufbau bei DWS

- Optionales Ablaufmanagement (ab 10 Jahre vor Beginn der Auszahlphase)
- Depotgebühren nur 19,00 Euro p. a.

In der privaten Vorsorge bietet die DWS zudem das Produkt **DWS Komfort Depot** an, in dem der Kunde für jedes Sparziel ein separates Unterdepot eröffnen kann. Die umfangreiche Fondsauswahl umfasst sowohl aktiv als auch passiv gemanagte Fonds. Das angesparte Vermögen lässt sich als Investmentrente regelmäßig über einen Entnahmeplan auszahlen. Das Komfort Depot eignet sich auch für die Anlage von Vermögenswirksamen Leistungen oder auch für Kinder- und Enkelsparrpläne.



Im Bereich der fondsgebundenen Versicherungen ist die DWS der marktführende Produktlieferant in Deutschland mit rund 35 Prozent Marktanteil. Aktuell liegen knapp 45 Milliarden Euro DWS-Fonds in den Gesamtbeständen, zudem werden zehn der 20 größten Bestandsfonds in deutschen Fondspolice von der DWS gemanagt.

DWS Investment GmbH
Mainzer Landstraße 11-17
60329 Frankfurt am Main

+49 (0)69 910 12371
info@dws.com
www.dws.de

sprechen, über Lebenspläne statt über Aktienrenditen, Volatilität und so etwas für diese Personengruppe Nebulöses. Damit können alle viel besser umgehen als mit Werbeaussagen. Der Rat, „nimm den Schroders ISF Multi Asset Balanced und du bist aus dem Größten raus“, mag sogar stimmen, aber so läuft die Kommunikation einfach nicht. Wir als Branche müssen gemeinsam dieses Thema vertiefen. Das kann nicht ein Assetmanager allein machen.

Mentel (DWS): Das gilt besonders für die Zielgruppe 50+, die etwas zu verlieren hat. Man muss ihr den Rücken stärken. Wir befinden uns in einem der längsten Bullenmärkte, und es ist nicht davon auszugehen, dass die nächsten zwölf Jahre genauso weitergehen. Wir gewinnen neue Investoren, deren Problem es ist, dass sie in den zurückliegenden zehn bis zwölf Jahren nicht lernen konnten, mit einer Abwärtsbewegung umzugehen. Daher könnten sie ohne professi-

onelle Beratung versucht sein, zu viel auf eine Karte zu setzen oder, wenn es wirklich einmal abwärtsgeht, panisch und ohne Rücksicht auf Verluste aus den Märkten auszusteigen.

€uro: Früher sollten Garantien hier ein gewisses Sicherheitspolster schaffen.

Neus (Schroders): Das war einmal, bei Garantien muss man umdenken. Sie blockieren rentable Investments und sichern null Ertrag. Sogar der Gesetzgeber hat 2018 erkannt, dass in der zweiten Schicht – der betrieblichen Altersvorsorge – Garantien mehr schaden als nützen. Trotzdem haben wir in den vier Jahren seither leider nicht gemerkt, dass sich groß etwas geändert hätte.

Mentel (DWS): Das Gleiche gilt für den Riester-Bestand, bei dem die Bruttobeitragsgarantie ins Gesetz geschrieben war. Das entsprach der Zinslandschaft damals, doch das Blatt hat sich gewendet, und man hätte den

gesetzgeberischen Rahmen dringend modernisieren müssen. Das ist nicht passiert. Der Kapitalmarkt nimmt darauf keine Rücksicht. Er kennt keinen Höchstrechnungszins, sondern nur Anleihenrenditen. Wir haben also das ganze Riester-Kapital in ertragsarmen Anleihen stehen, aber nicht, weil die Verträge zur Auszahlung anstehen, sondern nur, weil die Garantien das erzwingen. Dementsprechend ist kein Risikobudget mehr frei, um in ertragreiche Aktien zu investieren. Die Garantien sind schädlich geworden und werden die Ablaufleistungen schmälern.

Stenger (Franklin Templeton): Daher gehe ich in Präsentationen auf diese Wechselwirkung mit einem anschaulichen Bild ein. Wie bei einem Kühlschrank verwende ich einen Energie-Effizienzausweis. Er zeigt, wie viel mehr Strom ein Produkt für die gleiche Kühlleistung braucht, wenn sie garantiert sein soll. Keiner würde einen solchen Stromfresser kaufen – und damit ist die Lektion ge-



Flexibilität zum Anfassen

Ergänzende Vorsorge für die finanzielle Altersabsicherung ist wichtiger denn je – gleichzeitig erschwert das Niedrigzinsumfeld den Aufbau von Kapitalreserven. Kapitalmarktnahe Lösungen sind daher der vielversprechendste Weg aus diesem Dilemma. Lebensversicherer sind die einzigen Anbieter am Markt, die nach dem Sparprozess aus den angesammelten Geldern lebenslange Renten generieren können. Sie bieten also in diesem Sinne die planbarste Absicherung von lebenslangen Kosten.

