

Pensionsplanung ist Beratungsgeschäft

Christian Nuschele ist Head of Distribution & Marketing bei Standard Life und beschäftigt sich seit Jahren intensiv mit der Frage, wie Vorsorgelösungen in einem sich wandelnden Umfeld langfristig wirksam gestaltet werden können. In unserem Gespräch spricht er über die Vorteile von Fondspolizzen, die Herausforderungen bei der Pensionsplanung und das große Potenzial für unabhängige Berater – insbesondere bei der Zielgruppe 50plus.

Herr Nuschele, welche Vorsorgeprodukte halten Sie derzeit für besonders empfehlenswert – und aus welchen Gründen?

Nuschele: Ich bin fest davon überzeugt, dass Fondspolizzen für die meisten Kunden die passende Vorsorgelösung sind. Fondspolizzen bieten sehr attraktive Anlagemöglichkeiten. Im Vergleich zum Depot oder Fondssparplan bietet die Fondspolizze attraktive Steuervorteile, denn Kunden zahlen grundsätzlich nur vier Prozent Versicherungssteuer, Kapitalertragsteuer fällt nicht an. Auch die Kapitalabfindung und die Rente sind bei Fondspolizzen grundsätzlich steuerfrei. Neben den steuerlichen Vorteilen ist die Absicherung biometrischer Risiken ein zentraler Vorteil von Fondspolizzen gegenüber Fonds. Fondspolizzen-Kunden können ihr angespartes Kapital verrenten und sich dadurch gegen das Langlebkeitsrisiko absichern. Zusätzlich bieten Fondspolizzen ein hohes Maß an Flexibilität bei Teilauszahlungen und Zuzahlungen. Aus meiner Sicht ist dieses Gesamtpaket sehr gut für die Pensionsvorsorge geeignet und wir werden auch in den kommenden

Jahren starkes Wachstum im Bereich der Fondspolizzen sehen.

Standard Life hat in Deutschland eine Studie zur Pensionsplanung veröffentlicht. Was sind die Kernaussagen dieser Studie – und welche Schlussfolgerungen zieht Standard Life daraus?

Nuschele: Eine Kernaussage ist sicher die große Skepsis der Menschen, was ihre finanzielle Absicherung im Alter anbetrifft. 31 Prozent der Befragten geben ihrer Absicherung die Schulnote fünf oder sechs. Knapp sechs von zehn (57%) der Befragten gehen davon aus, dass sie im Ruhestand ein deutlich geringeres monatliches Einkommen zur Verfügung haben werden, gleichzeitig erwartet etwas mehr als die Hälfte der Befragten gleichbleibende oder höhere Ausgaben im Alter. Es wird also mit einer auftretenden Lücke gerechnet. Wie hoch diese Lücke sein wird, kann aber nur sehr schwer eingeschätzt werden. Ein Grund dafür ist die fehlende Finanzplanung fürs Alter: Mehr als zwei Drittel (69%) der Befragten haben bislang keinen Plan ihrer laufenden Einnahmen und Ausgaben im Ruhestand erstellt. Eine zentrale Schlussfolgerung ist sicher, dass mehr Aufklärungsarbeit über die Bedeutung der Ruhestandsplanung geleistet werden muss. Denn eins

ist klar: Mit einer fehlenden oder falschen Ruhestandsplanung kann der Erfolg des Vermögensaufbaus gefährdet werden. Das muss dringend verhindert werden. Konsumenten sollten sich bei der Pensionsplanung unbedingt von einem unabhängigen Experten beraten lassen.

Sind die Umfrageergebnisse aus Ihrer Sicht auf Österreich übertragbar?

