

# Cash.EXKLUSIV

## GENERATION 50+

### Enormer Wachstumsmarkt



Frank O. Milewski, Chefredakteur

**Über 40 Prozent der Deutschen** sind bereits heute über 50 – Tendenz in den kommenden Jahren weiter steigend. Und die Lebenserwartung steigt ebenfalls. Wie das Statistische Bundesamt errechnet hat, beläuft sich zum Beispiel die noch verbleibende Lebenserwartung von 65-jährigen Männern mittlerweile auf 17 Jahre und 8 Monate. Für 65-jährige Frauen ergeben sich statistisch gesehen fast 21 weitere Lebensjahre.

Ein Umstand, der zunächst einmal Freude bereitet oder zumindest bereiten sollte. Auf der anderen Seite legen die Demografen immer wieder den Finger in die Wunde, die sich mit der verlängerten Lebenszeit auftut. Denn zum einen sind die Sozial- und Rentenkassen ohnehin schon über Gebühr strapaziert, zum anderen sind die Rentenansprüche vieler Menschen aufgrund

unsteter Erwerbsbiografien und kaum adäquat entlohnter Jobs eher gering.

Die „Generation E“ ist also eine Bevölkerungsgruppe, die ständig und vor allem – der Babyboomer-Generation sei dank – sehr schnell wächst. Derzeit gibt es rund eine Million neue Ruheständler pro Jahr. Bis 2020 werden weitere elf Millionen Bürger in die Zielgruppe hineinwachsen. Und das mit einem Vermögensanteil von ca. 75 Prozent und einer Kaufkraft von über 50 Prozent. Was bedeutet das für die finanzielle Vorsorge?

Jeder einzelne über 50-Jährige muss vermutlich eine Menge tun, um den finanziellen Rahmen für den Lebensabend so zu gestalten, dass mit dem Eintritt die Rentenphase nicht der gesellschaftliche Abstieg droht. Es werden also Konzepte benötigt, die die Bedürfnisse der Generation 50plus bestmöglich erkennen und entsprechende Lösungen bereit halten. Es herrscht also eine Situation vor, die noch längst nicht allen Vermittlern bewusst ist, geschweige denn das dahinter liegende, enorme Umsatzpotenzial erkannt haben.

Zugegeben, das Geschäft mit den über 50-Jährigen ist kein leichtes. Sie sind in der Regel sehr gut informiert und wissen oft, was sie wollen und vor allen Dingen, was sie nicht wollen. Aufgrund der zumeist sehr hohen Kaufkraft und der Größe des frei verfügbaren Vermögens, sind sie als Zielgruppe sehr attraktiv. Es sollte sich also lohnen, sich mit dieser Klientel zu beschäftigen. Hinzu kommt, dass gerade in diesen Tagen und Wochen bis zu 100 Milliarden Euro aus ablaufenden Lebensversicherungsverträgen frei werden und wieder angelegt werden müssen.

#### Inhalt

#### 42 Wiederanlage leicht gemacht

Wie Makler die Chancen, die sich aus auslaufenden Rentenversicherungen ergeben, nutzen können

#### 44 Best Age erwarten Rendite und Flexibilität

Warum die Generation 50plus mit Blick auf die Rentenphase ihre Vorsorgestrategie auf den Prüfstand stellen sollte

Cash.Exklusiv **Generation 50+**  
in Kooperation mit:





# WAS UNS VERBINDET

Sie stecken voller Tatendrang und haben noch Ziele vor Augen? Sie wollen einen Partner, der so kraftvoll ist, wie Sie es sind? Nutzen Sie Ihre Möglichkeiten. Versichern Sie sich bei Canada Life.

# Wiederanlage leicht gemacht

**EINMALINVESTMENT** 2004, als die Steuerfreiheit für Rentenversicherungen fiel, gab es einen regelrechten Run beim Neugeschäft. Zwölf Jahre später laufen die ersten dieser Versicherungen aus. Aber was kann man im heutigen Niedrigzinsumfeld noch mit dem Geld machen? Eine gute Chance für Makler, ihren Kunden Unterstützung anzubieten, um vorhandene Gelder optimal einzusetzen und Vorsorge-Lücken erfolgreich zu schließen.

**D**as Geld auf dem Tagesgeldkonto zu parken, ist heute nur noch eine Verlegenheitslösung. Erträge lassen sich dort derzeit nicht mehr erwirtschaften. In dieser Situation bietet sich ein umfassender Blick auf die Altersvorsorge an, um Versorgungslücken aufzufüllen. Denn Ruhestandsplanung kann auch kurz vor der Rente noch lohnend sein. Gerade wer einen hohen Lebensstandard besitzt und Ansprüche an sein Leben und seinen Lebensabend stellt, muss entsprechend vorsorgen.