Der Markt hat bereits vielfältige Produktinitiativen entwickelt, um dem Kunden einen finanziell möglichst flexiblen Ruhestand zu ermöglichen. Zurich ist hier mit der bekannten Verfügungsphase bereits sehr gut aufgestellt und entwickelt derzeit ihr Angebot speziell in puncto Flexibilität konsequent weiter.

So können die Kunden die Vorteile der Ansparphase, nämlich ein kapitalmarktnahes Investment mit einer frei wählbaren, nachhaltigen Chancenkomponente, perfekt mit ihrem Bedarf nach der notwendigen Sicherheit und



Der Schlüssel für eine attraktive Altersvorsorge unserer Kunden sind moderne Produktkonzepte kombiniert mit einer passgenauen steuerlichen Förderung.

Björn Bohnhoff

Björn Bohnhoff
Vorstand Leben
bei Zurich

Planbarkeit in der Rentenphase verbinden. Die zusätzlichen Gestaltungsmöglichkeiten der Verfügungsphase (flexibler Rentenbeginn, Teilverrentung, Zuzahlungen etc.) sowie die ab 2022 verringerten Mindestlaufzeiten (ab 1 Jahr) bieten volle Flexibilität für die sogenannten Best-Ager und sind die richtige Antwort auf drohende Verwarentgelte.

Hinzu kommen verschiedene steuerliche Fördermöglichkeiten, die die Altersvorsorge über die Lebensversicherung attraktiv machen und insofern eine weitere „Renditequelle“ sein können. Die Rürup-Rente punktet hier für die Kundengruppe der „Best-Ager“ besonders. Die volle steuerliche Absetzbarkeit der Beiträge ist mit dem Jahr 2025 in greifbarer Nähe, während bei einem Rentenbeginn vor 2040 die Rente nicht voll steuer-



pflichtig ist: Hier kann es also besonders viel Sinn machen, mit kurzen Laufzeiten diesen Effekt auszunutzen und der Altersvorsorge besonderen Schwung zu verleihen.

Dies war ein Ansporn für Zurich, eine extrem kurze Mindestlaufzeit einzuführen. Es bieten sich also vielfältige Möglichkeiten, attraktive Produktkonzepte mit idealer steuerlicher Förderung zu verbinden, um so eine auskömmliche Altersabsicherung zu erreichen.

**Zurich Deutscher Herold
Lebensversicherung AG**
Deutzer Allee 1
50679 Köln

+49 (0)221 771 50
service@zurich.de
www.zurich.de

Ruhestandsplanung 50+

Standard Life

Maßgeschneiderte Lösung für die Ruhestandsplanung

Bei der privaten Vorsorge unterscheidet sich die Generation 50+ von anderen Altersgruppen. Durch jahrzehntelange Arbeit, aber auch Erbschaften oder ausgelaufene erste Lebensversicherungsverträge ist bereits Vermögen vorhanden. Entsprechend geht es 50+-Kundinnen und -Kunden häufig um die Vermögensorganisation bis zum Lebensende. Mit der Fondspolice WeitBlick hat Standard Life ein Vorsorgeprodukt entwickelt, das speziell auf den Bedarf der Generation 50+ ausgerichtet ist.

WeitBlick bietet Kundinnen und Kunden die Möglichkeit, lebensbegleitend renditeorientiert investiert zu bleiben. Dazu steht eine vorselektierte Palette aus mehr als 100 Fonds aus den wichtigsten Anlageklassen, Regionen und Branchen zur Wahl. Im Angebot finden sich auch nachhaltige Fonds, passive Investments und gemanagte Portfolios. Zusätzlicher Vorteil bei Standard Life: Die Kosten der Fonds sind sehr günstig, da nur provisionsfreie Anteilsklassen, sogenannte Clean Share Classes, angeboten werden.

Einen besonderen Fokus legt WeitBlick aber auch auf Flexibilität. Kunden können flexibel Zuzahlungen leisten oder aber Geld aus dem Vertrag entneh-



Die finanzielle Planung des Ruhestands ist sehr komplex. Kundinnen und Kunden sollten unbedingt auf die Expertise eines unabhängigen Beraters zurückgreifen.

Christian Nuschele

Christian Nuschele
Head of Sales & Marketing
bei Standard Life



men. Entnahmen können individuell und unregelmäßig erfolgen oder als automatisierter Auszahlungsplan. Mit dem Auszahlungsplan können bestehende Rentenzahlungen planbar aufgestockt werden. Kundinnen und Kunden können die Höhe und den Zeitpunkt der Auszahlungen bestimmen und auch jederzeit wieder flexibel ändern.

Best-Ager kümmern sich aber nicht nur um die eigene Absicherung, sondern haben auch die Vermögensübertragung im Blick. Auch daran wurde bei WeitBlick gedacht. Mithilfe der „Familien-Option“ können Kunden und Kundinnen frühzeitig ihr Vermögen an nachfolgende Generationen übertragen, indem sie ihren Vertrag auch mit

zwei Versicherungsnehmern und/oder zwei versicherten Personen ausgestalten. Für diese Vermögensübertragung zu Lebzeiten sind weder notarielle Beurkundungen noch spätere testamentarische Aktualisierungen notwendig. Zudem nutzen Versicherungsnehmer Freibeträge bei der Erbschaft- und Schenkungsteuer.

