

# „Professionelle Ruhestandsplanung bringt enormes Potenzial für Berater“

Interview mit Christian Nuschele, Standard Life Österreich und Deutschland

Die Auswirkungen des demografischen Wandels sind deutlich spürbar. 50plus-Kunden nehmen bei Beratern eine immer größere Bedeutung ein. Welche Bedürfnisse diese Kunden haben und warum sie eine renditeorientierte Veranlagung wählen sollten, erläutert Christian Nuschele.

**Die über 50-Jährigen sind bereits die größte Bevölkerungsgruppe. Was unterscheidet diese Kunden von anderen Kunden?**

Die Vorsorgeziele sind grundlegend unterschiedlich. Bei jüngeren Kunden geht es in den meisten Fällen um Vermögensaufbau und Ansparprozesse. Dies ist bei 50plus-Kunden häufig bereits abgeschlossen. Sie verfügen aus jahrzehntelanger Arbeit, aber auch aus Erbschaften über ein gewisses Kapital und suchen nun nach Lösungen, mit denen der erworbene Lebensstandard auch im Pensionsalter erhalten werden kann. 50plus-Kunden sollten sich sehr intensiv mit ihrer Ruhestandsplanung auseinandersetzen und gemeinsam mit einem Berater analysieren, was benötigt wird, um dieses Ziel erreichen zu können. Hier sehe ich für Vermittler ein sehr großes Geschäftspotenzial, denn bei diesem komplexen Thema ist unabhängige Beratung enorm wichtig.

**Die Planung der zweiten Vorsorgephase ist also wichtig, aber gleichzeitig auch schwierig. Was sollten die 50plus-Kunden beachten?**

In erster Linie sollten sich die Kunden den Auswirkungen der gestiegenen Lebenserwartung bewusst sein. Wir sprechen bei 50plus-Kunden von einem Anlagehorizont von 30 Jahren und mehr. Ein zu langer Zeitraum, um nur risikolos und damit renditeschwach anzulegen.

Denn so riskieren die Kunden, dass bisher angespartes Kapital in der zweiten Vorsorgephase inflationsbedingt schrumpfen wird. Diesem Risiko sollten die Kunden unbedingt aus dem Weg gehen. Dies geht aus meiner Sicht nur mit einer kapitalmarktorientierten Veranlagung. Fondspolizzen können hier gegenüber Fondsinvestments mit steuerlichen Vorteilen punkten. Und sie bieten ein hohes Maß an Flexibilität bei Entnahmen und Zuzahlungen. Diese Kombination macht Fondspolizzen zur passenden Lösung.



Christian Nuschele, Standard Life Österreich und Deutschland

**Aber passt das zur Mentalität der Österreicher, die eher als konservativ und risikoavers gelten?**

Hier gilt es, Aufklärungs- und Überzeugungsarbeit zu leisten. Mit klassischen Vorsorgeprodukten ist im Niedrigzinsumfeld keine ausreichend hohe Rendite zu erzielen und man riskiert damit, seine Vorsorgeziele nicht zu erreichen. Über lange Zeiträume erwirtschaften breit gestreute Portfolios mit einem hohen Aktienanteil sehr gute Ergebnisse und das Risiko reduziert sich wegen der langen Laufzeit automatisch für den Kunden. Zum zweiten gibt es natürlich auch bei Fondspolizzen Lösungen für defensive Anleger, die den Schwankungen der Märkte aus dem Weg gehen wollen.

**Wie kann eine solche Lösung aussehen?**

Wir sehen eine starke Nachfrage nach Multi-Asset-Fonds. Unsere MyFolio-Fonds beispielsweise legen breit gestreut an, sind in fünf verschiedenen Risikostufen verfügbar und werden risikobasiert gemanagt. Für jede der fünf Risikostufen wird eine Schwankungsbreite definiert, in deren Rahmen sich der Fonds bewegen muss. Dies erhöht die Planbarkeit für den Kunden. Eine besonders interessante Variante sind übrigens die MyFolio Passiv focussed Fonds, bei denen die aktive Asset Allocation von Moody's Analytics durchgeführt wird und diese dann durch passive Indextrackerfonds umgesetzt wird. Anleger profitieren also von einer professionellen, aktiven Asset Allocation und den Vorteilen eines kostengünstigen passiven Investments, das sich natürlich auch positiv auf die Ergebnisse auswirkt. ■