Ein weiterer wichtiger Aspekt, den man bei diesen Überlegungen beachten sollte: Wie kann ich sicherstellen, dass das Geld auch wirklich bis zum Schluss reicht? Wir werden schließlich alle immer älter. Auch wenn andere Absicherungsformen attraktiv erscheinen, bieten nur Versicherungen einen einzigartigen Vorteil: eine lebenslange Rente.

## Ruhestandsplanung mit Bedacht

Ruhestandsplanung ist komplex und braucht daher eine qualifizierte Beratung. Wichtig sind zuallererst tragfähige Sicherheits- und Investmentkonzepte. Im Alter möchte man sich darauf verlassen können,

dass das Geld in guten Händen ist. Die Finanzstärke eines Unternehmens sollte daher bei der Wiederanlage eine wichtige Rolle spielen. Canada Life kann hier punkten: Die Rating-Agentur Assekurata bewertete den Versicherer im Mai 2016 zum vierten Mal in Folge mit einer sehr starken Finanzkraft (AA-) mit stabilem Ausblick.

## Bedarfsermittlung einfach gemacht

Canada Life unterstützt Makler und Kunden auch ganz konkret bei der Ruhestandsplanung. Der Versicherer stellt dafür zwei Tools zur Verfügung: Mit dem VorsorgePLANER können Makler den konkreten Kundenbedarf für den Ruhestand ermitteln und auf dessen Basis mögliche Vorsorge-Lücken aufzeigen. Mit dem Renten- und WiederanlageRECHNER zeigen Makler ihren Kunden auf einen Blick, wie sich eine Wiederanlage oder eine Verrentung des angesparten Geldes lohnen kann. Mit nur wenigen Eingaben berechnet der Renten- und WiederanlageRECHNER die profitabelsten Möglichkeiten – und das nicht nur für Verträge von Canada Life, sondern auch für Vermögen aus anderen Anlagen.

## Wiederanlage ganz nach Geschmack

Produkte für die individuelle Gestaltung des Lebensabends müssen Renditemöglichkeiten bieten, und gleichzeitig auch auf die Bedürfnisse der Kunden eingehen können. Denn die Kunden wollen selbst entscheiden: Sie möchten auf das Geld zugreifen können, sei es für Reisen, Reparaturen am Haus oder Wünsche der Familie. Im Todesfall soll es vielleicht auch vererbbar sein.

Canada Life bietet dafür flexible und renditeorientierte Lösungen mit und ohne Garantien für die Wiederanlage: Mit der GARANTIE INVESTMENT RENTE und den GENERATION-Tarifen hält der Versicherer Lösungen bereit, die Renditechancen und Garantie verbinden. Kunden, die auf Garantien verzichten möchten, können etwa den Flexiblen Kapitalplan nutzen.

## Mehr ist möglich

Die GARANTIE INVESTMENT RENTE ist ideal für Menschen, die kurz vor dem Renteneintritt stehen. Kunden erhalten mit dieser Sofortrente eine der höchsten garantierten Renten am Markt. Das Ersparte bleibt auch in der Rentenbezugsphase am Kapitalmarkt investiert. Kunden wählen hier je nach ihrer individuellen Risikoneigung eines von drei Fondsportfolios mit unterschiedlicher Aktien- und Rentenfondsgewichtung. Versicherte profitieren, ohne Risiken eingehen zu müssen: Entwickeln sich die Fonds positiv, kann die monatliche Rente steigen. Diese ist dann wiederum lebenslang garantiert. Spielraum für die eigene Lebensplanung ist ebenfalls vorhanden: Entnahmen sind nach dem ersten Versicherungsjahr jederzeit möglich, die Rente wird dann neu berechnet.

Als Sofortrente kann man die GARANTIE INVESTMENT RENTE ab

## Tatsächliche Wertentwicklung UWP-Fonds p.a.

Stand 31. 7 .2016	
seit Auflegung <sup>1)</sup>	6,4 %
10 Jahre	5,0 %
5 Jahre	10,1 %
3 Jahre	9,4 %
1 Jahr	4,7 %

Die geglättete Wertentwicklung beträgt 2,6 Prozent p.a. in den letzten 10 Jahren. Die hier dargestellten Prozentwerte geben die reine Wertentwicklung des Fonds seit dem jeweiligen Einstiegsdatum wieder und sind nicht repräsentativ für einzelne Verträge, da laufende Beiträge und Vertragskosten zu Unterschieden führen. Die Fondsverwaltungsgebühren sind bereits abgezogen.

