

# Generation 60plus: mit einer passenden Einkommensstrategie in den Ruhestand

*Für eine erfolgreiche Ruhestandsplanung ist die Entwicklung einer passenden Einkommensstrategie entscheidend. Für Versicherungsmakler öffnet sich damit aufgrund der demografischen Entwicklung ein großes Beratungsfeld. Standard Life beschreibt, wie eine intelligente Kombination von Versicherungslösungen Kunden attraktive Möglichkeiten bietet.*

**K**undinnen und Kunden aus der Generation 60plus stehen vor der wichtigen Frage, wie im Ruhestand ein Alterseinkommen in Höhe des bisherigen Nettoeinkommens generiert werden kann, um den bisherigen Lebensstandard halten zu können. Eine professionelle Finanz- und Ruhestandsplanung ist in dieser Phase absolut notwendig, weil zunächst genau ermittelt werden muss, was der Ruheständler an Ausgaben haben wird, welche laufenden Einnahmen dafür benötigt werden und welcher Anteil noch investiert werden kann. Kern der Planung ist also die Entwicklung einer Einkommensstrategie für das Alter. Diese Beratung sollte übrigens schon deutlich vor dem Ruhestand beginnen, da die meisten Kunden sich recht frühzeitig schon Gedanken machen, was sie mit dem angesparten Geld machen wollen, oder überlegen, ihre Arbeitszeit herunterzufahren oder in den Vorruhestand zu gehen. Es gibt also in der Zeit zwischen 55 und 65 eine Vielzahl von Beratungsanlässen, eine individuelle Vermögensanalyse ist sehr wichtig.

## Verschiedene Vorsorgelösungen kombinieren

Bei der Entwicklung der Einkommensstrategie gilt es, die individuell passende Kombination verschiedener Lösungen zu finden. Hier können auch Versicherungsprodukte eine ganz bedeutende Rolle spielen. Insbesondere die Kombination von sofort beginnen-

der Rente und fondsgebundener Lebensversicherung erfreut sich immer größerer Beliebtheit, weil sie sich besonders flexibel handhaben lässt und sehr gut zum Bedarf der Ruheständler passt.

## Rente zur Deckung laufender Ausgaben

Die sofort beginnende Rente sollte genutzt werden, um die laufenden, relativ fixen Ausgaben – wie beispielsweise für Miete, Mobilität oder Lebenshaltung – mit entsprechenden laufenden Einnahmen zu decken. Dabei stehen nicht die Erträge oder die Rendite, sondern die Risikoabsicherung gegen die Langlebigkeit im Vordergrund. Hierfür bietet sich besonders eine Rente an, die voll garantiert ist. Standard Life bietet seit der letzten Rentenzinserhöhung auf 2,75% eine der höchsten voll garantierten Renten im deutschen Markt an. Voll garantiert bedeutet nicht nur in voller Höhe, sondern auch lebenslang garantiert. Es sollte aber nicht mehr verrentet werden, als für die vollumfängliche Deckung der fixen Ausgaben notwendig ist. Das übrige Kapital sollte auch im Alter weiter renditeorientiert investiert bleiben. Denn Statistiken belegen, dass es vielen älteren Kundinnen und Kunden wichtig ist, dass das über lange Zeit angesparte Geld nicht durch die Inflation an Wert verliert und dass sie Vermögen bewahren und weitergeben möchten. Um dies zu erreichen, bietet sich eine fondsgebundene Lebens-

## Renditechancen bis zum Lebensende

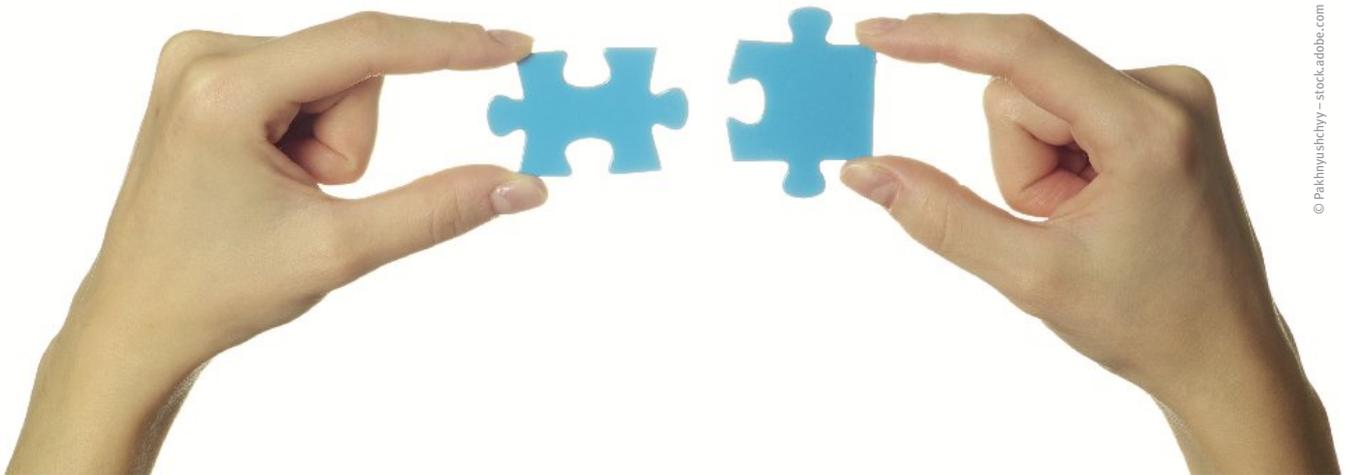
Fondsgebundene Lebensversicherungen werden meist bis zur üblichen Lebenserwartung oder darüber hinaus abgeschlossen. Bei Standard Life kann die Lebensversicherung „WeitBlick“ beispielsweise bis zum Endalter 100 abgeschlossen werden. Dadurch können Kundinnen und Kunden lebensbegleitend und bis ins hohe Alter von den Anlagemöglichkeiten einer hochqualitativen Fondsauswahl profitieren und das angesparte Vermögen weiter vermehren. Dies ist besonders wichtig, da Über-60-Jährige dank der steigenden Lebenserwartung häufig einen Anlagehorizont von 20 oder mehr Jahren haben.