Nuschele: In Österreich zeigen sich sehr ähnliche Tendenzen. Vor etwas mehr als einem Jahr haben wir die Österreicher befragt. Auch hier hat sich gezeigt, dass mit einem sinkenden Einkommen im Alter bei gleichbleibenden oder steigenden Ausgaben gerechnet wird. Gleich ist auch, dass die Befragten die Höhe der Einnahmen und Ausgaben nur sehr schwer einschätzen können. Der große Unterschied ist aber, dass Österreicher deutlich zuversichtlicher sind. Knapp die Hälfte der Befragten fühlt sich finanziell „sehr gut“ oder „eher gut“ auf den Ruhestand vorbereitet. Ein Grund dafür ist sicher, dass es in Österreich ein deutlich größeres Vertrauen in das staatliche Pensionsystem gibt als in Deutschland. Häufig wird es als vollständige Absicherung gesehen. In der Praxis wird es aber häufig nur ausreichen, um die Grundkosten wie Miete zu decken, aber für einen wirklich komfortablen Ruhestand ist es nicht genug. Auch hier gilt es, von Seiten der Berater Aufklärungsarbeit zu leisten – sowohl über die Tragfähigkeit des staatlichen Systems als auch über

Ich bin fest davon überzeugt, dass Fondspolizzen für die meisten Kunden die passende Vorsorgelösung sind.



die Möglichkeiten der privaten Pensionsvorsorge.

Sie sehen aufgrund der zunehmenden Komplexität der Ruhestandsplanung ein großes Potenzial für Berater. Wie unterstützt Standard Life diese Experten konkret, und worauf sollten sie dabei besonders achten?

Nuschele: Die Pensionsplanung wird aus unserer Sicht ein Geschäftsfeld mit großem Potenzial für Berater sein. Die über 50-Jährigen stellen bereits jetzt die größte Bevölkerungsgruppe, sie gelten als vergleichsweise vermögend und haben – wie unsere Umfragen gezeigt haben – erheblichen Beratungsbedarf. Um das große Potenzial auszuschöpfen, müssen im Maklerunternehmen wichtige Weichen gestellt werden. Es ist wichtig, zu entscheiden, welche Leistungen wirklich professionell angeboten werden können. Parallel dazu müssen im Unternehmen Strukturen, Prozesse und Kommunikation angepasst werden. Und natürlich brauche ich die entsprechende Aus- bzw. Weiterbildung, um dieses komplexe Thema

entsprechend qualifiziert beim Kunden anzusprechen. Genau hier unterstützen wir unsere Vertriebspartner und liefern ihnen die passenden Argumente für das Kundengespräch. Wir haben beispielsweise in den vergangenen Monaten Online-Seminare mit dem Fokus auf die Beratung von den Altersgruppen 50plus und 60plus angeboten – also genau die Menschen, die sich mit der Pensionsplanung intensiv beschäftigen sollten.

Der Einmalerlag erlebt derzeit ein Revival. Wie beurteilen Sie diesen Produktweg und sein Potenzial für Anleger?

Nuschele: Ich sehe großes Potenzial bei Einmalerlägen. Einmalerläge, wie im Übrigen auch Zuzahlungen, können ein wichtiger Baustein bei der privaten Pensionsvorsorge sein. Dies gilt im Besonderen auch für die Altersgruppe der über 50-Jährigen, die ihre Pensionsvorsorge aufstocken möchten. Gerade steuerlich kann es hier sehr großen

Die Pensionsplanung wird aus unserer Sicht ein Geschäftsfeld mit großem Potenzial für Berater sein.

Sinn machen, die Pensionsvorsorge mit Einmalerlägen zu gestalten. Vorausgesetzt, die Mindesthaltedauer wird eingehalten, unterliegt das eingezahlte Kapital einmalig der vierprozentigen Versicherungssteuer. Die laufenden Erträge können dann steuerfrei vereinnahmt werden und müssen nicht, wie beim Investmentdepot, mit der Wertpapier-KESt in Höhe von 27,5 Prozent versteuert werden. Gleichzeitig bleibt der Kunde flexibel: Er kann einmal im Monat kostenlos Fondsanteile kaufen und verkaufen. Diese Vorteile setzen sich bei Konsumenten immer mehr durch.

Vielen Dank für Ihre Zeit!