

„Fondspolice helfen Best Agern“

Über 50-Jährige haben oft einen speziellen Beratungsbedarf, wenn es um ihren Ruhestand geht. „Für Berater besteht hier großes Wachstumspotenzial“, sagt Christian Nuschele. Im Interview berichtet der Head of Sales & Marketing von Standard Life International DAC, welche Möglichkeiten Fondspolice bei der Finanzierung des Ruhestands bieten.

FONDS exklusiv: *Der demografische Wandel führt zu einer verstärkten Alterung unserer Gesellschaft. Für immer mehr Kunden geht es daher weniger um die Schließung der Vorsorgelücke, sondern um finanzielle Sicherheit im Ruhestand. Was bedeutet das für Berater?*

CHRISTIAN NUSCHELE: In erster Linie ist das eine große Chance für Berater. Sie haben es häufig mit vermögenden Kunden zu tun, die Hilfe bei der finanziellen Planung der zweiten Lebenshälfte benötigen. Es geht dabei oft um die optimale Verwendung des angehäuften Kapitals und das Aufrechterhalten des Lebensstandards bis zum Lebensende, also deutlich komplexere Themen als das klassische Ansparen. Für Berater, die sich diesem Thema stellen oder sich sogar darauf spezialisieren, besteht sehr großes Wachstumspotenzial. Denn die Über-50-Jährigen werden die wichtigste Kundengruppe für Berater, wenn sie es nicht ohnehin schon sind.

Jenseits des 50. Lebensjahres steht häufig die Auszahlung einer Lebensversicherung oder einer Erbschaft ins Haus. Doch die Begeisterung wird schnell getrübt, weil das Kapital auf Bankkonten angesichts anhaltender Niedrigzinsen vielfach sogar an Wert verliert. Wie kann es gelingen, dass Vermögenswerte Jahrzehnte erhalten bleiben und verfügbar sind?

C. N.: Entscheidend ist, auf eine kapitalmarktorientierte Kapitalanlage zu setzen. Über 50-jährige Kunden haben einen Anlagezeitraum von 30 Jahren und mehr vor sich. Häufig ist dies ein längerer Zeitraum als in der bisherigen Ansparphase und ein zu langer, um renditeschwach anzulegen. Denn damit gehen Kunden das Risiko ein, dass das angesparte Geld inflationsbe-



CHRISTIAN NUSCHELE Standard Life

dingt schrumpfen wird. Darauf sollten die Berater die Kunden unbedingt aufmerksam machen. Fondspolice bieten Best Agern eine sehr gute Kapitalanlage, hohe Flexibilität sowie steuerliche Vorteile und sind daher häufig die passende Lösung.

Gleichzeitig besteht vielfach der Wunsch, gerade in Notfällen, flexibel auf das Kapital zugreifen zu können. Dem steht eine stärkere ertragsorientierte Anlage aber entgegen, oder?

C. N.: Nein, überhaupt nicht. Fondspolice bieten ein hohes Maß an Flexibilität. Kunden können schnell auf das Kapital zugreifen – übrigens nicht nur um auf Notfälle zu reagieren, sondern auch um sich lang gehegte Wünsche zu erfüllen. Das ist diesen Kunden auch sehr wichtig. Darüber hinaus können Kunden automatisierte Auszahlungspläne vereinbaren, was die Planbarkeit erhöht. Wichtig ist zudem, dass sie die Kapitalanlage an veränderte Kapitalmarktsituationen steuerfrei und kostenlos anpassen können. Dies ist ein großer Vorteil von Fondspolice gegenüber Direktinvestments in Fonds.

Best Ager kommen wie gesagt oft über Erbschaften zu ihrem Vermögen. Ist es diesen Kunden nach Ihren Erfahrungen auch wichtig, ihrerseits Vermögen übertragen zu können?

C. N.: Absolut. Erben und Schenken und die Vermögensübertragung sind zentrale Bedarfe. Hier haben Fondspolice wie „WeitBlick“ passende Lösungen. Die Familien-Option ermöglicht die Aufnahme eines zweiten Versicherungsnehmers und/oder einer zweiten versicherten Person. Dies bringt zahlreiche Vorteile: Bis zu 400.000 Euro lassen sich auf Kinder oder bis zu 200.000 Euro an Enkel steuerfrei übertragen, ohne dass dafür weder notarielle Beurkundungen noch spätere testamentarische Aktualisierungen notwendig sind. Und worauf viele Kunden Wert legen: Sie behalten die Kontrolle über das Vermögen, weil Vertragsänderungen von beiden Versicherungsnehmern bestätigt werden müssen.

Ihre Ausführungen zeigen, dass hier spezielles Know-how gefordert ist. Unterstützen Sie Berater, die sich zwar in der Altersvorsorge fit fühlen, aber in den Themen der Ruhestandsplanung nicht so tief drinstecken?

C. N.: Die Ruhestandsplanung ist ein wichtiges, aber gleichzeitig sehr komplexes und für viele Makler auch ein neues Thema. Natürlich ist es unsere Pflicht, unsere Vertriebspartner hier bestmöglich zu unterstützen. Dazu gehört neben passenden Produktlösungen und Vertriebsansätzen vor allem auch eine persönliche Betreuung. Deshalb haben wir unsere Vertriebsmitarbeiter zu zertifizierten Ruhestandsplanern ausgebildet. Sie bieten unseren Vertriebspartnern in diesem Wachstumsfeld einen optimalen Service.