

PLÖTZLICH RENTNER

Was erwarten Menschen vom Alter? Wie stellen sie sich ihren Übergang in den Ruhestand vor? Welche Pläne haben sie für die Zeit nach dem Arbeitsleben? Diese und weitere Fragen waren Gegenstand der Studie „Transitions and Old Age Potential“ des Bundesinstituts für Bevölkerungsforschung. Die Studie nimmt dabei die Gruppe der 55- bis 70-Jährigen in den Blick. Hier kommen die Ergebnisse¹⁾

Ich bin in Rente oder Pension gegangen, weil ...	♀ Frauen in Prozent	♂ Männer in Prozent
freiwillig		
Ich keinen Spaß an der Arbeit hatte	7	11
Ich gemeinsam mit meinem/r Partner/in in den Ruhestand gehen wollte	16	14
Ich meine Freizeit genießen wollte	48	53
unfreiwillig		
Ich eine kranke oder pflegebedürftige Person zu betreuen hatte	16	9
Meine Arbeitskraft nicht mehr gebraucht wurde	10	19
Ich aufgrund gesundheitlicher Probleme nicht mehr arbeiten konnte	30	35

Der Zeitpunkt des Übergangs ist dabei oft der gewünschte	17	Neue Ruheständler 2016 in Prozent	Ruheständler 2013 in Prozent
Ich wäre gerne früher in Rente gegangen	16	12	
Rentenzeitpunkt wie gewünscht	58	55	
Wäre gerne später in Rente gegangen	26	33	

Wie belastend empfinden Sie den Ruhestand?	mit Partner in Prozent	ohne Partner in Prozent
Stark belastend	7	18
Eher belastend	12	10
Eher nicht belastend	26	20
Gar nicht belastend	55	52

Welche Ruhestandspläne gibt es?	in Prozent	Gründe für die Erwerbstätigkeit im Ruhestand	Zustimmung in Prozent	als Hauptgrund genannt in Prozent
Reisen	59	Spaß an der Arbeit	97	23
Hobbys	38	Geld verdienen	74	20
Ehrenamt	23	Kontakt zu anderen Menschen	94	15
Um Enkel kümmern	19	Gefühl, gebraucht zu werden	81	13
Haus-/Gartenarbeit	16	Suche nach einer Herausforderung	79	10
Zeit mit dem Partner verbringen	11	Fit bleiben	90	8
Anderen helfen	10	Wissen und Erfahrung weitergeben	68	5
Neues lernen	9	Geregelter Tagesablauf	58	2
Erwerbstätigkeit nachgehen	8	Fällt zu Hause Decke auf den Kopf	19	2
		Sich weiterentwickeln / weiterbilden	58	2

Quelle: Bundesinstitut für Bevölkerungsforschung,
1) Mehrfachnennungen möglich · Illustration: Skathi/iStock

Sortierkriterium: Nennungen als Hauptgrund



Die zweite Halbzeit

Die Generation 50plus ist die am stärksten wachsende Bevölkerungsschicht in Deutschland und verfügt über ein beträchtliches Vermögen. Gleichzeitig hat sie einen immensen Beratungsbedarf für die Zeit nach dem Renteneintritt. Es gilt, diese jahrzehntelange Phase sinnvoll zu planen

→ | **Von einem Tag** auf den anderen Tag ist man alt – so in etwa war bis vor einigen Jahrzehnten die Sichtweise über den Ruhestand. Mit dem Arbeitsleben endete in der Wahrnehmung auch die dynamische, aufregende Phase des Lebens.

Heute ist das ganz anders. Durch den medizinischen Fortschritt und die höhere Lebenserwartung verbringen die Menschen jetzt mehr Zeit im Ruhestand als je zuvor: 19,6 Jahre lang beziehen die Bundesbürger Rente vom Staat. Damit liegt die Rentenbezugsdauer 3,6 Jahre höher als noch vor 20 Jahren. Gleichzeitig wechseln ältere Menschen nun unter besseren Voraussetzungen in den Ruhestand als früher: Sie sind gesünder, fitter und haben oft ein wenig Geld auf der hohen Kante.

Als Folge sind die Menschen auch im Ruhestand noch aktiv. Viele treten in die Rente ein, weil sie ihre Freizeit genießen wollen. Das Reisen steht dabei an oberster Stelle. Aber auch mehr Zeit für Hobbies oder Ehrenämter, Enkel oder Partner wollen Ruheständler heute haben (siehe Grafik links). Solche Vorhaben müssen aber auch finanziert werden. Daher ist es wichtig, sich bereits lange vor der Rente um die Planung dieser Phase Gedanken zu machen.