Standard Life

Lyoner Straße 15
60528 Frankfurt am Main

+49 (0)800 221 47 57
kundenservice@standardlife.de
www.standardlife.de

lernt. Ähnliches gilt für einen hohen Renten-garantiefaktor. Wer sich den vorab sichern will, bekommt weniger, weil der genaue Wert Jahre voraus schwieriger zu kalkulieren ist als bei Renteneintritt.

Bohnhoff (Zurich): Trotzdem gibt es ja noch Kunden, die sehr viel Wert auf Garantien legen und dafür bereit sind, auf Rendite zu verzichten. Für sie kann man das Garantieniveau senken. Bis auf die Verträge, bei denen man das gesetzlich nicht darf, haben die Kunden verstanden, dass die Garantien einen zu hohen Preis haben. Sie haben sich da deutlich bewegt, was vor Jahrzehnten keiner für möglich gehalten hätte. Garantieprodukte ganz aus dem Regal zu nehmen, ist keine Lösung. Man muss über die Zusammenhänge aber sauber aufklären.

Nuschele (Standard Life): Zumal Kunden und Kundinnen in der Ruhestandsplanung sich selten klarmachen, wie viele Garantieprodukte sie bereits haben. Die gesetzliche

Rente ist etwas mit einer Garantie, bei bAV und Versorgungswerk ist es nicht anders. Der Grundbedarf lässt sich in der Regel darüber darstellen. Die Kunst ist darzustellen, dass es darüber hinaus auch noch etwas geben muss. Man muss auch die Dinge abdecken, die Spaß machen und die später vielleicht das Leben lebenswert machen. Dazu muss man Lösungen anbieten, die eine gewisse Laufruhe mit sich bringen und bei denen die Volatilität und die Rendite zueinander passen. Das Problem ist der Zusammenhang. Meine Eltern beispielsweise können oder wollen mit Volatilität nichts anfangen – ich kann ihnen die Basics noch so oft erklären. Setzt man das allgemein auf die Beratung um, sind die ganzen Risikokennziffern vergebliche Liebesmüh. Man muss „Geld für den Lebensplan“ anders visualisieren als mit Zahlenkolonnen und Charts. Die Verbraucher der Zielgruppe 50+ brauchen das dringend.

Euro: Also kommt es maßgeblich auf eine allen eingängige Darstellung an?

Neus (Schroders): Ja, die Visualisierung ist das A und O. Unter der Motorhaube unseres Konzepts arbeitet eine Monte-Carlo-Simulation über Zigtausend mögliche Kursentwicklungen. Nach außen sichtbar ist das Spielbrett eines „Spiel des Lebens“ mit Wünschen und Träumen, Bedürfnissen und Notwendigkeiten. Wir nennen es RetireIQ, weil es erst einmal zeigt, was man sich vorstellt, und dann, ob der Ist-Zustand dahin führt oder nicht oder nur zum Teil. Mir hat das Tool viele Fragen zum nahenden Ruhestand bereits beantwortet. Für die Jüngeren der Generation 50+ werden die nächsten 30 bis 40 Jahre spielerisch sichtbar. Sie werden über Ereigniskarten und rot-gelbgrüne Anzeigen konkret und bleiben aber doch ausreichend entrückt, damit sie keine inneren Widerstände mobilisieren. Krankheit, Pflegebedürftigkeit oder Tod des Partners

sind kein angenehmes Thema, und auch der Immobilienverkauf oder die Vermögensübertragung an die Kinder ist für viele ein zweiseitiges Unterfangen. Einfacher ist es, das viele Geld auf dem Girokonto vor Strafzinsen zu schützen, und zu sehen, dass ein Multi-Asset-Fonds mit quartalsmäßiger Auszahlung ebenso gut für Liquidität am Geldautomaten sorgt. Natürlich gibt RetireIQ auch Optimierungsvorschläge. Uns war aber wichtig, dass es nicht nur eine Lücke aufspürt und decken will.

Stenger (Franklin Templeton): Mit unserer GOE (Goal-Based-Engine) verfolgen wir ebenfalls eine bedarfsorientierte statt eine angstmachende Kommunikation. Dieser zielgerichtete Ansatz bedient ein Thema, das wir auch in den USA adressieren. Nur während wir dort die fällig werdenden 401-k-Pläne bedienen, sind es hierzulande Girokonten, Festgelder oder ablaufende Lebensversicherungen. Mit dem Geld muss man

etwas Sinnvolles anfangen. Der Kunde soll erkennen, dass er mit seiner Liquidität viel mehr anfangen kann, als er in den letzten Jahren getan hat.