<sup>1)</sup> Auflegung des GENERATION UWP-Fonds I am 31.1.2004



**Bernhard Rapp, Direktor Marketing und Produktmanagement, stellvertretender Niederlassungsleiter der Canada Life in Deutschland**

dem 60. Lebensjahr abschließen. In der aufgeschobenen Variante ab 40 Jahren machen sich Zuwächse in den hinterlegten Fondsportfolios bezahlt. Denn hier steigert sich die ursprüngliche Rentenbasis jedes Jahr um 0,75 Prozent. So können Zuwächse während der vereinbarten Aufschub-

dauer für mehr verfügbares Kapital und eine entsprechend höhere Rente sorgen.

#### **Bewährtes Garantie-Rendite-Modell**

Bei den GENERATION-Tarifen können Kunden Einmalbeiträge investieren, wenn

sie bis zur gewünschten Rente noch mindestens zehn Jahre Zeit haben. Das hinterlegte Unitised-With-Profits(UWP)-Prinzip kombiniert Renditechancen mit zu Rentenbeginn greifenden Garantien. Es eignet sich damit besonders für Anleger mit hohem Sicherheitsbedürfnis, die trotzdem die Chancen des Kapitalmarktes nutzen wollen. Die Tarife wurden nun auch bei Einmalzahlungen mit Treueboni ausgestattet. Eine Wiederanlage ist damit jetzt noch attraktiver, denn Kunden können damit künftig noch bessere Ablaufleistungen erhalten.

Mit dem Tarif GENERATION private plus gestalten Versicherte ihre Altersvorsorge nun auch in der dritten Schicht noch flexibler: Neben dem UWP-Fonds mit seinen Garantiebausteinen stehen Kunden über 30 renommierte Einzelfonds oder das Automatische Portfolio-Management (APM) zur Verfügung. Sowohl die Einzelfonds als auch das APM kann auf Wunsch mit dem UWP-Fonds kombiniert werden. Ein Wechsel der Anlage in den UWP-Fonds ist zudem bis zu zehn Jahre vor Rentenbeginn möglich. Ein weiterer Vorteil: Die Tarife haben sich bewährt. 6,4 Prozent p.a. Plus verzeichnet der hinterlegte UWP-Fonds Ende Juli seit seiner Auflegung im Januar 2004 (zum 31. 7. 2016).

#### **Noch flexibler**

Mehr Rendite ist ohne Garantien möglich: Der Flexible Kapitalplan ist eine fondsgebundene Rentenversicherung gegen Einmalzahlung. Er ist jederzeit nach fünf Jahren Mindestaufschubdauer abrufbar und kombiniert die Vorteile einer Rentenversicherung mit denen eines Investmentfonds. Nach dem ersten Jahr sind Zuzahlungen oder Entnahmen möglich. Kunden können sich für eine Kapitalauszahlung, eine lebenslang garantierte Rente, eine Kombination aus beidem oder eine Teilverrentung entscheiden. Auch hier stehen Kunden über 30 interne Fonds und Fondsportfolios zur Auswahl ebenso wie das APM. Ein weiterer Vorteil: Der Vertrag ist mit verschiedenen Beteiligten wie dem Versicherungsnehmer, der versicherten Person und dem Bezugsberechtigten in unterschiedlichen Konstellationen frei gestaltbar. So können Kunden mit dieser Versicherungslösung die Versorgung der Familie sicherstellen und den Einfluss auf das Vermögen. ■

Autor **Bernhard Rapp** ist Direktor Marketing und Produktmanagement, stellvertretender Niederlassungsleiter der Canada Life in Deutschland.

# Best Ager erwarten Rendite und Flexibilität

**DIE PARKALLEE** von Standard Life ist ein speziell auf die Bedürfnisse der Best Ager zugeschnittenes Vorsorgekonzept. Sie konzentriert sich auf das Wesentliche und liefert eine günstige, flexible und renditestarke Lösung.

## ParkAllee

Das passende Konzept für Best Ager



Es steht für

Einfachheit und Konzentration auf wesentliche Features

Hohe Flexibilität, zum Beispiel durch Quick-Cash-Option oder Zuzahlungen

Passgenauigkeit der Konzepte statt überbordender Beliebigkeit

Investmentkompetenz statt „Auslaufmodell“ Garantie

Attraktive Steuervorteile

**D**er demografische Wandel ist in vollem Gange. Das Durchschnittsalter der deutschen Bevölkerung steigt stetig, die Gruppe der Über-50-Jährigen gewinnt immer mehr an Bedeutung. Allein die Gruppe der 50- bis 59-jährigen Menschen in Deutschland wird bis 2020 rund 13,4 Millionen der knapp 80 Millionen Einwohner des Landes stellen.