Und da hapert es noch, sagt Markus Drews: „Es hat den Anschein, als würden viele Menschen ihrer Urlaubsplanung mehr Zeit widmen als ihrer finanziellen

Zukunft. Bei der Ruhestandsplanung reicht es definitiv nicht, einmal einen Vertrag abzuschließen, der dann die nächsten Jahrzehnte in der Schublade liegt“, sagt der Hauptbevollmächtigte der deutschen Niederlassung der Canada Life. „Ruhestandsplanung ist ein Prozess.“

Heißt? Der Plan für die Zeit nach dem Arbeitsleben müsse sich den „inzwischen vielfältigen und flexiblen“ Lebensmodellen der Menschen anpassen, ständig überprüft und hinterfragt werden. Am besten mit professioneller Begleitung. Drews: „Für Makler ist die Ruhestandsplanung eine wunderbare Möglichkeit, ihre Kompetenz in Finanz- und Versicherungsfragen einzubringen und einen echten Mehrwert zu bieten.“

An erste Stelle der Ruhestandsplanung, bevor an Produkte überhaupt zu denken ist, gehört dabei die ausführliche Analyse. Der Ruhestandsplaner muss Gesamtvermögen, die Liquidität zu Beginn des Ruhestands und das Sicherheitsbedürfnis des Kunden bei der Kapitalanlage in Zusammenhang mit der familiären Situation klären.

Eine wichtige Aufgabe ist dabei, die Menschen auf ihre längere Lebenserwartung aufmerksam zu machen. „Viele Kunden unterschätzen ihre eigene Lebenserwartung, da sie von der Lebenserwartung ihrer Großeltern beziehungsweise Eltern ausgehen“, so Michael Bastian, Leiter →

RISK-vario® RISK-vario® Premium **Baufi Kurzantrag**

Einfach. Schnell. Verständlich.



- ✓ **Einfach:** Nur 2 Fragen zum Gesundheitszustand
- ✓ **Schnell:** 24h Policing bei „glatten“ Anträgen
- ✓ **Verständlich:** Alle Fragen sind kundenfreundlich formuliert

Wollen Sie mehr erfahren?

Bestellen Sie kostenfrei unsere

RLV Baufi Kurzantrag Mappe unter

Tel. +49 (0)821 / 319-1220



Mehr Infos auch unter www.dialog-leben.de

DER Spezialversicherer für biometrische Risiken

Maklerzentralbereich der Allianz Leben. In den vergangenen 100 Jahren habe sich die Lebenserwartung aber kontinuierlich erhöht, und zwar „jedes Jahr durchschnittlich um etwa zwei bis drei Monate“, sagt Bastian. Risiko Nummer 1: Das Geld reicht nicht bis ans Lebensende.

Es kommt aber auch vor, weiß Miriam Michelsen, dass die Ausgaben im Alter unterschätzt werden. „Die Kosten für die Instandhaltung des Eigenheims, die Sicherung der Lebensqualität oder für den Fall einer dauerhaften Erkrankung sind dann nicht ausreichend hoch kalkuliert“, sagt die Leiterin Altersvorsorge beim Finanzdienstleister MLP. „Mitunter werden auch die steuerliche Belastung oder anfallende Sozialausgaben vergessen.“ Risiko Nummer 2: Das Geld ist nicht in ausreichender Höhe vorhanden.

Welche Produkte eignen sich, um diesen Risiken beizukommen? Pauschal lässt sich das nur schwer sagen. Es sei aber auch in der Ruhestandsplanung sinnvoll, nicht alles auf ein Produkt zu setzen, meint Frank Nobis, Geschäftsführer des Instituts für Vorsorge und Finanzplanung (IVFP). Eine vernünftige Streuung sei auch hier angebracht. Nobis: „Eine lebenslange Leibrente sollte aber definitiver Teil einer Ruhestandsplanung sein. Hierzu ergibt bei der Generation 50plus vor allem die Basisrente Sinn.“

Das auch Rürup-Rente genannte Produkt kann nämlich mit hohen Beiträgen



„Eine Leibrente sollte definitiv Bestandteil einer Ruhestandsplanung sein“

Frank Nobis
Geschäftsführer IVFP

bespart werden und ist staatlich über eine Steuerersparnis gefördert. So können Sparer in diesem Jahr 86 Prozent des Maximalbeitrags zur Rürup-Rente – das sind aktuell 23.712 Euro für Singles und 47.424 Euro für Verheiratete – als Sonderausgaben in der Steuererklärung geltend machen. Nobis: „Somit können auch vernünftige Rentenhöhen bei relativ kurzer Anspar-dauer erreicht werden.“