Moderne Fondspolizen bieten eine breite Fondsauswahl mit Fonds aus den wichtigsten Anlageklassen, Regionen und Branchen. Im Angebot finden sich auch nachhaltige Fonds und passive Investments. Für Kundinnen und Kunden, die sich ihr Depot nicht selbst zusammenstellen möchten, bieten gemanagte Portfolios die passende Lösung.

Ein großer Vorteil von Fondspolizen gegenüber Direktinvestments in Fonds ist, dass die gewählte Anlagestrategie jederzeit veränderbar ist und die notwendigen Umschichtungen kosten- und steuerfrei möglich sind.

## Fondspolizen bieten Flexibilität

Ein weiterer Pluspunkt ist die hohe Flexibilität von fondsgebunde-



© Pakhmyshchy – stock.adobe.com

nen Lebensversicherungen. Kundinnen und Kunden haben jederzeit Zugriff auf ihr Geld und können es innerhalb weniger Tage aus dem Vertrag entnehmen. Dadurch ist es problemlos möglich, spontane, über die laufenden Fixkosten hinausgehende Ausgaben zu tätigen oder sich auch einmal einen lang gehegten Traum im Alter zu erfüllen.

Sollten Kundinnen und Kunden bemerken, dass der Kapitalbedarf im Alter zum Beispiel aufgrund von anfallenden Pflegekosten doch höher ist als ursprünglich gedacht, kann diese Lücke im Rahmen eines automatisierten Auszahlplans geschlossen werden. Auszahlungen können dabei monatlich, vierteljährlich, halbjährlich oder jährlich erfolgen. Die Höhe und Häufigkeit der Auszahlung ist bereits ab 100 Euro individuell wählbar und jederzeit flexibel änderbar. Bei Standard Life können Kunden sogar entscheiden, aus welchen Fonds das Geld entnommen werden soll.

### Steuroptimierte Vermögensübertragung

Auf der anderen Seite ist es aber auch möglich, den Vertrag durch Zuzahlungen wieder aufzustocken. Eine fondsgebundene Lebensversicherung kann also als eine Art „Ruhestandskonto“ für die Vermögensorganisation im Alter fungieren.

Zusätzlich können Kundinnen und Kunden frühzeitig ihr Vermögen an die nachfolgenden Generationen übertragen, indem sie ihren Vertrag auch mit zwei Versiche-

rungsnehmern und/oder zwei versicherten Personen ausgestalten. Für diese Vermögensübertragung zu Lebzeiten sind weder notarielle Beurkundungen noch spätere testamentarische Aktualisierungen notwendig. Zudem nutzen Versicherungsnehmer Freibeträge bei der Erbschaft- und Schenkungsteuer.

### Fazit: ein Beratungsfeld im Kommen

Die Entwicklung einer passenden Einkommensstrategie für das Alter ist ein zentrales Element der Ruhestandsplanung. Mit dem demografischen Wandel wird dieses Beratungsfeld in den kommenden Jahren stark an Bedeutung gewinnen und großes Potenzial für Beraterinnen und Berater bringen. Die Kombination aus Sofortrente und fondsgebundener Lebensversicherung kann bei der Entwicklung einer Einkommensstrategie eine sehr passende Lösung sein. •

**Insbesondere die Kombination von sofort beginnender Rente und fondsgebundener Lebensversicherung erfreut sich immer größerer Beliebtheit, weil sie sich besonders flexibel handhaben lässt [...].**

**Matthias Pendl**

Head of Sales bei  
Standard Life Deutschland

