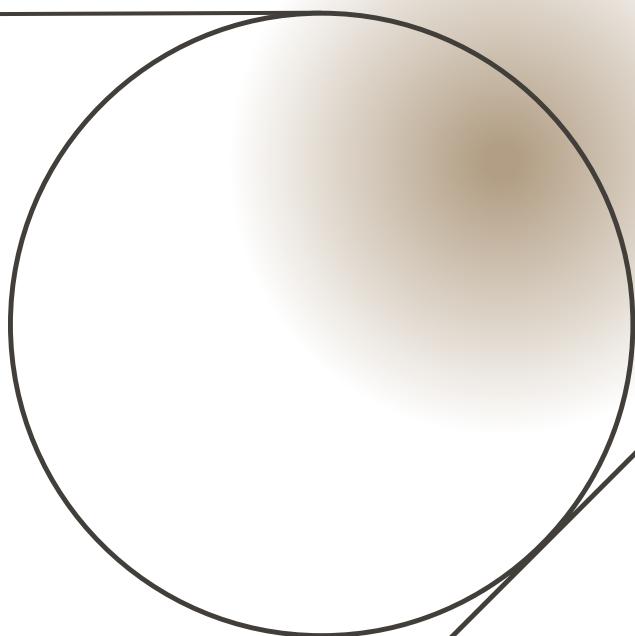


# Moderne Ruhestandsplanung

Wie Sie Ihren Lebensstandard bewahren  
– und dabei flexibel bleiben



# Inhalt

---

**1** Vorwort (S. 3)

---

**2** 5 wichtige Renten-Fakten: Die Realität der Ruhestandsplanung in Deutschland (S. 4–7)

---

**3** Umfrage: Was sich Anleger bei der Ruhestandsplanung wünschen (S. 8–9)

---

**4** Interview mit Fondsmanager Eckhard Sauren (S. 10–11)

---

**5** Der Sauren Ruhestandsfonds (S. 12–13)

---

**6** Ein Fonds für alle Fälle: 3 Beispiele, den Sauren Ruhestandsfonds zu nutzen (S. 14–16)

---

**7** Fazit: Ruhestandsplanung neu gedacht (S. 17)

# Vorwort

Liebe Leserinnen und Leser,

„wie kann ich meinen gewohnten Lebensstandard im Alter halten?“ – diese Frage stellt sich heute Millionen Deutschen.

Klassische Rentenkonzepte leisten einen immer geringeren Beitrag. Die Rentenlücke ist real – auch für gut Situierte. Gleichzeitig wandelt sich der Begriff Ruhestand grundlegend. Statt eines abrupten Karriereendes planen viele einen flexiblen Übergang, wollen neue Projekte starten oder sich selbstständig machen.

Die Generation 50plus verfügt über mehr als 75 Prozent des privaten Vermögens in Deutschland und sucht kompetente Navigation für ihre finanzielle Zukunft. Gefragt sind heute ganzheitliche Strategien, die Sicherheit und Flexibilität verbinden.

Mit diesem Sonderdruck wollen wir Aufklärung leisten und aufzeigen, welche Möglichkeiten es für eine moderne Ruhestandsplanung gibt.

Eine aufschlussreiche Lektüre wünscht Ihnen

*Christoph Fröhlich*



Christoph Fröhlich

Chefredakteur DAS INVESTMENT

# 5 wichtige Renten-Fakten

---

Die Realität der Ruhestands-  
planung in Deutschland

# Ruhestandsplanung in Deutschland ist komplexer geworden – viele alte Gewissheiten gelten nicht mehr.

Die Antworten auf die Frage „Wird meine Rente reichen?“ sind komplizierter geworden. Wir werfen einen Blick auf die aktuelle Rentensituation in Deutschland – anhand aktueller Zahlen und Fakten.

## 1

### Nur 40 Prozent arbeiten bis zum gesetzlichen Rentenalter

Die Realität des deutschen Arbeitsmarktes sieht anders aus, als es die Diskussion um die Rente mit 67 vermuten lässt: Nur **etwa 40 Prozent** der neuen Ruheständler haben 2024 tatsächlich bis zum gesetzlichen Rentenalter gearbeitet. [1] Von den **937.000 Menschen**, die erstmals Altersrenten bezogen, hatten **lediglich 378.000** die Altersgrenze erreicht.

