

Heidelberg, 08. Oktober 2009
4.563 Zeichen (inkl. Leerzeichen)

50plus: individuelle Ruhestandsfinanzierung

Anforderungsprofil und zielgruppengerechte Finanzprodukte für Über-50-Jährige

(Teil 5 einer zehnteiligen Serie zum Thema „Generation 50plus und Finanzen“)

Heidelberg (08.10.2009) – Die „Generation 50plus“ verfügt Schätzungen zufolge über ein Vermögen von 2,2 Billionen Euro (Quelle: „Wachstumsmarkt Alter“; Studie Universität St. Gallen). Und sie möchte es so gut wie möglich angelegt wissen. Themen mit hoher Relevanz sind Pensionsplanung, Vermögenserhalt, Liquidität sowie Steueroptimierung beim Vererben. „Allerdings gibt es große Unterschiede in der jeweiligen Lebenssituation und den individuellen Bedürfnissen, so dass die Anforderungen an Finanzprodukte stark variieren“, weiß Thomas Bahr, Vertriebschef von Clerical Medical in Deutschland.

Die „Generation 50plus“ und ihre Finanzbedürfnisse unterscheiden sich in drei Lebensphasen: Menschen ab 50 bis Renteneintritt, Rentner und Pensionäre bis 75 Jahre sowie Über-75-Jährige. Viele der Über-50-Jährigen besitzen langlaufende Kapitalanlagen, die sie auf den Ruhestand ausrichten wollen. Bei allen gilt: Die Renditeorientierung nimmt immer weiter ab und das Sicherheitsbedürfnis zu. So sind 32 Prozent der Über-50-Jährigen bereit, für mehr Sicherheit bei der Kapitalanlage geringere Renditen und Einbußen am Lebensstandard in Kauf zu nehmen – sechs Prozentpunkte mehr als bei den 20 bis 49-Jährigen. Das ergab die Stimmungsumfrage von Clerical Medical (September 2009).

Zielgerichtete Altersvorsorge für die „Generation 50plus“ sollte das Risiko also schrittweise verringern. „Clerical Medical etwa bietet Garantiefonds mit täglich gültigen Höchststandsgarantien bei 70, 80 oder 90 Prozent. Das ermöglicht eine sukzessive Umschichtung von rendite- zu sicherheitsorientierter Geldanlage“, erklärt Bahr.

Ruhestandsfinanzierung mit Kapitalanlage per Einmalbeitrag

Nur ein Teil der Menschen in der Lebensphase ab 50 bis Renteneintritt haben ihre Altersvorsorge bereits abgeschlossen. Viele sind sich bewusst, dass sie zur Haltung ihres Lebensstandards im Ruhestand weiter vorsorgen müssen – Geld, das sie auf einen Schlag erhalten, kommt da gerade recht: „Einige Über-50-Jährige erhalten Gratifikationen, Lebensversicherungen oder ein Erbe“, weiß Bahr. „Wer das Geld zur Aufbesserung des Lebensstandards im Alter wieder anlegen möchte, kann das etwa mit einer Rentenversicherung gegen Einmalbeitrag tun.“

Eine große Rolle bei der Wahl der Anlageform spielt Flexibilität, insbesondere bei Auszahlungen. „Eine Zwei-Phasen-Rente zeichnet sich dabei durch große Gestaltungsspielräume aus und ist ideal für Menschen, die in Altersteilzeit gehen“, erklärt Bahr. „Zunächst wird nur ein Teil des aufgebauten Vermögens verrentet. Der andere Teil bleibt im Vertrag investiert. Zu einem späteren Zeitpunkt kann erneut zwischen einer zweiten lebenslangen Rente, einer Kapitalauszahlung oder einer Kombination aus beiden gewählt werden.“

Rentner und Pensionäre legen Wert auf kürzerfristige Kapitalanlage

Viele Rentner und Pensionäre genießen die ersten Jahre des Ruhestands mit Reisen, kulturellen Aktivitäten oder Bildung. Kurzfristige Liquidität spielt in dieser Zeit demnach eine immer größere Rolle. Als Folge gibt es bei der Kapitalanlage einen Wechsel von lang- zu kurzfristiger Anlage. Entsprechend steigt die Nachfrage nach Tagesgeld, Liquiditätskonten sowie festverzinslichen Wertpapieren mit Laufzeiten von drei oder fünf Jahren.

Aber die Generation 50plus investiert nicht nur um der eigenen Vorsorge willen. Viele verbringen vermehrt Zeit mit ihren Enkelkindern und möchten auch für sie vorsorgen – für die Ausbildung, gegen Berufsunfähigkeit oder fürs Alter. Zusätzlich gewinnen Assistance-Produkte an Bedeutung, die Versicherungsleistungen mit Notfall- oder Serviceleistungen verbinden. Vor allem alleinstehende Senioren wollen sich so Hilfe im Haushalt, bei Unfällen oder Krankheit sichern. Die steigende Nachfrage dokumentiert auch das „Assistance Barometer 2009“ der Europ Assistance Deutschland. Danach hält inzwischen mehr als jeder Zweite diese Leistungen für sehr wichtig oder wichtig.

Mit Lebensversicherungen beim Erben Steuern sparen

Ebenfalls eine große Rolle für Rentner und Pensionäre spielt die optimale Übertragung von Sach- und Geldwerten an Erben. Immer mehr Senioren nutzen dabei die Vorteile von Lebensversicherungen. Zwar gelten für Schenkungen mit wenigen Ausnahmen die gleichen Steuersätze wie bei einer Erbschaft, allerdings können Freibeträge alle zehn Jahre neu ausgeschöpft werden.

* * *

Die Serie wird fortgesetzt mit Teil 6 „Vererben und Schenken“.

* * *

Ansprechpartner für die Medien:
Michael Bürker
ComMenDo Agentur für Unternehmenskommunikation
Team „Banken und Versicherungen“
Telefon: (089) 67 91 72-0; Fax: (089) 67 91 72-79
E-Mail: michael.buerker@commendo.de
Hofer Straße 1, D-81737 München

* * *



Clerical Medical ist einer der traditionsreichsten Anbieter von Vorsorgeprodukten. Das Unternehmen wurde bereits im Jahr 1824 in Großbritannien gegründet und ist spezialisiert auf Versicherungen und Kapitalanlagen. Clerical Medical beschäftigt an mehreren europäischen Standorten rund 700 Mitarbeiter und ist in Deutschland seit 1995 aktiv. Die Gesellschaft verwaltet derzeit über 148,6 Milliarden Euro. Die Finanzstärke des Unternehmens ist hervorragend. Dies belegen zahlreiche Ratings, wie zuletzt eine Einstufung von Standard and Poor's mit der Klassifizierung A+.