Zur numerisch starken Präsenz kommt auch eine bedeutende wirtschaftliche Komponente: Die Generation „50 plus“ gilt allgemein als Altersgruppe mit relativ großer Kaufkraft und hohem Kapital, das durch jahrzehntelange Arbeit, aber auch Erbschaften erworben worden ist. Auch ablaufende Lebensversicherungs-

verträge spielen eine wichtige Rolle: Auf 80 bis 100 Milliarden Euro summiert sich die Ablaufsumme von Lebensversicherungskunden in Deutschland in diesem Jahr. Ein Grund für diesen gewaltigen Betrag ist das Ende der Steuerfreiheit der Lebensversicherung im Jahr 2004. Viele Kunden hatten damals noch Policen abgeschlossen, die nun, nach der Mindestlaufzeit von zwölf Jahren, fällig werden. Sie stehen jetzt vor der Wahl, wie sie den frei gewordenen Geldbetrag verwenden wollen.

### Vorsorgestrategie auf den Prüfstand

Unabhängig davon, ob eine Erbschaft ansteht oder eine Lebensversicherung zur

Auszahlung kommt, beginnt eine Phase, in der die Kunden ihre bisherige Vorsorgestrategie auf den Prüfstand stellen und gegebenenfalls anpassen sollten. Hier sollten die Kunden unbedingt den Rat eines unabhängigen Beraters einholen. Viele Kunden haben in der Vergangenheit vor allem auf Sicherheit gesetzt und konservative Anlageformen gewählt, die in heutigen Zeiten kaum noch Rendite abwerfen. Bestes Beispiel dafür sind klassische Lebensversicherungen. Kunden werden feststellen, dass diese Produkte im Vergleich zu dem Abschluss vor zwölf Jahren eine deutlich geringere Garantie und vor allem kaum noch ausreichend hohe Renditen bieten. Der geringe Garantiezins für Neu-



Manchmal  
muss man etwas  
riskieren,  
um auf Nummer  
sicher  
zu gehen.

**Standard Life**  
The Way Forward

Wer Chancen nutzen möchte, sollte Altbewährtes kritisch betrachten. Denn Geldanlagen, die früher als sicher eingestuft wurden, erbringen heute kaum Rendite. Entdecken Sie daher ParkAllee komfort und ParkAllee aktiv, die attraktiven Fondspolizen von Standard Life für jeden Anlegertyp.

[standardlife.de/pa](https://www.standardlife.de/pa)

verträge in der Lebensversicherung, der zum Jahresbeginn 2017 sogar auf magere 0,9 Prozent fallen wird, schreckt viele Kunden ab.

De facto droht ihnen mit einer Lebensversicherung nach Kosten und Inflation sogar ein realer Kaufkraftverlust. Das Geld erneut in eine Lebensversicherung einzuzahlen, kommt also nicht infrage. Gesucht sind Alternativen, die bei überschaubarem Risiko ein ausreichend hohes Renditepotenzial bieten, um dadurch die gesetzliche Rente aufbessern zu können. Dies allein reicht aber nicht: Die Produkte müssen zusätzlich die Möglichkeit bieten, flexibel auf Veränderungen reagieren zu können und der Kunde sollte jederzeit Zugriff auf das angesparte Kapital bekommen. Wie eine solche Lösung aussehen kann, zeigt Standard Life mit der „ParkAllee“.

**ParkAllee: Speziell auf Zielgruppe 50-plus zugeschnittenes Vorsorgekonzept**

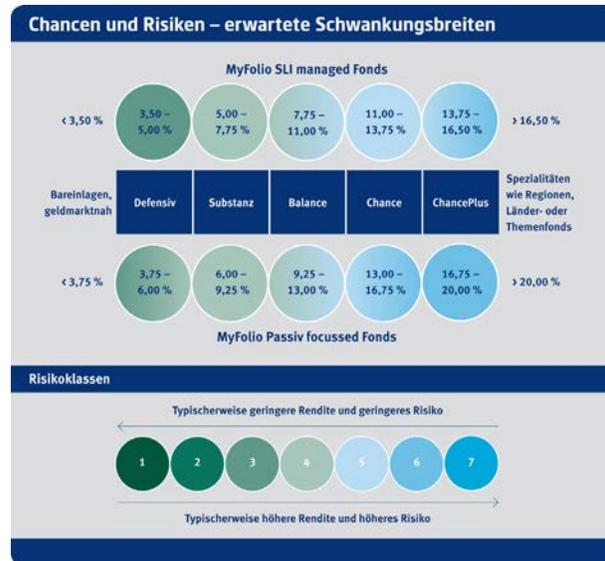
Standard Life bietet ein Altersvorsorgekonzept, das speziell auf die Bedürfnisse der Best Ager zugeschnitten ist. Die entsprechende fondsgebundene Rentenversicherung trägt den Namen „ParkAllee“. Die ParkAllee verzichtet auf Optionen, die für die Zielgruppe 50-plus nicht mehr



