

Standard Life 

Ruhestandsplanung mit “WeitBlick”

Christian Nuschele, Head of Distribution Germany & Austria

Nenne 10 Chancen, die sich im Jahr 2026 für den deutschen Versicherungsvertrieb ergeben, und begründe sie kurz



Demografischer Wandel und Ruhestandsplanung

Die geburtenstarken Jahrgänge treten verstärkt in den Ruhestand ein. Der Beratungsbedarf zu Altersvorsorge, Entnahmeplänen, Pflege- und Hinterbliebenenabsicherung steigt deutlich.



Wachsende Versorgungslücken in der gesetzlichen Absicherung

Renten-, Pflege- und Gesundheitssysteme geraten weiter unter Druck. Dies erhöht die Nachfrage nach privater Vorsorge und Zusatzversicherungen, insbesondere mit klarer Leistungsargumentation.



Zunehmende Sensibilität für Arbeitskraftabsicherung

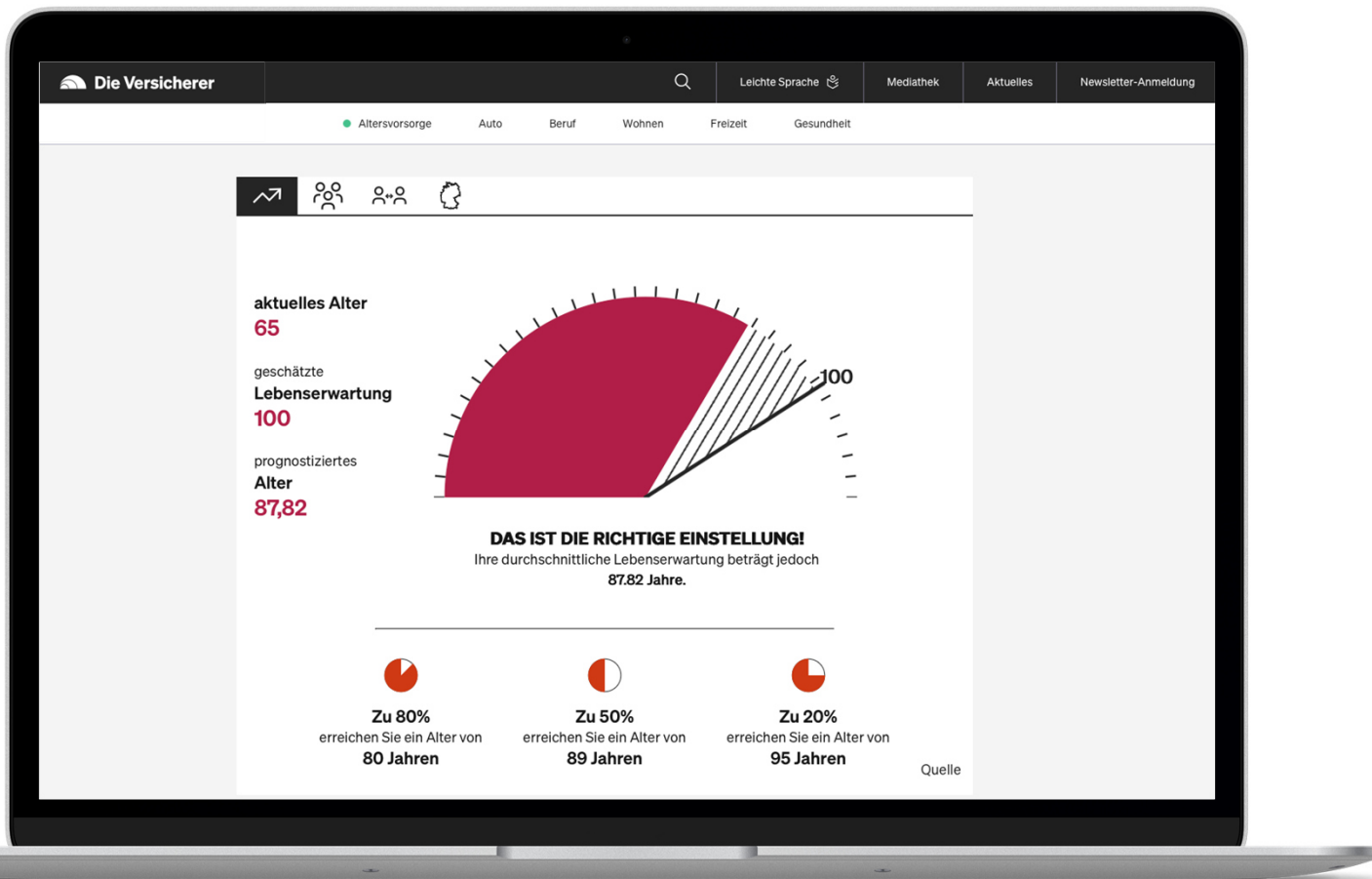
Themen wie Burnout, psychische Erkrankungen und Fachkräftemangel schärfen das Bewusstsein für Berufsunfähigkeits- und Einkommenssicherungs-lösungen.



Digital gestützte, hybride Vertriebsmodelle

Kunden akzeptieren 2026 selbstverständlich eine Mischung aus persönlicher Beratung und digitalen Touchpoints. Effizienzgewinne ermöglichen intensivere Betreuung bei gleichbleibenden Kosten.

