

Einmalerläge: Wichtiger Baustein der Vorsorgestrategie

Die Generation 50plus befindet sich im Countdown zur Pension. In den letzten Jahren vor Pensionseintritt sollten noch wichtige Weichen für die Absicherung im Alter gestellt werden. Einmalerläge und Zuzahlungen können in dieser Phase sinnvoll in die Vorsorgestrategie integriert werden.

Die über 50-Jährigen haben sich häufig mit jahrzehntelanger Arbeit ein Vermögen aufgebaut. Dazu kommen oftmals Auszahlungen aus einer Abfertigung, Erbschaften oder ausgelaufenen Lebensversicherungen, beziehungsweise stehen Versicherungsverträge kurz vor Ablauf. Kurz vor Pensionseintritt stehen also noch einmal größere Geldbeträge zur Verfügung. Konsumentinnen und Konsumenten stehen vor der Frage, was damit geschehen soll. Häufig ist dabei die Tendenz zu erkennen, das Geld vermeintlich sicher in Tages- oder Festgeld zu investieren. Dies birgt die große Gefahr, dass das aufgebaute Vermögen Jahr für Jahr inflationsbedingt an Wert verliert. Vor dem Hintergrund eines Anlagehorizonts von 20 oder mehr Jahren ist es sinnvoll, das Geld weiter renditeorientiert anzulegen. Einmalerläge in Fondspolizzen zu investieren, bietet sehr gute Anlagemöglichkeiten, ein hohes Maß an Flexibilität und ist vor allem auch steuerlich sehr attraktiv.

Einmalerläge und Zuzahlungen bieten attraktive Steuervorteile

Gerade mit Einmalerlägen ist es sehr gut möglich, das Kapital kurz vor Pensionseintritt noch einmal erheblich aufzustocken und dabei attraktive Steuervorteile zu genießen. Vorausgesetzt die Mindesthaltezeit, die bei Kunden ab 50 von 15 auf 10 Jahre verkürzt werden kann, wird eingehalten, unterliegt das eingezahlte Kapital einmalig der vierprozentigen Versicherungssteuer. Die laufenden Erträge können dann steuerfrei vereinahmt werden und müssen nicht, wie beim Investmentdepot, mit der Wertpapier-KESt in Höhe von 27,5% versteuert werden. Gleichzeitig bleibt der Kunde flexibel: Er kann einmal im Monat kostenlos Fondsanteile kaufen und verkaufen. Auch hier fällt im Gegensatz zum Depot keine Steuer an.

Kundinnen und Kunden sollten aber auch in Erwägung ziehen, Zuzahlungen in bestehende Verträge zu tätigen. Denn auch Zuzahlungen in einen bestehenden Vertrag können aus steuerlichen Gründen sehr attraktiv sein. Sie sind dabei maximal bis zur Höhe der geplanten Gesamtinvestition möglich. Ein Beispiel: Ein Kunde hat Einzahlungen in Höhe von insgesamt 100.000 Euro geplant, dann können insgesamt 200.000 Euro investiert werden, ohne dabei an die erwähnte Haltefrist von 15 Jahren gebunden zu sein.

Wachstumspotenziale bei der Pensionsplanung

Einmalerläge und Zuzahlungen können also ein sehr gut geeignetes Mittel sein, die Pension aufzustocken. Es ist aber wichtig, eine Strategie für die Pensionsphase zu



Christian Nuschele

entwickeln. Dazu gehört es auch einen Plan über die Vermögensverwendung im Alter zu erstellen. Eine sinnvolle Möglichkeit ist es, die finanziellen Konzepte nicht nur bis zum Pensionsbeginn, sondern bis zum 85. Lebensalter aufzulegen. Für den Kunden hat das den Vorteil, dass er alle Optionen und ein sehr hohes Maß an Flexibilität behält. Beispielsweise sind Teilauszahlungen möglich, um kurzfristig anstehende Ausgaben im Pensionsalter zu finanzieren oder sich auch einmal einen langgehegten Wunsch zu erfüllen. Gleichzeitig bleiben Kundinnen und Kunden aber in der Pensionsphase weiterhin renditeorientiert investiert.

Fondspolizzen können also auch für die Planung und finanzielle Ausgestaltung der Pensionsphase hervorragend eingesetzt werden. Beraterinnen und Berater sollten sich unbedingt noch intensiver mit diesem Thema beschäftigen. Vor dem Hintergrund des demografischen Wandels wird die Beratung der Generation 50plus weiter an Bedeutung gewinnen. Die über 50-Jährigen stellen bereits jetzt die größte Bevölkerungsgruppe und sie stehen vor der Frage, wie sie das Leben in der Pension gestalten möchten. Hier besteht definitiv sehr großer Beratungsbedarf, denn das Thema ist zu komplex, um es selbst in die Hand nehmen zu können. Für Berater besteht die große Chance, sich als Experten für Pensionsplanung zu positionieren und die Kunden kontinuierlich während der Pensionsphase zu beraten. Unser Ziel ist es, unseren Vertriebspartnern dabei zu helfen, am großen Potenzial im Bereich der Pensionsplanung zu partizipieren. Dafür bieten wir nicht nur hochwertige Produktlösungen, sondern auch eine sehr umfangreiche Vertriebsunterstützung. •

Von Christian Nuschele

Head of Distribution bei Standard Life