



„Potenziale bei der Ruhestandsplanung“

Die Generation 50plus ist die größte Bevölkerungsgruppe und hat starken Beratungsbedarf bei der Ruhestandsplanung. Daraus ergibt sich enormes Potenzial für Makler, wie aus einer aktuellen Studie von Standard Life hervorgeht. Im Interview spricht Christian Nuschele, Head of Distribution bei Standard Life, über zentrale Ergebnisse der Studie, die Vorteile der Kombination aus fondsgebundener Lebensversicherung und Sofort-Rente sowie den Ausblick für das kommende Geschäftsjahr.

finanzwelt: Herr Nuschele, im Mai haben Sie in Kooperation mit YouGov eine Umfrage unter der Generation 50plus zum Thema Ruhestandsplanung veröffentlicht. Welche Kernergebnisse hat die Studie zutage gefördert?

Christian Nuschele: Das zentrale Ergebnis ist, dass es erheblichen Nachholbedarf bei der Ruhestandsplanung gibt. Mehr als zwei Drittel (69 %) der Befragten haben bislang keinen Plan ihrer laufenden Einnahmen und Ausgaben

im Ruhestand erstellt. Mehr als die Hälfte der Befragten (56 %) gab an, ihren Ruhestand finanziell selbst zu planen und auf professionelle Hilfe zu verzichten. Mit anderen Worten wollen die Menschen die Finanzplanung selbst in die Hand nehmen, tun dies de facto dann aber nicht. Ergebnis dieser Einstellung ist, dass fast jeder Dritte über 50 die eigene finanzielle Absicherung im Ruhestand für gefährdet hält. 31 % der Befragten geben ihrer Absicherung die Schulnote fünf oder sechs. Die Zahlen belegen das große Potenzial, das es unverändert im Bereich der professionellen Ruhestandsplanung gibt.

finanzwelt: Was sind die zentralen Schlüsse daraus für Makler im Hinblick auf die Zielgruppe 50plus?

Nuschele: Eine zentrale Schlussfolgerung ist sicher, dass mehr Aufklärungsarbeit über die Bedeutung der Ruhestandsplanung geleistet werden muss. Kunden muss bewusst sein, dass eine fehlende oder falsche Ruhestandspla-

nung den Erfolg der bisherigen Altersvorsorge gefährden kann und dass die Ruhestandsplanung zu komplex ist, um sie selbst in die Hand nehmen zu können. Ein Umdenken sollte aber auch auf Seiten der Makler stattfinden. Auch hier ist häufig noch ein klarer Fokus auf den Vermögensaufbau und eben nicht auf die Ruhestandsplanung zu sehen. Dadurch lassen sich Makler große Chancen entgehen. Die Generation 50plus ist die größte Bevölkerungsgruppe und hat großen Beratungsbedarf. Auch im eigenen Bestand werden Makler viele langjährige Kunden haben, die kurz vor dem Ruhestand stehen. Dies ist aus meiner Sicht Potenzial, was leicht verloren werden kann.

finanzwelt: Warum ist die Kombination aus fondsgebundener Lebensversicherung und Sofort-Rente Ihrer Meinung nach so gut für die professionelle Ruhestandsplanung?

Nuschele» Diese Kombination deckt aus unserer Sicht die zentralen Bedarfe der Kundinnen und Kunden in der Ruhestandsphase ab. Sie wollen auf der einen Seite Sicherheit. Dem Wunsch kommt eine Sofortrente nach. Sie ist der solide Kern der Ruhestandsplanung und sollte dafür genutzt werden, laufende fixe Ausgaben lebenslang mit entsprechenden

finanzwelt: Wie hat sich das laufende Geschäftsjahr 2025 für Standard Life bisher gestaltet?

Nuschele» Wir sind mit dem Verlauf des Geschäftsjahres 2025 sehr zufrieden. Beim Neugeschäft sehen wir deutlich zweistellige Zuwachsraten. Übrigens kommen über 60 % unseres Neugeschäfts inzwischen aus Einmalbeiträgen und hier besonders von Kunden im Altersbereich 45 bis 55 Jahre. Hier werden unsere Produkte im Bereich der Ruhestandsplanung und als Lösung bei der steueroptimierten Vermögensübertragung sehr erfolgreich eingesetzt. Hier sehen wir auch in den kommenden Jahren erhebliches Wachstumspotenzial.

finanzwelt: Welchen Stellenwert hat für Sie der Maklervertrieb und wie begleiten Sie diese Partner in ihrer Arbeit?

