

Warum sich eine Pensionsplanung mit Fondspolizzen lohnt

Bei der Pensionsvorsorge steht häufig der Vermögensaufbau und damit die Zeit bis zum Pensionseintritt im Fokus. Die Pensionsphase professionell zu planen, ist aber mindestens genauso wichtig. Diese Bedeutung wird aber von Seiten der Konsumenten wie auch von Beratern unterschätzt.

Umfragen bestätigen, dass Kunden recht blauäugig in ihre Pensionsphase gehen. Häufig wird zwar damit gerechnet, dass die Einkommen sinken und die Ausgaben gleichbleiben oder steigen werden. Ein konkreter Finanzplan für das Alter fehlt allerdings. Ein zweiter Fehler wird bei der Veranlagung begangen. Spar-, Tages- oder Festgeldkonten sind nach wie vor die beliebteste Geldanlage der Über50- und 60-Jährigen. Vor dem Hintergrund, dass wir in der Rentenphase von einem Anlagehorizont von 25 oder mehr Jahren ausgehen können, ist dies ein Fehler. Das Geld sollte weiterhin an den Kapitalmärkten investiert werden.

Flexible Konzepte für die Pensionsplanung

Wenn es um renditeorientierte Veranlagungen geht, sollten Anleger Fondspolizzen bei ihrer Vorsorgestrategie berücksichtigen. Sie überzeugen durch eine sehr gute Fondsauswahl und bieten zusätzlich attraktive Steuervorteile. Im Vergleich zum Depot oder Fondssparplan zahlen Kunden grundsätzlich nur 4% Versicherungssteuer, die Kapitalertragssteuer fällt nicht an. Auch die Kapitalabfindung und die Rente sind bei Fondspolizzen grundsätzlich steuerfrei. Zusätzlich bieten Fondspolizzen ein hohes Maß an Flexibilität bei Teilauszahlungen und Zuzahlungen, Umschichtungen der Fonds sind kosten- und steuerfrei möglich. In der Praxis sehen wir deutlich, dass Konzepte entwickelt werden, die bis zum 85. Lebensalter ausgelegt sind. Kunden können so länger kapitalmarktorientiert investiert bleiben, nutzen die steuerlichen Vorteile und behalten alle Optionen, ohne dass zusätzlichen Kosten anfallen.

Gerade die Altersgruppe der Über50-Jährigen sollte sich dabei auch mit den Möglichkeiten von Einmalermäßigungen beschäftigen. Denn auch hier unterliegt das eingezahlte Kapital einmalig der vierprozentigen Versicherungssteuer, sofern die Mindesthaltedauer eingehalten wird. Erbschaften, auslaufende Lebensversicherungen oder auch Abfertigungen können sehr gut für die Pensionsplanung genutzt werden. Auch Zuzahlungen in einen bestehenden Vertrag können übrigens aus steuerlichen Gründen sehr attraktiv sein. Zuzahlungen von maximal der Höhe der geplanten Gesamtinvestition sind möglich.

Pensionsplanung bieten Beratern große Chancen

Einen gewissen Nachholbedarf sehen wir aber auch auf Seiten der Beraterinnen und Berater, die sich zu häufig noch auf den Vermögensaufbau fokussieren, aber einen größeren Schwerpunkt im Bereich der professionellen Pensionsplanung setzen sollten. Denn die Pensionsplanung wird aus unserer Sicht ein Geschäftsfeld mit großem Potenzial für Beraterinnen und Berater sein.



Von Christian Nuschele, Head of Distribution bei Standard Life

Wie kann man als Berater das Potenzial nutzen? Der wichtigste Punkt ist wahrscheinlich Aufklärungsarbeit bei den Kunden zu betreiben und sie davon zu überzeugen, wie wichtig die finanzielle Planung der Pensionsphase ist. Grundlage dafür ist eine Offenheit der Berater, sich intensiv mit dem Bedarf der Kundinnen und Kunden in der Altersgruppe 50plus zu beschäftigen und maßgeschneiderte Konzepte zu entwickeln. Ein großer Vorteil für den Berater ist dabei, dass häufig keine aufwendige Neukundenakquise notwendig ist. Im Bestand gibt es viele langjährige Kunden, die kurz vor der Pension stehen und entsprechend Beratungsbedarf haben. Hier besteht die große Chance, sich als Experte für Pensionsplanung zu positionieren und die Kunden kontinuierlich während der Pensionsphase zu beraten.

Um im Bereich der Pensionsplanung erfolgreich zu sein, sollte ein klarer Plan entwickelt werden, welche Leistungen vom Berater professionell angeboten werden können. Parallel dazu müssen im Unternehmen Strukturen, Prozesse und Kommunikation angepasst werden. Und natürlich ist die entsprechende Aus- bzw. Weiterbildung wichtig, um dieses komplexe Thema entsprechend qualifiziert beim Kunden anzusprechen. Standard Life bietet seinen Vertriebspartnern im Bereich der Pensionsplanung umfangreiche Unterstützung an. Dazu gehören neben Weiterbildungen zur Kundenansprache der Altersgruppen 50 und 60plus auch Verkaufs- und Beratungshilfen sowie Checklisten. Dadurch möchten wir unseren Beitrag leisten, dass unsere Vertriebspartner im Wachstumsmarkt Pensionsplanung erfolgreich sein werden. •

Von Christian Nuschele

Head of Distribution bei Standard Life