Altersrechner



Aktuelles Alter

65

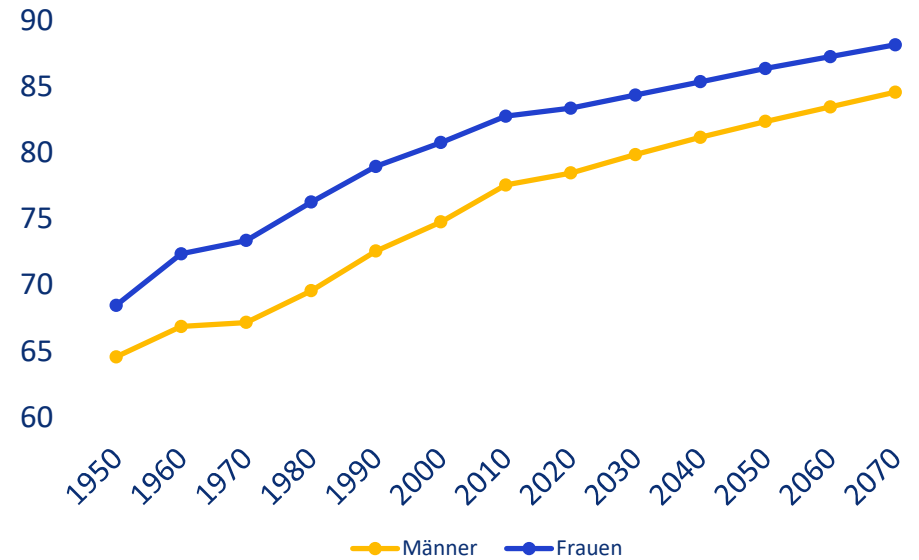
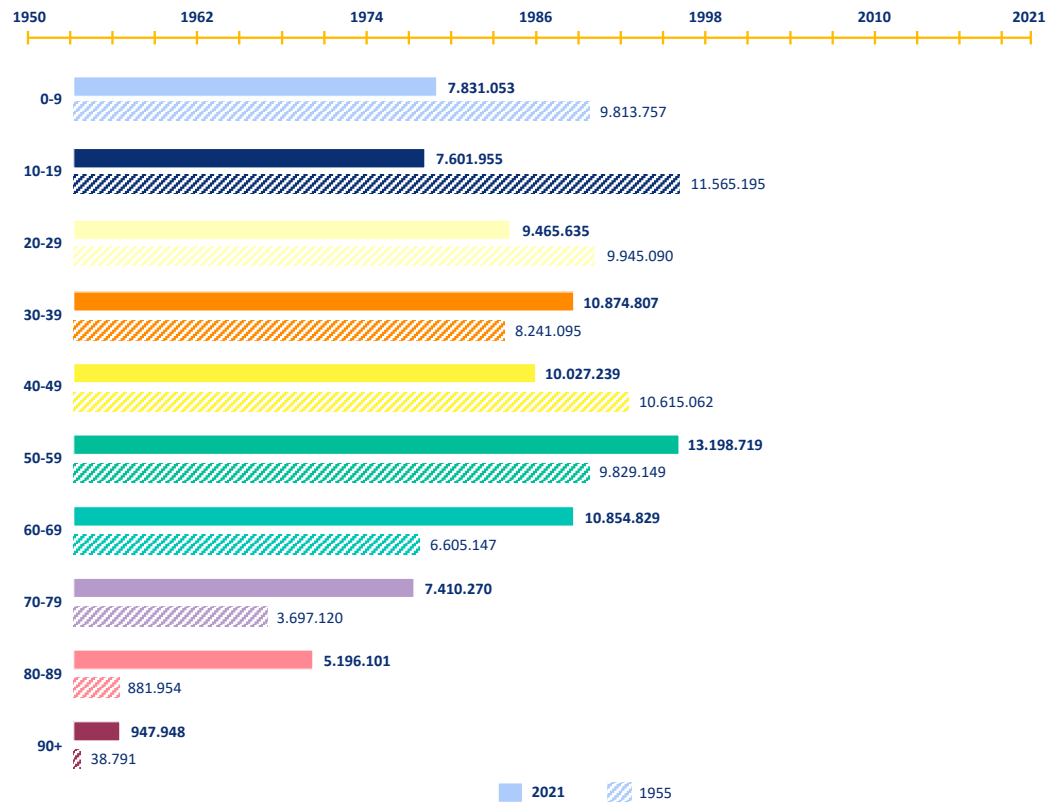
Geschätzte
Lebenserwartung

100

Prognostiziertes
Alter

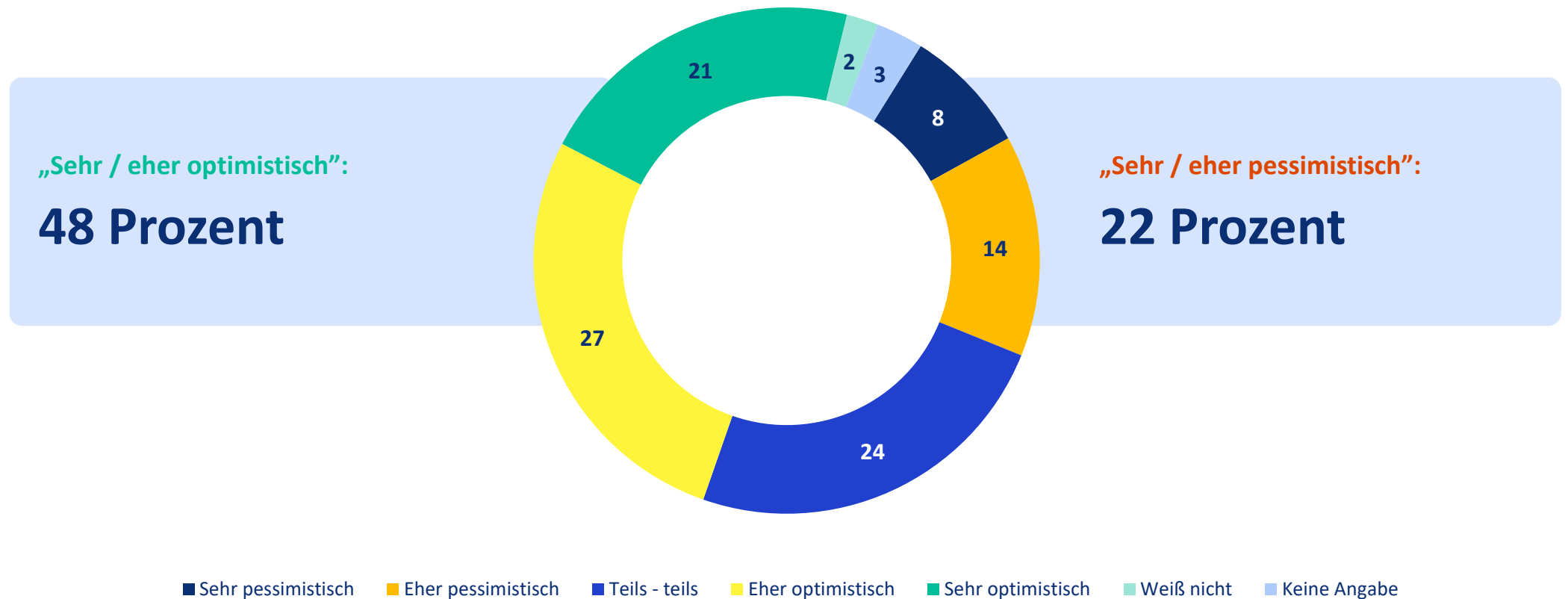
87,82

Wir werden immer älter ...



Die Deutschen leben immer länger. Sagt die Statistik. Die Gruppe der 60 – 69-Jährigen wird immer größer, gleichzeitig sinkt die Anzahl in der Gruppe der 20 – 29-Jährigen!