Nuschele» Standard Life arbeitet ausschließlich mit unabhängigen Maklern zusammen. Dahinter steht die feste Überzeugung, dass die Unabhängigkeit, die Professionalität und Qualifizierung der Makler auch bessere Ergebnisse für den Kunden bringen. Natürlich ist es für uns eine wichtige Aufgabe, unsere Vertriebspartner bestmöglich zu unterstützen. Auch hier legen wir einen besonderen Schwerpunkt auf die Unterstützung im Bereich der Ruhestandsplanung – und



Kunden muss bewusst sein, dass eine fehlende oder falsche Ruhestandsplanung den Erfolg der bisherigen Altersvorsorge gefährden kann und dass die Ruhestandsplanung zu komplex ist, um sie selbst in die Hand nehmen zu können.

laufenden Einnahmen zu decken. Dafür eignet sich besonders eine vollgarantierte Sofortrente. Kundinnen und Kunden möchten aber im Alter auch flexibel und weiter renditeorientiert investiert bleiben. Diesen Wünschen kommt eine fondsgebundene Lebensversicherung nach. Zusätzlich kann mit einer Fondspolice die Vermögensübertragung zu Lebzeiten steueroptimiert geregelt werden. Die Kombination aus garantierter Rente und Fondspolice vereint den Schutz vor dem Langlebigkeitsrisiko mit den Chancen auf Kapitalerhalt und einem hohen Maß an Flexibilität. So lässt sich jeder Ruhestand verlässlich und zugleich individuell planen.

finanzwelt: Im Bereich der privaten Altersvorsorge greift die junge Generation oft auf ETFs zurück, nicht zuletzt wegen der geringen Kosten. Welche Vorteile können Fondspolice im Vergleich zur direkten ETF-Anlage bieten?

Nuschele» Der wichtigste Vorteil eines Versicherungsproduktes ist die Absicherung des Langlebigkeitsrisikos. Dies kann eine Direktanlage nicht bieten. Darüber hinaus ist die Fondspolice auch steuerlich attraktiv. Während der Laufzeit wird sich einiges bei der persönlichen Situation, aber auch an den Kapitalmärkten verändern. Bei einer Fondspolice können Kunden kostenfrei und steuerneutral die Fondsauswahl ändern. Natürlich können dabei auch passive Investments gewählt werden, die im Rahmen einer Fondspolice ebenfalls zu geringen Kosten verfügbar sind.

zwar sowohl für Makler mit Erfahrung bei der Ruhestandsplanung als auch für Berater, die sich das Geschäftsfeld neu erschließen möchten.

finanzwelt: Welche Wünsche haben Sie an die Politik im Hinblick auf die private Altersvorsorge?

Nuschele» ...dass die dringend notwendige Reform der staatlich geförderten Altersvorsorge endlich konsequent angegangen wird. Diese Reform ist seit Jahren überfällig und darf nicht weiter verschoben werden. Hier sollten die Pläne der Fokusgruppe weiterverfolgt werden. Die Abschaffung der verpflichtenden Garantie, der Förderung der investmentorientierten Vorsorge und die Flexibilisierung der Rentenphase sind eine sehr gute Grundlage für eine modernere Altersvorsorge und scheinen mir auch durchaus konsensfähig zu sein.

finanzwelt: Wie schätzen Sie die Perspektiven für das nächste Geschäftsjahr 2026 ein?

Nuschele» Wir blicken sehr optimistisch auf das Jahr 2026 und sind davon überzeugt, dass sich die positive Geschäftsentwicklung fortsetzen wird. Der Trend zu Fondspolice wird weitergehen und das Thema Ruhestandsplanung wird stark an Bedeutung gewinnen. In beiden Bereichen sind wir hervorragend positioniert, um die Chancen nutzen zu können. (mho)