Hauer (IVFP): Ein durchschlagendes Argument für die letzten Jahre vor dem Ruhestand ist die Liquiditätsschaukel mit der Basisrente. Warum? Der Kunde hortet Geld auf dem Girokonto, weil ihm Cash ein Gefühl von Sicherheit gibt. Er kann aber genauso gut in eine Basisrente einzahlen, denn die Steuerersparnis spült ihm nahezu den halben Aufwand wieder in die Liquidität zurück. Das Ganze kann er Jahr für Jahr machen.

€uro: Demnach eignet sich die Basisrente im Endspurt nahezu für alle?

Mentel (DWS): Genau, man muss mit dem Missverständnis aufräumen, dass die Basisrente nur etwas für Selbstständige und Freiberufler zu bieten hat. Die Basisrente ist für

jeden Steuerpflichtigen eine interessante Anlagevariante und für alle abschließbar. Interessant wird es bei etwa 35.000 Euro Jahreseinkommen, weil dann erst der Steuervorteil so richtig zum Tragen kommt. Aber das ist weniger als das Durchschnittseinkommen in Deutschland. Der Vorteil ist zweifach: In der Ansparphase ist ein höherer Prozentsatz steuerlich absetzbar, als in der Entsparphase zu zahlen ist. Bei einer Laufzeit von fünf Jahren kann jeder aktuell im Schnitt 96 Prozent der Einzahlung absetzen. Wenn er dann 2026 in Rente geht, muss er nur 86 Prozent seiner Zuflüsse versteuern. Diese zehn Prozent Plus sind ihm unabhängig von der Kapitalanlage sicher. Der zweite Vorteil ist, dass im Ruhestand oft ein niedrigerer Steuersatz anfällt. Daher macht es Sinn, die Besteuerung aus dem Erwerbsleben in die Rentenphase zu verlagern.

Bohnhoff (Zurich): Die Basisrente ist vielseitig einsetzbar und hochattraktiv. Wir werden die Aufschubzeit auf ein Jahr reduzie-

Schroders

Die Kunst der Visualisierung

Ruhestandsplanung ist ein strategisch wichtiges Feld für Anbieter, Berater und für Kunden. Es geht um lange Zeiträume und um Kundenbindung durch Vertrauen. Die Beratung und Planung umfasst ein breites Themenspektrum, das erst den Einstieg herbeiführen und fortlaufend an den wechselnden Bedarf angepasst werden soll. Dieser komplexe Ablauf muss erlebbar gemacht werden.

Schroders gehört mit InvestIQ seit Jahren zu den Pionieren einer zeitgemäßen Visualisierung, die in fünf bis neun Fragen ein kompliziertes Thema quasi herangoozelt. Mit RetireIQ eröffnet Schroders ein neues Feld. In enger Zusammenarbeit mit Tetralog hat es ein Tool entwickelt, mit dem Berater ihren Kunden auf einer Seite einen Überblick über ihr weiteres Leben geben können. Die Grundidee ist Individualisierung: Der Kunde muss sich, seine Ausgangssituation und seine Lebenswünsche und seine Ruhestandsziele wiedererkennen.

Für Tetralog-Gründer Lothar Jonitz ist Individualisierung ein Gegengewicht für den psychologischen Soll/Ist-Vergleich. Im Konsum passen Erwartung und Erleben simultan zusammen, für den Harley-Fan über das akustische Motorengeräusch, für den Weintrinker Farbe und Geruchsnancen. Marketing und Markenbild sorgen für erfüllbare Vorgaben.



Ruhestandsplanung hat großes Potenzial. Vermittlern wie Endkunden fehlt Studien zufolge die passende Visualisierung. Unser Tool RetireIQ stellt diesen Lebensabschnitt klar und in sehr innovativer Form dar.

Charles Neus

Charles Neus
Head of Retirement bei Schroders

Ein Investor muss sich lange gedulden, bis er Erwartung und Ergebnis miteinander vergleichen kann. Auf Produktebene gibt es wenige plakative Unterschiede. Man unterscheidet sich am plausibelsten durch Leitbilder.

RetireIQ verlegt den Fokus vom Produkt auf dessen (spätere) Einsetzbarkeit für die Problemlösung, die im Mittelpunkt steht. Die eigenen Finanzen sind der Ausdruck von Individualität und Persönlichkeit schlechthin. Daher ist darauf hinzuwirken, den Finanzplan als weitgehend deckungsgleich mit dem Lebensplan zu erkennen.

Schroders lässt Berater mittels geeigneter Technologien an ihrer Expertise teilhaben. Sie unterstützt sie dabei,



die finanziellen Möglichkeiten und Lebensziele des Kunden adäquat zu verstehen, abzubilden und zu verfolgen. Dazu gehört es, Zeitpunkte und Schwellen im Blick zu behalten, Liquidität zu kanalisieren und bestimmte Vorhaben abzusichern.