Wenn Sie an die Zeit nach dem aktiven Arbeitsleben denken: Wie optimistisch oder pessimistisch blicken Sie auf Ihren Ruhestand (in %)?



Lebe dein bestes Leben

Die 3 Phasen der Ruhestandsplanung



1. Der Countdown zur Rente:

**Lebe dein bestes Leben –
gut beraten in den Ruhestand**

Lebensalter 50 plus



2. Aktive Phase:

**Lebe dein bestes Leben –
endlich Zeit für deine Träume**

Lebensalter 60 plus



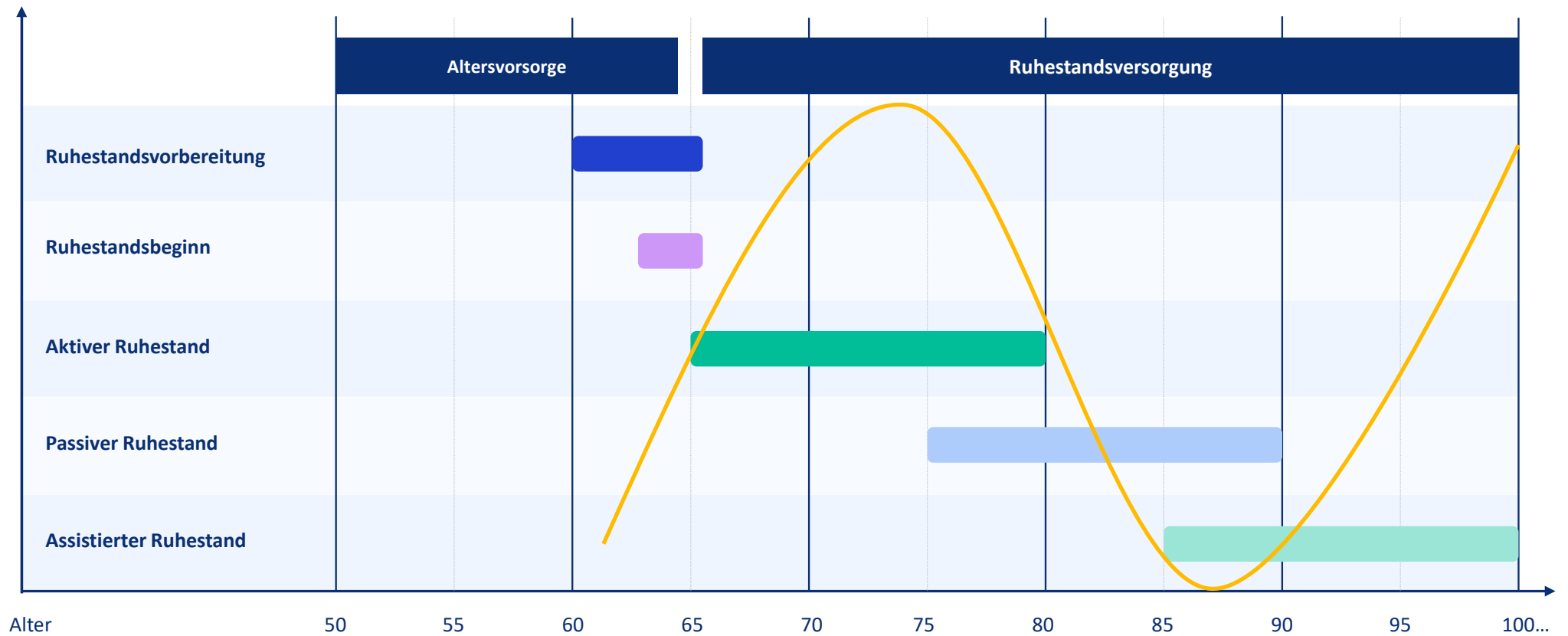
3. Genuss-Phase:

