



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 Fondspolicen 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.