Christian Nuschele, Head of Sales Standard Life Deutschland

**MyFolio**

Die MyFolio-Fonds bieten für jeden Anlegertypen und Risikoappetit die passende Lösung.



interessant sind, konzentriert sich auf das Wesentliche und liefert dadurch eine günstige, transparente und flexible Lösung. Die Kunden investieren einmalig einen mindestens fünfstelligen Betrag, den sie während der Vertragslaufzeit aufstocken, bei Bedarf aber auch reduzieren können.

Das Produkt ist in den beiden Varianten „komfort“ und „aktiv“ verfügbar: Bei der Variante „ParkAllee aktiv“ können sich Kunden ihr Portfolio aus einer Palette 50 hochwertiger Fonds aus unterschiedlichen Assetklassen selbst zusammenstellen. Deutlich häufiger entscheiden sich die Kunden jedoch für die Variante „ParkAllee komfort“. Hier übernimmt Standard Life die Zusammenstellung des Portfolios. Im Fokus stehen gemanagte Multi-Asset-Portfolios und Absolute-Return-Ansätze, die eine breit gestreute Kapitalanlage mit einem konsequenten Risikomanagement verbinden und so eine stabile Rendite für den Kunden erwirtschaften. Das bekannteste Beispiel dürfte der Global Absolute Return Strategies Fund (GARS) sein, der zu den meistverkauften Multi-Asset-Produkten Europas zählt.

Eine weitere attraktive Multi-Asset-Lösung von Standard Life sind die MyFolio-Fonds. Bei den MyFolios handelt es sich um fünf aktiv gemanagte und fünf passive Multi-Asset-Fonds, die sich in der Zusammensetzung ihrer Anlageklassen,

den erwarteten Kursschwankungen und dem daraus resultierenden Risiko-Rendite-Profil unterscheiden. Der Kunde kann je nach seiner Risikopräferenz zwischen den Varianten „Defensiv“, „Substanz“, „Balance“, „Chance“ und „ChancePlus“ wählen, die sich nur innerhalb klar definierter Schwankungsbreiten bewegen dürfen (siehe Grafik). Während der Laufzeit ist es natürlich möglich, die Asset Allocation kostenfrei zu verändern und je nach Kapitalmarkt und persönlicher Situation in eine offensivere bzw. defensivere Variante zu wechseln.

Verantwortlich für das Management von GARS, MyFolio und eine Reihe weiterer Multi-Asset-Fonds ist ein 65-köpfiges Team bei Standard Life Investments. Für seine Expertise in diesem Feld hat es bereits eine Reihe von Preisen abgeräumt,

etwa bei den „Financial News 2015 Awards for Excellence“, wo SLI zum „Multi Asset Manager of the Year“ ernannt wurde. Ob Global-Absolute-Return-Strategien oder MyFolio: Die Antwort zu mehr Ertrag und Stabilität liegt bei Standard Life stets in einer sehr breiten Streuung der Anlagen („Enhanced Diversification“) und einem strikten Risikomanagement. Das Fondsmanagement nutzt die positiven Auswirkungen der Diversifikation, greift auf verschiedenste Renditequellen zu und federt mögliche Risiken jedoch durch die Kombination ausgefeilter Strategien ab.

**Quick-Cash-Option sorgt für hohe Flexibilität**

Auch dem Wunsch des Kunden nach hoher Flexibilität trägt die ParkAllee von Standard Life Rechnung. Kunden können ihr einmal gezahltes Basiskapital regelmäßig aufstocken, sie können monatlich die Wahl ihrer Zielfonds verändern und den Vertrag auch stornofrei zurückkaufen. Dank der Möglichkeit einer Teilauszahlung können die Kunden problemlos Geld entnehmen – dies kann z.B. interessant sein, wenn Investitionen für ein neues Auto oder Reparaturen am Haus anstehen. Die Quick-Cash-Option sichert dabei schnellen Zugriff auf das Kapital – bereits innerhalb von 48 Stunden können die Kunden über ihr Geld verfügen.