**Lebe dein bestes Leben –
du hast es dir verdient**

Lebensalter 70 plus

Phasen des Ruhestandes

Nur so viel Rente wie nötig



Versicherungsprodukte in der Ruhestandsplanung

Versicherungslösungen passen zu den Wünschen und Zielen vieler Kunden

Versicherungslösungen in der Ruhestandsplanung

laufende Einnahmen
im Ruhestand



Steuereffizienter
Vermögenszuwachs



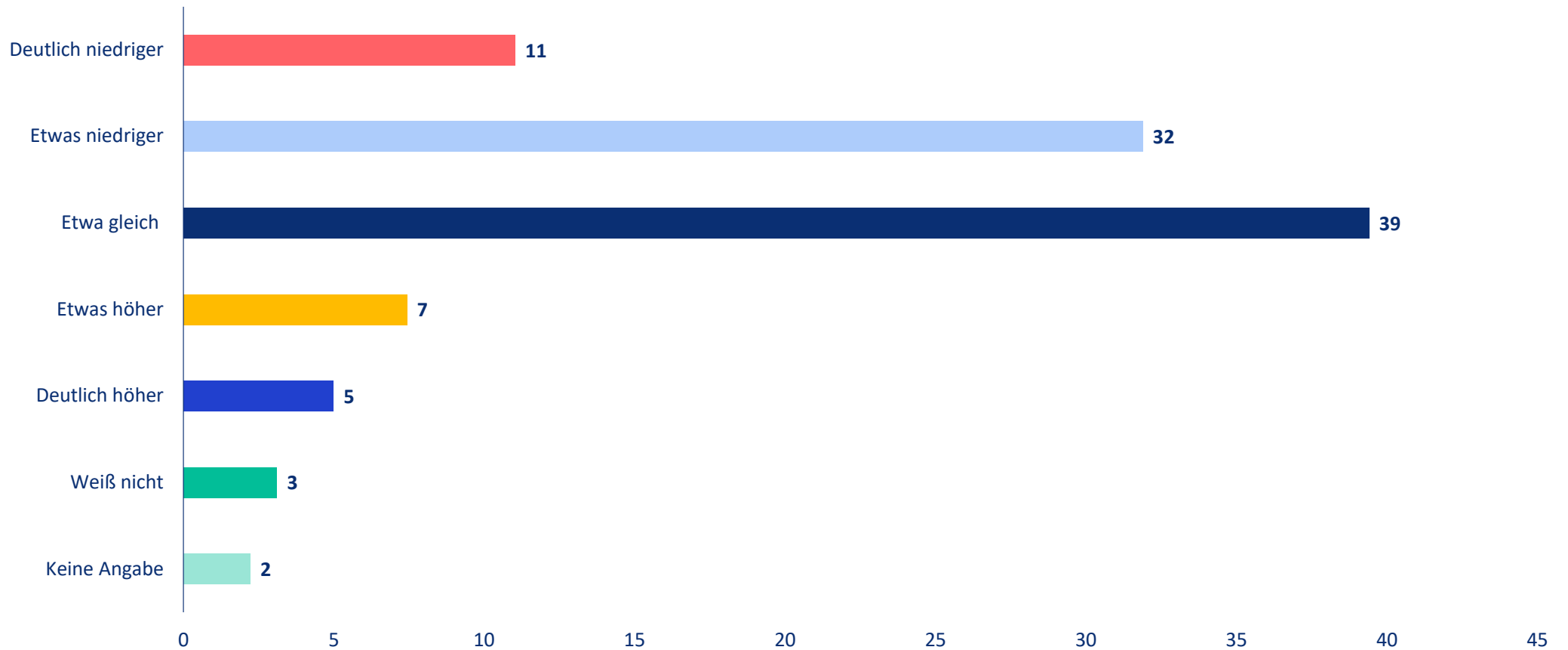
Steuereffiziente
Vermögensübertragung



Sicherheit /
Kontrolle

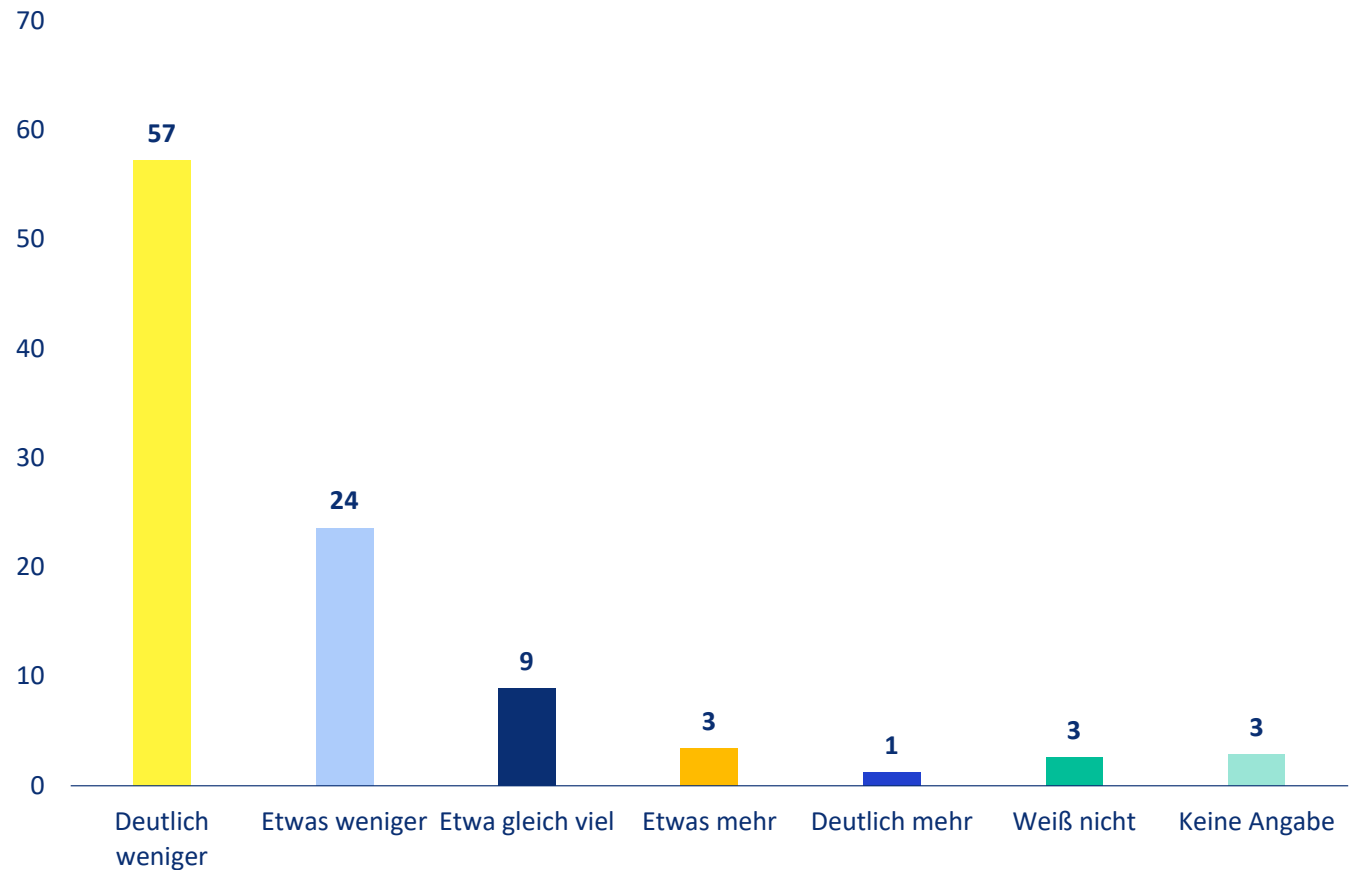


Wie schätzen Sie die monatlichen Ausgaben im Ruhestand im Vergleich zu den Ausgaben im Erwerbsleben ein (in %)?



Wie schätzen Sie Ihr monatliches Einkommen im Ruhestand im Vergleich zu Ihrem Einkommen im Erwerbsleben ein (in %)?

- Über die Hälfte der Befragten hat Bedarf an zusätzlicher Liquidität im Ruhestand.
- Bei 50 % bleibe die Ausgaben gleich oder steigen im Ruhestand.
- Der Bedarf an Lösungen für Einnahmen im Alter steigt in den nächsten Jahren an.