In einem aktuellen Rating des IVFP zu Basisrenten schnitt bei den fondsgebundenen Tarifen mit Beitragsgarantie das Produkt Basis-Rente Invest-Flex der Allianz am besten ab. Über die vier Teilbereiche Unternehmensqualität, Rendite, Flexibilität sowie Transparenz und Service erreichte es die Gesamtnote 1,2. Den zweiten Platz mit einer Note von jeweils 1,4 teilen sich drei Tarife. Zwei kommen dabei von der Alten Leipziger (AL_Rente-Flex und Alfonds Basis), einen steuert die Swiss Life bei (Maximo Basisrente). Bei den fondsgebundenen Rürup-Renten ohne Garantie

liegt das Produkt des Direktversicherers Europa (E-FBR, Note 1,2) vor dem der Allianz (Basis-Rente Invest-Flex, Note 1,3).

Fondsgebundene Produkte – kauft das überhaupt jemand, gerade im Alter 50plus? „Der Absatz fondsgebundener Rentenversicherungen steigt seit einigen Jahren“, sagt Nobis. Außerdem habe der Fondsverband BVI für 2017 das zweitbeste Absatzjahr für Fonds vermeldet. „Diese Indikatoren weisen auf ein stärkeres Chance-Risiko-Bewusstsein hin“, folgert der IVFP-Geschäftsführer. „Es scheint in der breiten Öffentlichkeit angekommen zu sein, dass in einer Niedrigzinsphase für einen ausreichenden Kapitalaufbau auch Produkte mit Kapitalmarktbeteiligung notwendig sind.“

Christian Nuschele, Vertriebschef der Standard Life in Deutschland, bringt auch hier die steigende Lebenserwartung ins Spiel: „Das Thema Risikobewusstsein ist sehr eng mit dem Anlagehorizont verbunden. Ein 50plus-Kunde hat noch eine →

Altersvorsorge versus Ruhestandsplanung

Altersvorsorge und Ruhestandsplanung sind nicht das Gleiche. Denn während bei Ersterer etwa der Vermögensaufbau im Fokus steht, geht es bei der Ruhestandsplanung eher darum, das Vermögen steueroptimal zu verbrauchen beziehungsweise an die Erben weiterzugeben

Fokus beim Vermögensaufbau	<	>	Fokus bei der Vermögensverwendung
Sparen	Prozess	Entsparen	
in der Höhe	Versorgungslücke	in der Länge	
Aufbau	Lebensstandard	Erhalt	
bis zum Ruhestand	Planungshorizont	bis zum Lebensende und darüber hinaus	
Kapitalgarantie	Garantie	Einkommensgarantie	
Verlust Arbeitskraft/Einkommen	Störfaktoren	Verlust der Gesundheit/Mobilität	
Aufbau	Vermögen	Übertragung/Verzehr	
Aufbau Wohneigentum	Wohnsituation	Verwendung Wohneigentum	
steueroptimierte Einzahlungen	Steuern	steueroptimierte Auszahlungen	

Quelle: Gothaer

Restlebenszeit von mehr als 30 Jahren, bei Renteneintritt sind es statistisch auch noch mehr als 20 Jahre“, sagt er. Das sei ein langer Zeitraum – teilweise so lang wie die Zeit des Ansparens „und definitiv zu lang, um nur risikolos anzulegen“.

Ein weiterer Punkt, der in einer vernünftigen Ruhestandsplanung nicht fehlen darf: die Absicherung der Angehörigen – aber in einem größeren Umfang, als man jetzt vielleicht spontan denken würde. Dazu gehören unter anderem die Aspekte Vererben, Vermögensübertragung zu Lebzeiten, Vorsorge für den Pflegefall, Elternunterhalt oder Vollmachten im Krankheitsfall. Hier müssen Makler im Kundengespräch vorsichtig sein, weil die Übergänge zur Rechtsberatung schnell überschritten sind, und diese dürfen sie per Gesetz nicht leisten. Standard-Life-Mann Nuschele empfiehlt daher, dass Vermittler über ein Netzwerk an Anwälten und Steuerberatern verfügen, auf welche sie den Kunden bei Bedarf verweisen können.

Und Bedarf gibt es, denn Fehler passieren hier relativ oft. Beispiel Vorsor-



„Die Restlebenszeit ist oft viel zu lang, um nur risikolos anzulegen“

Christian Nuschele
Vertriebschef Standard Life

gevollmachten. Die Vertretungsbefugnis einer Vollmacht endet grundsätzlich mit dem Tod des Vollmachtgebers. Wird in einer Vollmacht also nicht berücksichtigt, dass sie auch „über den Tod hinaus“ wirksam sein soll, erlischt die Vollmacht mit selbigem. Die mögliche Folge: Der Bevollmächtigte kann dann kein Geld vom Konto des Verstorbenen abheben.