Die übrigen **559.000 Menschen** gingen vorzeitig in den Ruhestand – mit teilweise erheblichen finanziellen Einbußen. Besonders häufig nutzten langjährig Versicherte die Möglichkeit des vorzeitigen Renteneintritts: **225.200** von ihnen nahmen Abschläge von bis zu **14,4 Prozent** in Kauf, um bereits mit 63 Jahren in Rente zu gehen.

Eine aktuelle IAB-Studie [2] zeigt, dass sich an diesem Trend wenig ändern wird: **Jeder zweite Befragte** aus der Altersgruppe, die in den kommenden

zehn Jahren das gesetzliche Renteneintrittsalter erreicht, möchte bereits vor Erreichen der Regelaltersgrenze in Rente gehen. **Jeder Sechste** ist sich noch unsicher.

Für die Finanzplanung bedeutet das: Eine Strategie, die auf kontinuierliche Beitragszahlungen bis 67 setzt, geht an der Lebenswirklichkeit der meisten Arbeitnehmer vorbei. Hier sind zunehmend Konzepte gefragt, die diese Versorgungslücke ausgleichen.

## 2

### Versorgungslücke: Die durchschnittliche Rente reicht nicht

Die Zahlen des Rentenatlas 2024 der Deutschen Rentenversicherung [3] zeigen die Realität der gesetzlichen Altersvorsorge: Nach mindestens 35 Versicherungsjahren liegt die durchschnittliche Bruttorente in Deutschland bei **1.543 Euro monatlich**. Auch Arbeitnehmer mit überdurchschnittlichen Einkommen müssen im Ruhestand mit erheblichen Einbußen rechnen: Die gesetzliche Bruttorente ist 2025 **auf 3.572 Euro gedeckelt** und ersetzt nur einen Teil des letzten Bruttoeinkommens.

Diese Beträge sind brutto – nach Abzug von Kranken- und Pflegeversicherung bleibt deutlich weniger übrig. Für viele bedeutet das: Der gewohnte Lebensstandard ist im Ruhestand nicht zu halten. Die gesetzliche Rente bildet nur das Fundament der Altersversorgung. Für einen sorgenfreien Ruhestand ohne finanzielle Einschränkungen ist **zusätzliche private Vorsorge unverzichtbar**.

# 3

## Vermietung zur Absicherung im Ruhestand ist schwierig

Immobilien galten lange als sichere Säule der Ruhestandsplanung. Doch die Realität hat sich verändert – sowohl für Vermieter als auch für Eigentümer.

Eine aktuelle Studie des Instituts der deutschen Wirtschaft Köln [4] zeigt die ernüchternde Realität für Kleinvermieter in Deutschland. **45 Prozent der privaten Kleinvermieter** erzielten 2022 jährliche Nettomieteinnahmen von **weniger als 5.000 Euro** – bei etwa neun Prozent lagen die Ausgaben sogar über den Mieteinnahmen.

Weitere **19 Prozent** bewegten sich im Bereich **zwischen 5.000 und 7.500 Euro**. Über **60 Prozent** der Kleinvermieter erwirtschafteten also **weniger als 7.500 Euro** jährlich nach Abzug aller Kosten.

Diese niedrigen Renditen haben strukturelle Ursachen. Instandhaltungs- und Betriebskosten, potenzieller Leerstand, Modernisierungsmaßnahmen oder gestiegene Finanzierungskosten **schmälern die reale Rendite** erheblich.

Hinzu kommen die hohen Erwerbsnebenkosten beim Immobilienkauf von **zehn bis zwölf Prozent des Kaufpreises** sowie die aufwendige Verwaltung: Mietersuche, Instandhaltung und mögliche rechtliche Auseinandersetzungen binden Zeit und Ressourcen. Für vermögende Anleger, die planbare Einkünfte suchen, stellt sich die Frage nach Alternativen zu diesem aufwendigen und zunehmend unrentablen Investment.

Eine planbare und unkomplizierte Lösung für den Ruhestand sieht sicherlich anders aus.