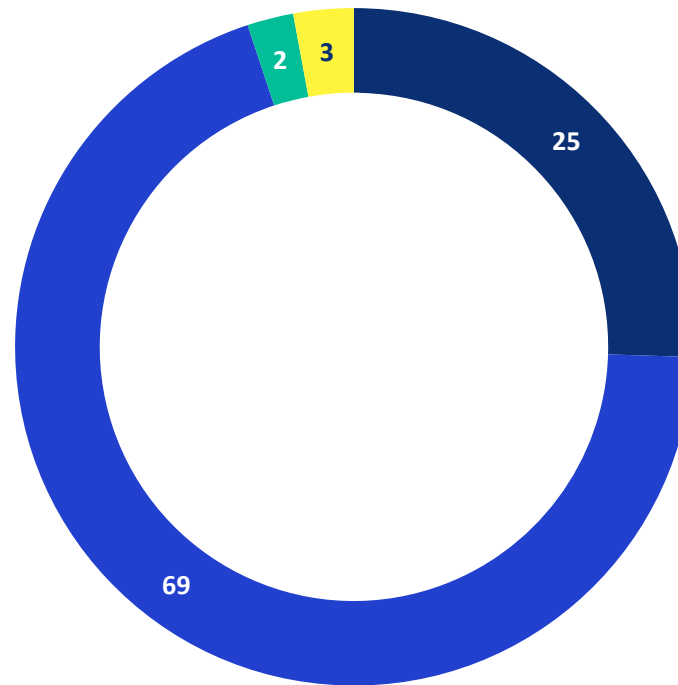


Haben Sie einen Plan mit Ihren laufenden Einnahmen und Ausgaben im Ruhestand erstellt (in %)?

Laut unserer Studie besteht bei

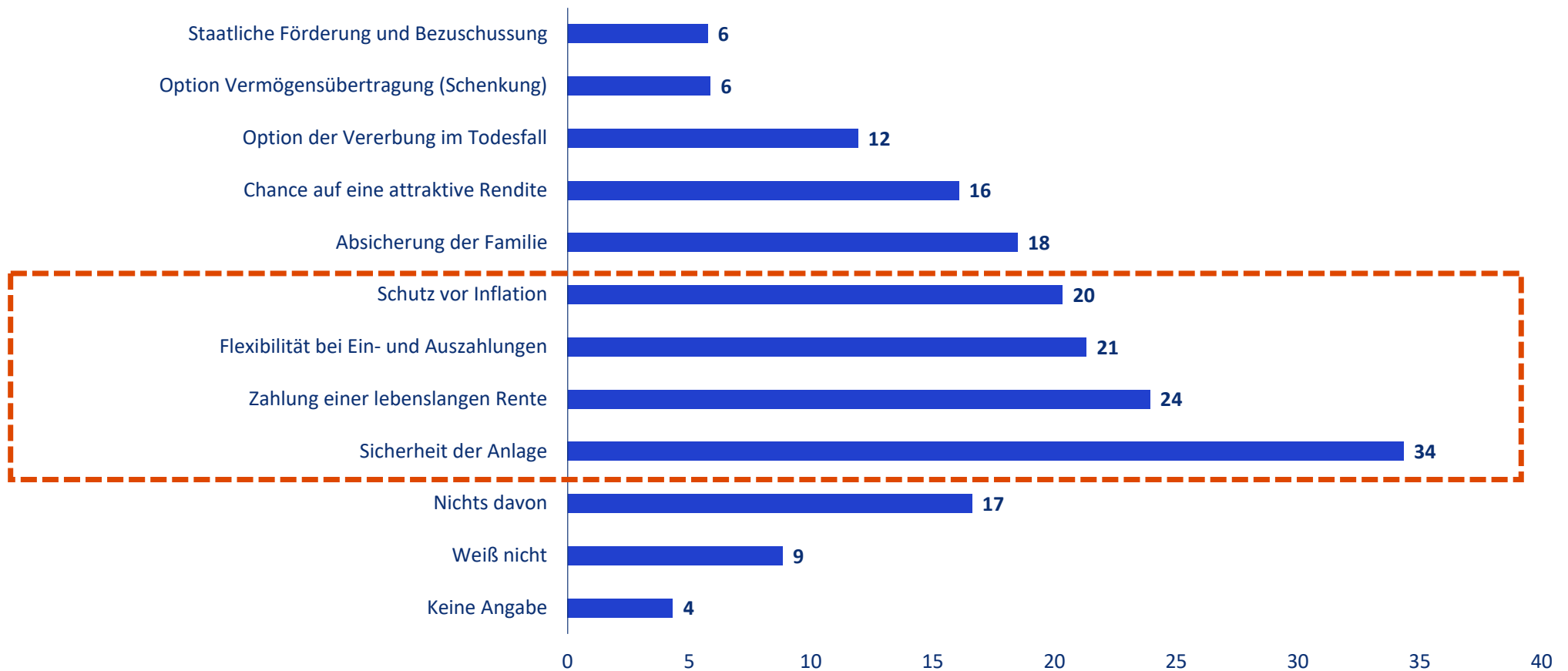
70 %

der Befragten Handlungsbedarf bei der Liquiditätsplanung



■ Ja ■ Nein ■ Weiß nicht ■ Keine Angabe

Welche der folgenden Produkteigenschaften sind Ihnen bei einer Geldanlage im Ruhestand am wichtigsten (in %, bis zu drei Eigenschaften)?



Der Weg zur ewigen Rente

Fondbasierter Auszahlplan oder garantierte Sofortrente

Einkommensstabilität:

Ein stabiles Einkommensniveau gewährleistet, dass notwendige Ausgaben gedeckt werden.

Kapitalerhalt:

Der Erhalt des Kapitals gewährleistet Flexibilität und Vererbbarkeit.



Lässt sich beides erreichen? Ja z.B. durch die Kombination von Verrentung und Auszahlplan.