Schroder Investment Management (Europe) S.A.
Taanunstor 1 (TaanunTurm)
60310 Frankfurt am Main

+49 (0)69 97 57 17-0

charles.neus@schroders.com
www.schroders.de

Ruhestandsplanung 50+



**FRANKLIN
TEMPLETON**

Weltweit nachhaltige Chancen

Mit rund 1,3 Billionen Euro Anlagevolumen – davon allein 131,5 Milliarden Euro in Multi-Asset-Anlagen – ist Franklin Templeton der sechstgrößte unabhängige Vermögensverwalter der Welt. Zudem bilden seine 1250 Anlageexperten (und über 8800 anderen Mitarbeiter) das größte grenzüberschreitende Fondsmanagement. Dieses ist in 34 Ländern mit eigenen Niederlassungen aktiv, welche zusammen 84 Prozent des globalen Bruttoinlandsprodukts erwirtschaften (Stand 30.09.2021).

Speziell für den Versicherungsbereich und dessen Bedarf an nachhaltigen globalen Fonds hat Franklin ein strikt nach ESG-Kriterien ausgerichtetes Produkt entwickelt. Die Investitionen des Franklin ESG-Focused Balanced Fund (WKN: A3CPWQ) erfolgen weltweit in Aktien und vornehmlich europäische festverzinsliche Wertpapiere. Das Managerduo aus Pierluigi Ansinelli und Marzena Hofrichter kann sich bei der Vermögensallokation und taktischen Positionierung auf die Einschätzungen aller Franklin-CIOs mit Multi-Asset-Expertise stützen. Der Mix der beiden Anlageklassen ist nicht fix und kann zwischen jeweils 40 und 60 Prozent variieren.



ren, damit sich die enormen Vorteile auch sehr kurzfristig nutzen lassen. Wenn sich Geld angesammelt hat, kann man kurz vor der Rente noch einen Steuer-Booster mitnehmen. Die politische Diskussion sorgt für Rückenwind. Es wird definitiv keine Doppelbesteuerung geben, das sukzessive Hochfahren der nachgelagerten Besteuerung öffnet ein Opportunitätsfenster. Es könnte sogar noch einen Impuls geben, die volle Besteuerung noch etwas nach hinten zu verlagern.

Stenger (Franklin Templeton): Denn die Basisrente hat auch den Wahlkampf überlebt. Sie stand nicht auf der Streichliste, was bemerkenswert war. Zudem werden wir über kurz oder lang auch die digitale Renteninformation bekommen, die voraussichtlich eine enorme Hilfestellung für die Vermittler ist.

Hauer (IVFP): Die haben aber schon jetzt die besten Argumente. Die Basisrente ist eine Klasse Lösung für die Altersgruppe 50+,

“
Mit aktuell über 300 Positionen, einem erfahrenen Management und schlanken Gebühren ist der Franklin ESG-Focused Balanced Fund ein attraktives Kerninvestment in jeder Fondspolice.
”

Martin Stenger

Martin Stenger
Sales Director Business Development Insurance & Retirement Solutions (D/A), Franklin Templeton

Ein wichtiger Transmissionsriemen im Fonds ist das eigene ESG-Research, das unabhängig von den Urteilen der ESG-Ratingagenturen, die selten auf übereinstimmende Urteile kommen, die wesentlichen ESG-Teilfaktoren einer jeden Branche quantifiziert. Es bewertet nicht nur Aktien nach starken ESG-Merkmalen und attraktiven Fundamentaldaten autonom, sondern auch Länder und deren Exposition zu nachhaltigen Themen. Dazu kommen strikte Ausschlusskriterien.

Als Teilfonds der in Luxemburg angesiedelten Franklin Templeton-Opportunities-Funds-Reihe ist das neue Produkt die erste ESG-Multi-Asset-Strategie, die das Team Franklin Templeton Investment Solutions (FTIS) aufgelegt hat. Der Aktienanteil wird von Chandra Seethamraju, Michael LaBella und Sundaram Chettiapan

exzellente Renditen zu erzielen. Die Performance aus dem Steuervorteil sorgt für einen Puffer gegen Kursverluste. Der zweite große Vorteil ist, dass man jedes Jahr steuerwirksam ein ordentliches Volumen in die Basisrente packen kann. Mit 25787 Euro bei Ledigen und dem Doppelten bei Verheirateten kann man im Endspurt ordentlich Gas geben. Dieses stattliche Volumen kann man intern beliebig aufteilen. Der Hauptverdiener kann mit bis zu 51 574 Euro pro Jahr für seinen Partner vorsorgen. Derlei „interner Familienausgleich“ kommt bei Veranstaltungen gut an. Für mich als Mathematiker gibt es auch noch einen Zahlengrund: In der Regel leben die Frauen länger; die Policen sind seit 2012 Unisextarife – bei gleicher Einzahlung bekommen beide gleich viel Rente; ergo ist es rational, die Zuflüsse dem zukommen zu lassen, der länger lebt...

Nuschele (Standard Life): ... das macht es aber teurer für die Versicherung. Vorsicht!



gemanagt, die ihren Sitz in San Mateo, Kalifornien, haben. Der festverzinsliche Teil wird von David Zahn und Rod MacPhee verwaltet, die zum European-Fixed-Income-Team in London gehören.