# 4

## Versicherungen können die Rentenlücke kaum schließen

Lebens-, Renten-, Riester- und Direktversicherungen sind für Millionen Deutsche ein zentraler Baustein der Altersvorsorge. Die Zahlen sind beeindruckend: 2024 zahlten Lebensversicherer **99,1 Milliarden Euro** an ihre Kunden aus – Tag für Tag rund **271 Millionen Euro**. Insgesamt bestehen **80,3 Millionen Lebensversicherungsverträge** in Deutschland. [5]

Viele dieser Verträge laufen nun aus oder stehen kurz vor der Auszahlung. Doch die Ablaufleistungen fallen häufig niedriger aus als ursprünglich prognostiziert. Überschussbeteiligungen sind gesunken, und die einst attraktiven Garantiezinsen von vier



Prozent und mehr gibt es längst nicht mehr. Zudem ist das angesparte Kapital bei klassischen Rentenversicherungen mit lebenslanger Rentenzahlung unwiderruflich gebunden. Es kann nicht vererbt werden.

Auch bei betrieblicher Altersvorsorge über Direktversicherungen ergibt sich in der Auszahlungsphase ein unangenehmer Nebeneffekt: Die Leistungen werden voll versteuert und **mit Sozialabgaben belastet** – was die tatsächliche Nettorente deutlich schmälert.

## 5

### Hohe Abfindungen – sechsstellige Chancen für die Ruhestandsplanung

Während die Rentenlücke für viele Deutsche immer größer wird, bietet sich für einen ausgewählten Kreis von Arbeitnehmern eine außergewöhnliche Chance: Es ist die Zeit der **Rekord-Abfindungen**. [6] Nicht nur Mercedes zahlt bei freiwilligen Kündigungen **sechsstellige Summen** – Beträge, die eine komplette Altersvorsorge-Strategie verändern können.

Die entscheidende Frage ist: Was passiert mit diesem Geldseggen? Laut einer Umfrage von DAS INVESTMENT [7] – siehe Seiten 8 und 9 – wünschen sich **42,7 Prozent** bei der Ruhestandsplanung vor allem eines: regelmäßige, planbare Einkünfte.

Das zeigt: Wer über größere Einmalbeträge verfügt – sei es durch Abfindungen, Erbschaften, Immobilienverkäufe oder Lebensversicherungsauszahlungen – sollte **nicht nur an die einmalige Summe denken**, sondern daran, wie daraus ein **dauerhafter Einkommensstrom für den Ruhestand** generiert werden kann. Die richtige Strategie kann aus einem sechsstelligen Betrag das Fundament für finanzielle Unabhängigkeit im Alter legen – und die **Rentenlücke schließen, bevor sie entsteht.** ■

#### Quellen:

- [1] Deutsche Rentenversicherung, September 2025
- [2] Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, Oktober 2025
- [3] Rentenatlas 2024 der Deutschen Rentenversicherung, November 2024
- [4] Institut der deutschen Wirtschaft Köln, Juni 2025
- [5] Gesamtverband der Deutschen Versicherer, Mai 2025
- [6] Handelsblatt, 21. März 2025
- [7] DAS INVESTMENT, März 2025

# Umfrage: Was sich Anleger bei der Ruhestandsplanung wünschen

Hinweis: Die folgende Auswertung basiert auf einer Umfrage unter den Lesern von DAS INVESTMENT im März 2025. An der Befragung nahmen 153 professionelle Investoren teil.

## Das Thema

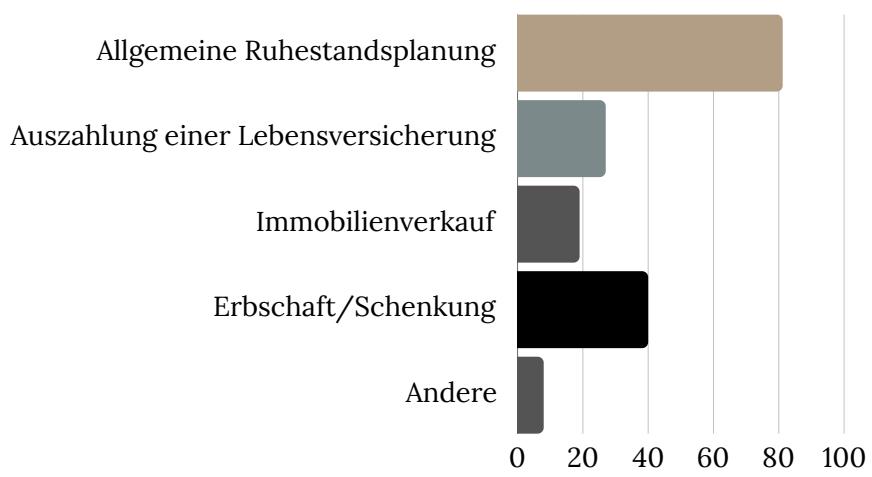
Ruhestandsplanung beschäftigt viele Menschen. In unserer Umfrage haben Finanzberater von ihren Erfahrungen und Gesprächen berichtet.