Markt – Fakten

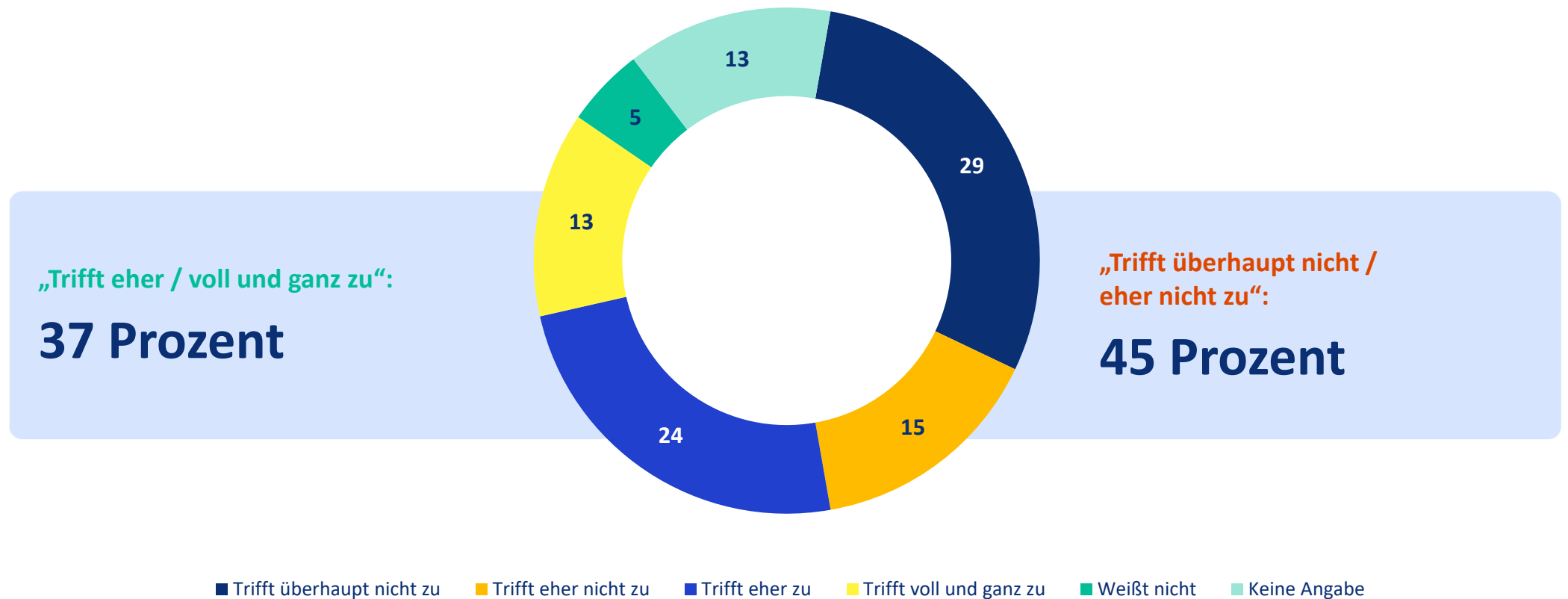
Bis zu

400 mrd. Euro

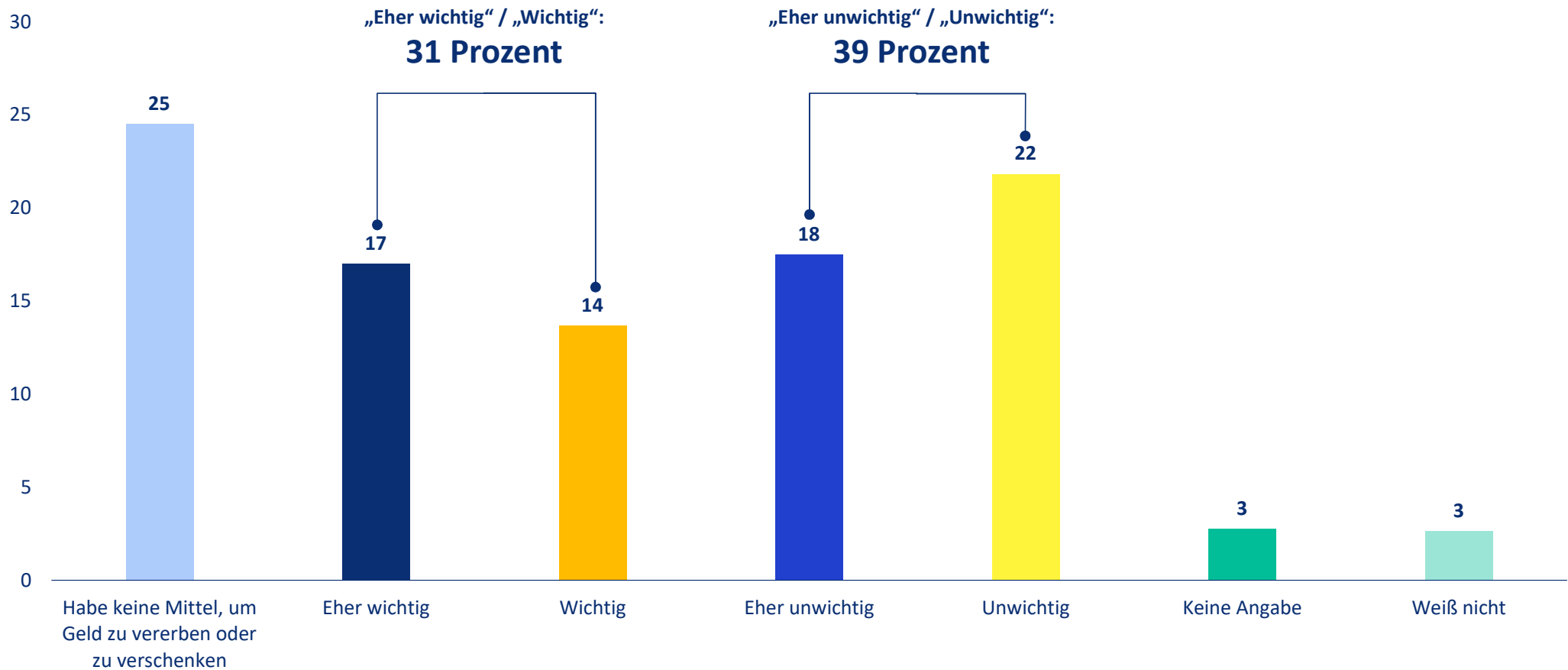
werden in der Zeit
von 2012 bis 2027
geschätzt jährlich (!!)
vererbt



Ich möchte meine Kinder und Enkelkinder finanziell absichern (in %).

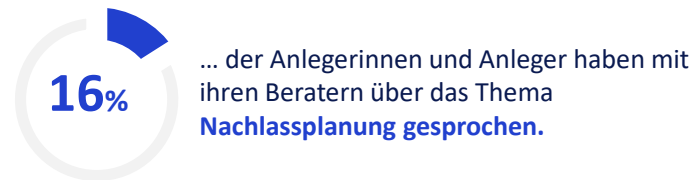
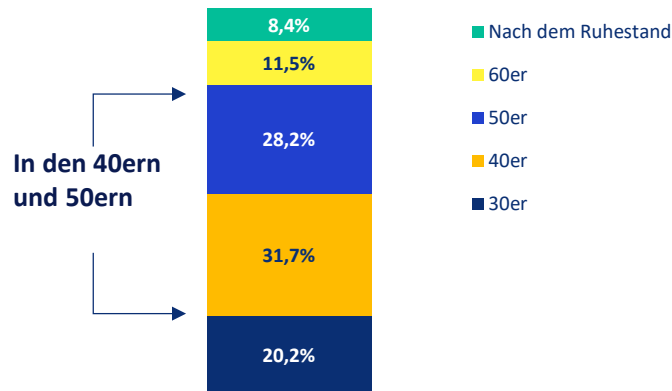


Wie wichtig ist es Ihnen, dass Sie Ihrer Familie Geld vererben oder verschenken können (in %)?

