

„Wir müssen uns darauf einstellen, es mit immer älteren Kunden zu tun zu haben“

Die Ruhestandsplanung spielt eine immer zentralere Rolle für Lebensversicherer und Vermittler. Standard Life ist im September 2021 der Initiative Ruhestandsplanung beigetreten und hat alle seine Maklerbetreuer zu zertifizierten Ruhestandsplanern ausbilden lassen. CASH sprach mit Standard Life-Vertriebschef für Deutschland und Österreich, Christian Nuschele, über den attraktiven wie herausfordernden Wachstumsmarkt.

Interview: JÖRG DROSTE, CASH.

Eine aktuelle Studie der Unternehmensberatung zeb zeigt, dass die Versicherungsbranche in den kommenden zehn Jahren dramatisch mit dem demographischen Wandel konfrontiert wird. Welche Auswirkungen hat das auf Lebensversicherer wie Standard Life?

Nuschele: Dass wir mitten in einem demografischen Wandel sind, ist per se ja nichts Neues. Studien führen uns aber immer wieder ins Bewusstsein, wie massiv die Auswirkungen sein werden. Die Branche wird sich darauf einstellen müssen, es mit immer älteren Kunden zu tun zu haben. Bei Standard Life haben wir bereits seit einiger Zeit einen besonderen Fokus auf die Über-50-Jährigen. Unser Ziel ist es, unsere Kundinnen und Kunden mit den passenden Lösungen auf den Weg in und durch den Ruhestand zu begleiten.

In der Finanzdienstleistungsbranche mangelt es an konzeptionellen Beratungsansätzen für die Zielgruppe 50plus, die meisten Vermittler und Versicherer sind auf Ansparprozesse fokussiert, nicht auf das Entsparen? Warum steht die Ruhestandsplanung bislang im Schatten ihrer „großen Schwester“ Altersvorsorge?

Nuschele: Ich würde hier zumindest in Teilen widersprechen. Wir sehen in den letzten Jahren sehr deutlich, dass das Thema Ruhestandsplanung bei immer mehr Maklern eine wichtige Rolle spielt und auch spezielle Beratungsansätze entwickelt werden. Dennoch gebe ich Ihnen auch Recht, dass der Fokus häufig immer noch auf den Ansparprozessen liegt. Hier muss aus meiner Sicht ein Umdenken stattfinden. Makler haben größtenteils 50plus-Kunden in ihrem Bestand. Diese Kunden haben schon Vermögen aufgebaut und suchen nach Lösungen, mit denen der Ruhestand optimal finanziell gestaltet werden kann. Das bedeutet sehr großes Potenzial für Beraterinnen und Berater.

Die Altersvorsorge ist ein Sparprozess, der bis zum Ruhestand dauert, während die Ruhestandsplanung ein Beratungs- beziehungsweise Planungsprozess ist, der kurz vor dem oder im Ruhestand beginnt und deshalb ganz anderen Prämissen unterliegt. Wie sehen vor dem Hintergrund ihre Produktansätze aus?

Nuschele: Ruhestandsplanung bedeutet, das Vermögen im Alter zu organisieren. Hier spielen verschiedene Komponenten eine Rolle. Wichtig ist es beispielsweise, die laufenden Ausgaben im Alter mit fixen laufenden Einnahmen zu decken. Hier bietet sich eine vollgarantierte, sofortbeginnende Rente wie unsere „Freelax Sofort“ an. Kunden ist es in der Ruhestandsphase aber auch wichtig, flexibel zu sein,



Christian Nuschele, Head of Distribution bei Standard Life

bei einem Anlagehorizont von 20 oder mehr Jahren renditeorientiert investiert zu bleiben und steueroptimiert Vermögen zu übertragen. All dies ist mit unserer fondsgebundenen Lebensversicherung „WeitBlick“ möglich. Aus meiner Sicht können mit der Kombination beider Produkte sehr viele Bedarfe der Kunden abgedeckt werden.

Die Herausforderung in der Beratung dürfte vor allem in der Vielschichtigkeit der Kunden und ihrer sehr individuellen Bedürfnisse liegen. Welche Hilfestellungen bieten Sie Vermittlern in dem Segment?

Nuschele: Die Ruhestandsplanung ist ein sehr facettenreiches Gebiet und wir möchten unseren Vertriebspartnern hier die bestmögliche Unterstützung bieten. Dazu gehören unter anderem Beratungsansätze, Checklisten, Hilfe bei der Kundenansprache und Weiterbildungen. Wir werden dabei auch den unterschiedlichen Bedarf der 50-, 60- und 70plus-Kunden analysieren. Mit all unseren Maßnahmen möchten wir sowohl Maklern helfen, die bereits Erfahrungen im Bereich der Ruhestandsplanung haben, als auch den Vertriebspartnern, die erst neu in die Ruhestandsplanung einsteigen. Als kompetente Ansprechpartner stehen beiden Gruppen unsere Maklerbetreuer zur Seite, die zu zertifizierten Ruhestandsplanern ausgebildet wurden.