Der Fonds wurde in enger Zusammenarbeit mit dem Ankerinvestor Standard Life (D) entwickelt und wird in neun europäischen Ländern registriert sein, darunter Deutschland, Österreich und der Schweiz.

Franklin Templeton International Services S.à.r.l.
Mainzer Landstraße 16
60325 Frankfurt am Main
+49 (0)69 27 22 30
info@franklintempleton.de
www.franklintempleton.de

Hauer (IVFP): ... geschenkt! Man sollte sagen, was am kundenfreundlichsten ist. Es gibt rational und analytisch betrachtet keine bessere Lösung. Wir sollten alle unsere Basisrenten über die Frau machen, zumal es, anders als viele glauben, eine gewisse Vererbbarkeit gibt. Wenn der begünstigte Partner sterben sollte, bekommt sein Gegenüber das Restkapital zwar nicht ausbezahlt, aber als Rentenanspruch zugeordnet. Das Geld ist also genauso wenig weg wie im Scheidungsfall: Dort gibt es einen Versorgungsausgleich hälftig fifty-fifty.

€uro: Folglich kann eine intelligente Produktwelt die Liquidität sinnvoller organisieren?

Mentel (DWS): In der Zielgruppe 50+ trifft der Wunsch nach Flexibilität mit einem erreichten Lebensstandard zusammen. Wer sich angestrengt und etwas aufgebaut hat, will nichts davon verlieren oder alles auf eine

Karte setzen. Effektivität bei der Organisation des Kapitals ist Trumpf. Maximale Flexibilität haben wir im Fondssparplan oder beim DWS Komfort Depot-Investmentrente. In der DWS BasisRente Komfort gibt es mehr Förderung, aber gewisse Leitplanken. Zu ihnen gehört aber keine Beitragsgarantie, sodass wir dort in sinnvolle Fonds investieren können.

Hauer (IVFP): Generell sind Versicherungen heute keine autokratischen Strukturen wie früher mehr, in die man Geld nur einbezahlen, aber nicht mehr herausholen kann. Selbst bei reinen Rentenversicherungen behält man – sofern der Gesetzgeber nichts anderes vorschreibt – bis zur Verrentung die Verfügungsgewalt, kann mit großen Freiheiten einzahlen und sich Auszahlungen zukommen lassen. Das Gleiche gilt für den zeitlichen Eintritt oder Teilverrentungen.

Bohnhoff (Zurich): Man muss diese Freiheitsgrade aber aktiv kommunizieren. Bei uns gibt es entsprechend Optionen schon seit einiger Zeit. Wir machen sie nur leichter verfügbar. In einer „Verfügungsphase“ kann der vermögende Kunde das Geld stehen lassen, darauf zugreifen oder künftig auch Auszahlpläne einrichten. Der Standardfall ist anders. Die Normalbevölkerung muss erst einmal die Lücken in der Basisversorgung schließen und nicht über Luxusprobleme wie Weltreisefinanzierung oder Freibetragsgrenzen bei der Erbschaftsteuer nachdenken. Man muss also auch Gestaltungen mit einfachen Mitteln bieten, die zu diesem Bedarf und dieser Vermögenssituation passen.

Stenger (Franklin Templeton): Wobei auch ein Fondssparplan mit niedrigen Kosten eine geeignete Lösung sein kann. Das aber ist nur ein Zwischenschritt. Kein Produkt kann den Mangel an Flexibilität bei der Wunscherfüllung ausgleichen, der durch relative Armut bedingt ist.

Nuschele (Standard Life): Wir haben uns ein Lösungsmodell für die vermögendere 50+-Kunden überlegt. Uns war klar, dass das Produkt einfach sein muss, und haben uns für eine Lebensversicherung gegen Einmalbeitrag entschieden. Sie bietet das größte Gestaltungsspektrum. Beispiel Liquiditätsängste: Man kann das angesammelte

Vermögen erst in relativ sichere Anlagen stecken, aus denen über die nächsten drei Jahre in die eigentliche Zielallokation umgeschichtet wird. Das schrittweise Aufstocken vermeidet negative Cost-Average-Effekte und nimmt die Angst vor zu teuren Kursen. Als Einstiegsmodell kommt das sehr gut an. Das Gleiche gilt auch für Zuzahlungen. Man kann außerdem innerhalb der Police das Spiel mit verschiedenen Risikotöpfen weiter nutzen. So kann man beispielsweise einen Grundstock aufbauen, der mit geringen Schwankungen auskommt, und darum herum je nach aktueller Risikobereitschaft renditeträchtigere Fonds-Bausteine anordnen.

€uro: Der vereinfachte Einstieg sorgt aber noch nicht für mehr Gestaltungsmöglichkeit.