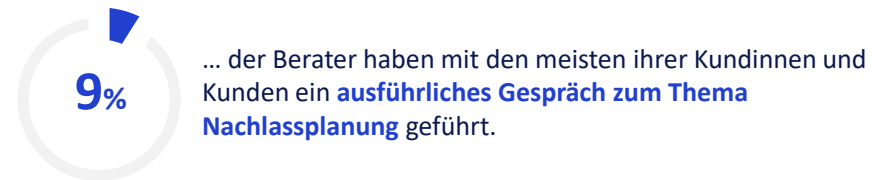
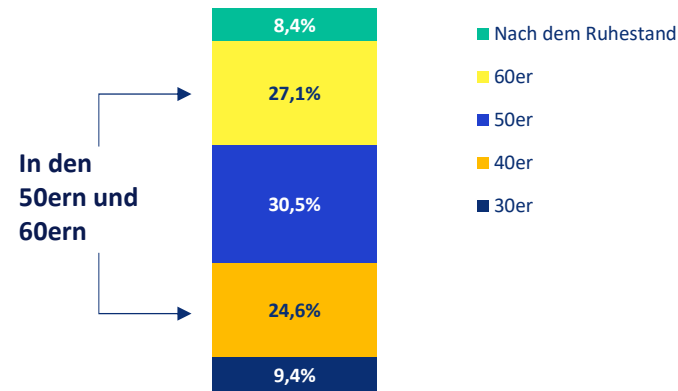


Schieben Sie das Thema Vermögenstransfer nicht auf

Bevorzugtes Alter für Gespräche mit dem Berater



Tatsächliches Alter, wenn Berater das Thema in der Regel ansprechen



Quelle: Vanguard, 2025 linke Seite: Anlegerinnen und Anleger sollten folgende Frage beantworten: In welchem Alter möchten Sie mit Ihrem Berater über das Thema Vermögensübertragung sprechen? Die Zahl links zeigt an, wie viele Anlegerinnen und Anleger angegeben haben, dass sie mit ihrem Berater bereits über das Thema Nachlassplanung gesprochen haben (in %). Rechte Seite: Beraterinnen und Berater sollten folgende Frage beantworten: Mit wie vielen Ihrer Kundinnen und Kunden haben Sie ausführliche Gespräche zum Thema Nachlassplanung geführt (in %). Die Zahl auf der rechten Seite unten zeigt an, wie viele der befragten Berater „mit den meisten (zum Beispiel mehr als 50%)“ geantwortet haben.

Warum Berater Ehepartner und Kinder nicht einfach ignorieren sollten

35%



... der **Anlegerinnen und Anleger** glauben, dass **ihre Kinder die Beraterbeziehung** nach ihrem Tod **fortführen** werden.

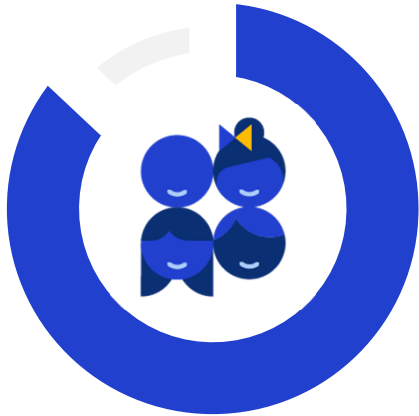
57%



... der **Anlegerinnen und Anleger** glauben, dass **ihre Ehepartner die Beraterbeziehung** nach ihrem Tod **fortführen** werden.

Quelle: Vanguard, 2025 linke Seite: Anlegerinnen und Anleger sollten folgende Frage beantworten: Glauben Sie, dass Ihr Ehe-/Lebenspartner (falls Sie vor ihm/ihr versterben) die Beziehung zu ihrem derzeitigen Berater fortsetzen wird? Rechte Seite: Anlegerinnen und Anleger sollten folgende Frage beantworten: Glauben Sie, dass Ihre Kinder (falls Sie vor ihm/ihr versterben) die Beziehung zu ihrem derzeitigen Berater fortsetzen wird?

Kinder und Beratung



87%

... der **Kinder** würden eine Fortführung der Beraterbeziehung ihrer Eltern nach Erhalt einer Erbschaft **nicht in Erwägung** ziehen.



Quelle: Only 13% of adult children would use parents' adviser: Cerulli.
Abrufbar unter: <https://www.investmentnews.com/only-13-of-adult-childrenwould-use-parents-adviser-cerulli-79471>. The Williams Group.

Kinder und Beratung

Wichtige Gründe:

- Kein früherer Kontakt
- Verkleinerung des Portfolios
- Diskrepanz bei Marke, Generation, Geschlecht

87%

... der **Kinder** würden eine Fortführung der Beraterbeziehung ihrer Eltern nach Erhalt einer Erbschaft **nicht in Erwägung** ziehen.



Quelle: Only 13% of adult children would use parents' adviser: Cerulli.
Abrufbar unter: <https://www.investmentnews.com/only-13-of-adult-children-would-use-parents-adviser-cerulli-79471>. The Williams Group.

Warum diese Zahlen für Ihr Unternehmen wichtig sind

87%



... der Kinder würden eine Fortführung der Beraterbeziehung ihrer Eltern nach Erhalt einer Erbschaft **nicht in Erwägung ziehen.**

70%



... der **Frauen verlassen ihren Finanzberater** nach dem Tod ihres Ehepartners.

Quelle: Pooneh Baghai, Olivia Howard, Lakshmi Prakash und Jill Zucker, 2020: Women as the next wave of growth in US wealth management. McKinsey & Company, abrufbar unter: <https://www.mckinsey.com/industries/financial-services/our-insights/women-as-the-next-wave-of-growth-in-us-wealth-management>. Investment News, 2019. Only 13% of adult children would use parents' adviser: Cerulli. Abrufbar unter: <https://www.investmentnews.com/only-13-of-adult-children-would-use-parents-adviser-cerulli-79471>. The Williams Group.

Warum diese Zahlen für Ihr Unternehmen wichtig sind

87%

... der Kinder würden eine Fortführung der Beraterbeziehung ihrer Eltern nach Erhalt einer Erbschaft **nicht in Erwägung ziehen**.

54%

Geschätzter Anteil der Babyboomer und Älteren¹

×

70%

... der **Frauen verlassen ihren Finanzberater** nach dem Tod ihres Ehepartners.