Noch ein Beispiel: Im Ernstfall braucht man die Vollmacht an vielen Stellen – im Krankenhaus oder Pflegeheim, bei der Bank, bei Behörden, im Kontakt mit Versicherungen und so weiter. Hier helfen Kopien der Vollmachten. In Vordrucken – etwa aus dem Internet – heißt es aber oft, dass nur das Original der Vollmacht gilt. Das würde bedeuten, dass der Bevollmächtigte ständig mit dem einen Original überall herumfahren und es herzeigen muss. Nicht gerade praxistauglich.

Ein spannender Bereich der Ruhestandsplanung ist auch die (steueroptimierte) Vermögensübertragung an die Angehörigen. Hier haben die Versicherer in der Vergangenheit einige passende Produkte entwickelt. Bei der Gothaer beispielsweise heißt das Produkt Vermögensplan Premium, bei der Allianz Vermögenspolice. Noch recht neu am Markt, im Mai 2015 gestartet, ist die fondsgebundene Lebensversicherung „Weit Blick“ der Standard Life für vermögende Kunden ab 45 Jahren.

Die Versicherung lässt sich nur gegen Einmalbeitrag ab 25.000 Euro abschließen, Zuzahlungen sind bis zu einer Million Euro möglich. Bei der Anlage haben Sparger Zugriff auf rund 20 Fonds des Investmenthauses Aberdeen Standard Investments, darunter Produkte wie der Standard Life Global Absolute Return Strategies (GARS, ISIN: LU0548153104) oder die gemanagten Portfolios My-Folio. Über einen Auszahlungsplan bekommen Sparger je nach Variante monatlich, viertel-, halb- oder jährlich Geld ausbezahlt.

Die Vermögensübertragung erfolgt über die Family-Option. Dabei können Kunden den Vertrag mit zwei Versicherungsnehmern ausgestalten – zu unterschiedlich hohen Anteilen zwischen einem und 99 Prozent. Welchen Vorteil hat das? Das soll folgendes vereinfachtes Beispiel zeigen.

Will ein Großvater seinem Enkel 500.000 Euro schenken, greift ein Freibetrag von 200.000 Euro. Die verbleibenden 300.000 Euro muss der Enkel mit 11 Prozent versteuern, macht also 33.000 Euro zu zahlende Schenkungsteuer. Der Großvater schließt nun den Versicherungsvertrag ab und setzt sich und seinen Enkel als Versicherungsnehmer ein, für sich zum Beispiel mit einem Anteil von 20 Prozent und für seinen Enkel von 80 Prozent. Der Versicherungsnehmer ist Vertragspartner des Versicherers, ihm kommen die mit dem Vertrag verbundenen Rechte und Pflichten zu. Das heißt, dem Enkel gehören so 80 Prozent des Vertrags – ohne dass die Schenkungsteuer fällig wird. Nach Ablauf einer Zehn-Jahres-Frist können dann die restlichen 20 Prozent übertragen werden. Weiterer Vorteil: Dadurch, dass dem Großvater 20 Prozent des Vertrags gehören, behält er ein Mitspracherecht darüber, was mit dem Geld passiert.

Fazit: Die Planung des Ruhestands ist umfangreich und vielfältig – und wird von vielen Kunden wahrscheinlich genau deshalb gern weit weggeschoben. „Und genau hier kann und muss der Berater ansetzen“, sagt Allianz-Mann Bastian. „Eine zielerreichte Ansprache, speziell auf die Bedürfnisse und die Situation des Kunden zugeschnitten, ist der Ausgangspunkt für eine erfolgreiche Ruhestandsplanung.“ Dazu gehört die regelmäßige Überprüfung der getroffenen Maßnahmen. Denn im Laufe eines Lebens ändern sich Bedürfnisse und Wünsche des Kunden „und darauf sollte eine gute Ruhestandsplanung ausgerichtet sein“. | *Karen Schmidt*

Wie arbeiten Ruheständler?

Bei **696 Euro**

lag im Jahr 2016 im Schnitt das monatliche Einkommen durch die Erwerbstätigkeit im Alter.

Mehr als die Hälfte der Ruheständler, die einer bezahlten Arbeit nachgehen, verdient aber **nicht mehr als 400 Euro** im Monat.

16 Stunden arbeiten
Ruhestandler pro Woche.

60 Prozent der erwerbstätigen Ruheständler wollen innerhalb **der nächsten drei Jahre** ihre Arbeit aufgeben.