Nuschele (Standard Life): Dafür sorgen Laufzeit und Abgeltungsteuer. Man kann im „WeitBlick“ deutlich länger als in den meisten Fondspolices vorausoptimieren. Dafür sorgt, dass der Vertrag bis zu zwei Versicherungsnehmer und zwei versicherte Personen umfassen kann. Die Laufzeit ist auf das 100. Lebensjahr einer der versicherten Personen begrenzt. Würde ich beispielsweise meinen elfjährigen Sohn einsetzen, könnte ich eine 89-jährige Laufzeit vereinbaren. Über solche Perioden macht natürlich der Steuervorteil enorm viel aus. Denn irgendwann sichtet man um, und dass man dann keine Abgeltungsteuer zahlen muss, bringt enorme Vorteile. Darüber hinaus bietet sich eine Vielfalt von Gestaltungsmöglichkeiten zur gegenseitigen Absicherung und zur Vermögensübertragung.

€uro: Können wir noch einmal genauer auf den Abgeltungsteuer-Effekt eingehen?

Bohnhoff (Zurich): Im Versicherungsmantel fällt erst beim Ablauf die Steuer an, die bei einem Fondsinvestment laufend auf Zinsen und Dividenden erhoben wird. Angesichts der langen Laufzeiten ist der größte Vorteil aber, dass ein Fondswechsel keine Abgeltungsteuer auslöst. Von 100 000 Euro angesammeltem Vermögen gehen dadurch

100 000 Euro in einen Fonds, der besser zum neuen Marktumfeld oder zu den eigenen Zielvorgaben passt. Im Fondssparplan muss man erst einen Großteil der Erträge versteuern und kann erst den Restbetrag investieren, wobei anders als in der Police auch noch erneut ein Ausgabeaufschlag abgehen kann.

Stenger (Franklin Templeton): Zugegeben, der Vorteil ist selbst nach Kosten deutlich zu spüren. Und der Veränderungsbedarf zeigt sich auch, wenn man überlegt, welche Themen in der Investmentwelt der zurückliegenden zwei Jahrzehnte dominant waren: Telekom, Internet, die BRIC-Staaten und andere Emerging Markets. Dazu Ausgestaltungen wie die Lifecycle-Fonds oder Multi-Asset- und Income-Produkte. Oder denken Sie an die Nachhaltigkeit. Wir haben gerade einen ESG-Focused Balanced Fund auf den Markt gebracht, der gezielte Chancensuche mit einem ausgefeilten ESG-Auswahlverfahren zusammenbringt...

Nuschele (Standard Life): ... und bei dem wir uns als Lead Investor sehr wohlfühlen. Wir hatten ausgehend vom Bedarf unserer Versicherungskunden eine Produktidee. Mit dieser sind wir an Franklin Templeton herangetreten und haben sie gemeinsam konkretisiert. Franklin Templeton hat das hervorragend umgesetzt, besser kann die Zusammenarbeit nicht laufen. Die Freiheit, in der Police wiederholt ohne Reibungsverlust die Anlageschwerpunkte zu wechseln, ist auch wichtig, wenn man Gewinne mitnehmen will. Das führt bei den genannten Laufzeiten zu einem enormen Zinseszins-Effekt. Wenn Produktpalette und Kostenstruktur einigermaßen passen – und das kann man ja schön vergleichen –, ist das eine optimale Lösung.

€uro: Sie geben der kompetenten Ruhestandsplanung die besten Zukunftschancen?

Neus (Schroders): Ja, Ruhestandsplaner müssen einiges im Gepäck haben und über eine lange Periode zur Verfügung stehen. Bis ins hohe Alter ist Flexibilität enorm wichtig, da sich die Prämissen ändern können. Daher muss es Produkte mit und ohne Versi-

Ruhestandsplanung 50+



Endspurt bei der Basisrente

Das Jahr 2021 neigt sich dem Ende zu, die Börsen verzeichnen Rekordkurse und die Anleihemärkte kaum Erträge. Es ist höchste Zeit, sich jetzt noch den maximalen staatlichen Zuschuss zur eigenen Altersvorsorge von bis zu 10 000 Euro zu sichern, erklärt Prof. Michael Hauer, Geschäftsführer des Instituts für Vorsorge und Finanzplanung (IVFP): „Im Jahr 2021 beträgt der Höchstbeitrag zur Basisrente für Ledige 25 787 Euro. Davon sind 92 Prozent steuerlich ansetzbar.“

„Im Maximalfall verringert sich dadurch das zu versteuernde Einkommen um 23 725 Euro. Legt man den Spitzensteuersatz von 42 Prozent zugrunde, gewährt der Staat damit 9965 Euro Zuschuss in Form von ersparter Einkommensteuer. Zusätzlich sind bis zu 1185 Euro an Soli-Ersparnis bei hohen Einkommen möglich, bei Verheirateten sogar das Doppelte!“

Per Einmalzahlung kann man die staatliche Förderung für 2021 noch sichern. Prof. Hauer hat dazu einen ganz besonderen Tipp: „Der Höchstbeitrag bei Verheirateten ist nicht personenindividuell. Man kann 51 574 Euro auch auf einen Vertrag einzahlen, vorzugsweise den der Frau, da diese



cherungsmantel geben, ebenso Baskets mit verschiedenen Rendite-Risiko-Profilen. So kann der Topf für die Liquidität wenig Schwankung haben, der für den Bedarf in 20 Jahren dagegen mehr. Kurz: Man muss individuelle Bedürfnisse unterschiedlich orchestrieren und die Instrumente bedarfsgerecht wechseln.