70%

Beratungsbeziehungen, die von den Hinterbliebenen nicht fortgeführt werden

=

38%

Anteil des bestehenden Kundenstamms, der verloren geht

Quelle: Nextwealth Report 2023 (ungefähre Zahl, die sich aus der Annahme einer proportionalen Vertretung der Kunden in der Alterskategorie 55–64 ableitet).

Wiederanlagepotenzial bleibt häufig ungenutzt

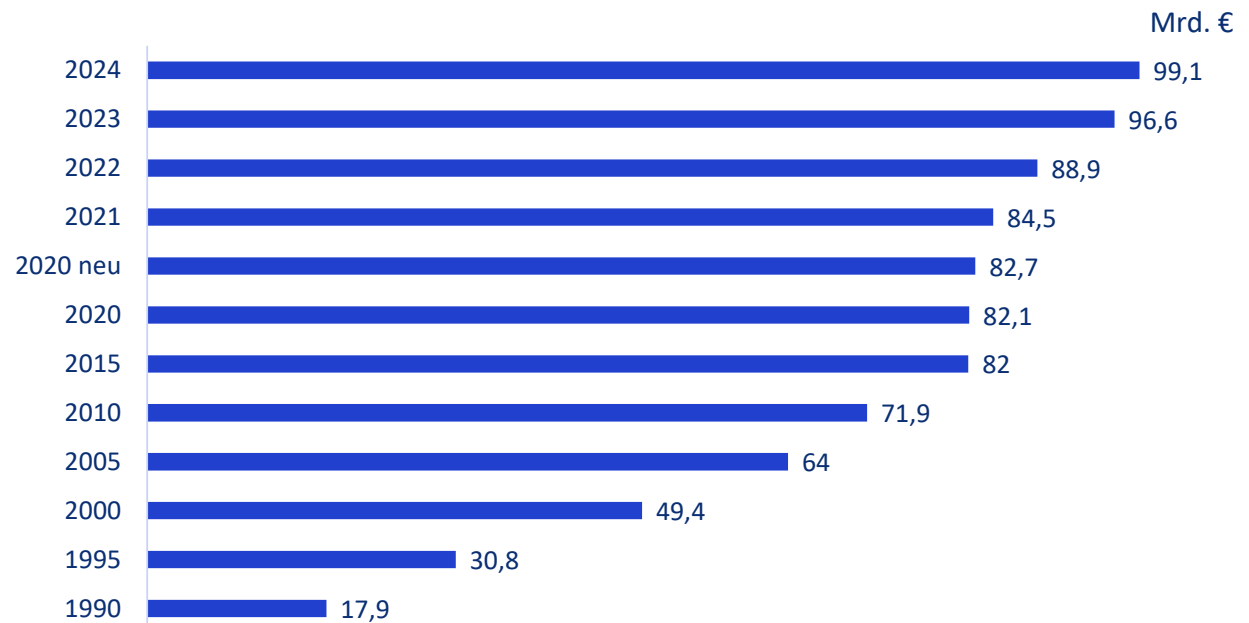
Der mit Abstand größte Teil der Versicherungsleistung waren Kapitalauszahlungen:

49.153,5
Millionen Euro
in 2024

Die Verrentung liegt 2024 bei rund 10% der ausgezahlten Versicherungsleistungen.

Lebensversicherung: Versicherungsauszahlungen 1990 bis 2024

Ausgezahlte Versicherungsleistungen
(einschließlich ausgezahlter Überschussguthaben und vorzeitig erbrachter Leistungen)



Wiederanlagepotenzial bleibt häufig ungenutzt

- Laut einer Kundenbefragung durch Assekurata hat fast die Hälfte der Kunden kein Angebot zur Wiederanlage erhalten
- Dabei ist nicht auszuschließen, dass die Kunden ein Wiederanlageangebot nicht als solches wahrnehmen
- Weniger als ein Drittel der Kunden hat die angebotene Wiederanlagelösung angenommen
- Gemäß den eigenen Angaben der LV- Unternehmen liegt die Wiederanlagequote zwischen 3 % und 50 %.



Ruhestandsplanung mit „WeitBlick“

Eine kapitalbildende Lebens- oder Rentenversicherung bietet mehrere Möglichkeiten:



Kundenwunsch

Geld aus ablaufenden Verträgen wird aktuell nicht benötigt soll aber später das Alterseinkommen sichern.

Die Alterseinkünfte reichen nicht aus um die Kosten zudecken.

Kapital wird nicht benötigt und soll sich weiter vermehren.



Mögliche Lösung

Die Auszahlung wird in eine **fondsgebundene Rentenversicherung** investiert.

Geld wird in eine **Sofortrente** investiert.

Die Auszahlung wird in eine **fondsgebundene Lebensversicherung** investiert.



Vorteile

- Geld wird steueroptimiert angelegt.
- Spätere Verrentung ist möglich.

- Die lebenslange Sofortrente sichert ein zusätzliches Einkommen.

- Geld wird steueroptimiert angelegt.
- Wir nutzen den Kapitalmarkt.
- Auszahlpläne aus dediziert angewählten Fonds helfen, den negativen Cost Average-Effekt zu vermeiden

Ruhestandsplanung mit „WeitBlick“

Eine kapitalbildende Lebens- oder Rentenversicherung bietet mehrere Möglichkeiten:



Kundenwunsch

Die Einkünfte reichen, bestehende Verträge werden fällig



Mögliche Lösung

Wir wählen beim Ablauf des Vertrags die Verrentung.



Vorteile

- Die lebenslange Rente sichert ein zusätzliches Einkommen.
- In vielen Fällen entstehen keine zusätzlichen Kosten für die Verrentung (bitte prüfen).

Freiwerdendes Kapital wird nicht benötigt und soll an Angehörige übertragen werden

Die Auszahlung wird in eine **fondsgebundene Lebensversicherung** investiert.

- Anteile an der Lebensversicherung verschenken, aber gleichzeitig eine „Auszahlungskontrolle“ behalten.
- als Endalter 100 Jahre wählen, um möglichst lange von den Steuerbegünstigungen zu profitieren.

Vertragsende liegt weit vor dem Beginn des Ruhestandes

- Der Beitrag wird in einen Anschlussvertrag investiert. Die Auszahlung wird als Zuzahlung investiert.
- Wir verlängern die Laufzeit des bestehenden Vertrags *
- Wir nutzen bestehende Laufzeiten (Beitragsfrei) aus.

- Geld wird weiter steueroptimiert angelegt.
- Spätere Verrentung ist möglich
- es wird weiter Vermögen aufgebaut

*nicht bei Lebensversicherungsverträgen

Standard Life 

Danke