Stenger (Franklin Templeton): Ruhestandsplanung heißt lange Betreuung und hohe Flexibilität. Neben unseren Leistungen als Assetmanager sorgen wir für digitale Unterstützung. Die Politik wird am Renteneintrittsalter der jüngeren Jahrgänge schrauben, und die Ruhestandsplanung auf die Veränderungen eingehen müssen. Die optimale Lösung wird vielfältig sein, aber als Motor intelligente Multi-Asset-Portfolios haben.

Nuschele (Standard Life): Elementar ist, dass auch wirklich eine Planung und Optimierung stattfinden. Ich kann den Beratern nur empfehlen, sich ernsthaft damit auseinanderzusetzen, und ich kann Verbrauchern nur empfehlen, sich beraten zu lassen und

“
Von Vermittler für
Vermittler – gestalten Sie
die Zukunft durch die
Beratungsanwendungen
fairadvisor.net und
fairgleichen.net mit!
”

Michael Hauer

Prof. Michael Hauer
Geschäftsführer des Instituts
für Vorsorge und Finanzplanung



eine höhere Lebenserwartung hat.“ Wichtig ist, dass es in der Basisrente keine Pflicht gibt, fortlaufend gleich viel einzuzahlen. Der Sockelbetrag ist minimal.

Berater klären individuell auf und viele nutzen bereits den BasisrentenBERATER, den das IVFP entwickelt hat. Eine kostenlose Version findet sich unter fairadvisor.net. Sie zeigt alle steuerlichen Effekte einfach und transparent auf. Zusätzliche Informationen finden sich auf der IVFP-Homepage und im zugehörigen YouTube-Video.

Die Software zu fairadvisor.net und fairgleichen.net wird in engem Kontakt zur Beratungspraxis weiterentwickelt. Über fairadvisor.net sind online jederzeit RentenlückenRECHNER, BerufsunfähigkeitsRECHNER, AltersvorsorgePLANER, bAV BERATER und der RisikovorsorgePLANER

verfügbar. Unter fairgleichen.net findet man sämtliche Kennzahlen und die IVFP-Bewertung von Tarifen der Privaten Rentenversicherung, BU, Basisrenten und bAV im Vergleich. Darüber hinaus ist bei bestimmten Tarifen eine stochastische Simulation integriert. Die Weiterentwicklung findet gemeinsam statt (MVP), das Ergebnis ist eine Lösung von Vermittler/-innen für Vermittler/-innen. Sprechen Sie uns gerne an!

Institut für Vorsorge und Finanzplanung GmbH
Auf der Haide 1
92665 Altenstadt
+49 (0)960 294 492 80
info@ivfp.de
www.ivfp.de

gute Planung auszuprobieren. Wenn diese mit viel Transparenz und großer Professionalität passiert, dann können die Branche und der eigene Ruhestand davon nur profitieren.

Mentel (DWS): Für Sicherheit im Ruhestand sorgen keine Garantien. Sie gleichen nicht einmal den Verlust an Kaufkraft aus. Es macht mehr Sinn, auf bewährte Produkte zu setzen, die sich in unterschiedlichsten Börsenphasen gut geschlagen haben. Auch wenn der Rückblick keine Gewähr für die zukünftige Performance bietet, zeigt er doch über Wert- und Volumenentwicklung die bisherige Expertise und die Marktmeinung. Im DWS Komfort Depot wie in der DWS BasisRente gehören der DWS Concept Kaldemorgen (WKN: DWSK00) und der DWS Concept DJE Globale Aktien (977 700) zu den langjährigen Favoriten in der Anlegergunst.

Bohnhoff (Zurich): Die Herausforderung ist so groß wie bei keiner Generation zuvor: Wir haben ein extremes Niedrigzinsumfeld und wir haben Lücken aus den gesetzlichen Sys-

temen. Das Positive ist, dass wir steuerlich ein Förderungsfenster haben, das bei der Basisrente bombastisch gut ist. Daher macht es Spaß, passende Produkte zu gestalten und für die richtige Beratung zu sorgen. Bei den Kapitalanlagen geht der Trend zur Nachhaltigkeit. Man kann etwas für die nachfolgenden Generationen tun, ohne auf Rendite zu verzichten. Das ist ein starkes Modell und sollte jeden dazu bringen, sich mit dem Thema auseinanderzusetzen.

Hauer (IVFP): Es geht um die Sicherung des Lebensstandards, den keiner verschlechtern will. Dafür muss man realistischerweise rund 80 Prozent des bisherigen Nettoverdienstes ansetzen. Die nötigen Zuflüsse sind am besten über zwei Wege in Kombination zu erreichen: in Schicht eins über die Basisrente und in Schicht drei durch lebenslanges Investieren in Fondspolizen. Die Generation 50+ hat noch lange Zeit und kann solche Verträge bis zum Lebensalter 80, 85 oder 100 nutzen.

Das Tischgespräch moderierte Ludwig Riepl