Besonders viele Anfragen (63 Prozent) zur Ruhestandsplanung erhalten die Berater von den 51- bis 60-Jährigen. Diese Altersgruppe steht an einem kritischen Punkt: **Ihnen bleibt noch genügend Zeit für Korrekturen, sie haben aber bereits konkrete Vorstellungen vom nahenden Ruhestand.**

Interessanterweise spielt das Thema auch für 8,3 Prozent der unter 50-Jährigen bereits eine Rolle – ein Indiz dafür, dass die langfristige Planungsperspektive an Bedeutung gewinnt.

Bei den Anlässen für Gespräche mit dem Finanzberater dominiert mit **81,2 Prozent** die allgemeine Ruhestandsplanung (Grafik rechts). Doch es sind oft spezifische Ereignisse, die den Anstoß geben: Fast 40 Prozent der Gespräche werden durch Erbschaften oder Schenkungen ausgelöst, 27 Prozent durch die Auszahlung einer Lebensversicherung

**Anlässe einer Ruhestandsplanung**



\*Mehrfachauswahl möglich. Quelle: DAS INVESTMENT

und knapp 19 Prozent durch Immobilienverkäufe. Themen wie Unternehmensnachfolge, steuerliche Veränderungen und veränderte Lebenssituationen sind in der Minderheit.

Auffällig ist die Diskrepanz zwischen Anlegerwünschen und Produktangebot. Während Kapitalerhalt und Flexibilität ganz oben auf der Prioritätenliste stehen, erhalten klassische Rentenversicherungen mit einer Bewertung von **nur 42 Prozent eine vernichtende Kritik**. Fast 64 Prozent der Befragten sind mit diesen traditionellen Produkten unzufrieden. Deutlich besser schneiden ausschüttende Fonds (73,4 Prozent) und breit gestreute Mischfonds (71,6 Prozent) ab. Auch ETF-basierte Konzepte erreichen mit 70 Prozent eine solide Bewertung.

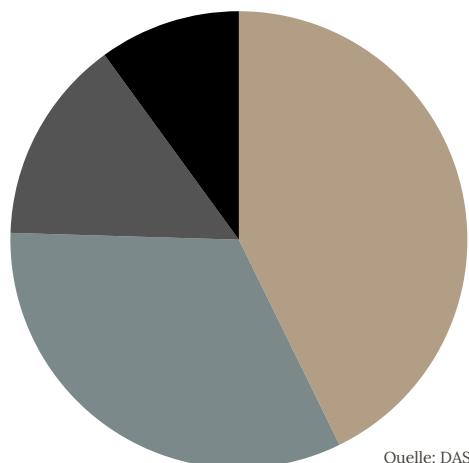
# Anleger wollen planbare Einkünfte

In unzähligen Gesprächen haben Finanzberater einen guten Einblick bekommen, was sich Anleger bei der Ruhestandsplanung wünschen.

Bei der Frage nach den Prioritäten zeigt sich ein klarer Trend: 42,7 Prozent der Befragten geben an, dass **regelmäßige, planbare Einkünfte** an erster Stelle stehen. Mit knapp einem Drittel folgt der Wunsch nach maximaler Flexibilität bei der Vermögensentnahme.

Die Balance zwischen Sicherheit und Rendite bleibt natürlich die zentrale Herausforderung. Fast ein Drittel der Finanzberater nennt genau diesen Balanceakt als größte praktische Schwierigkeit.

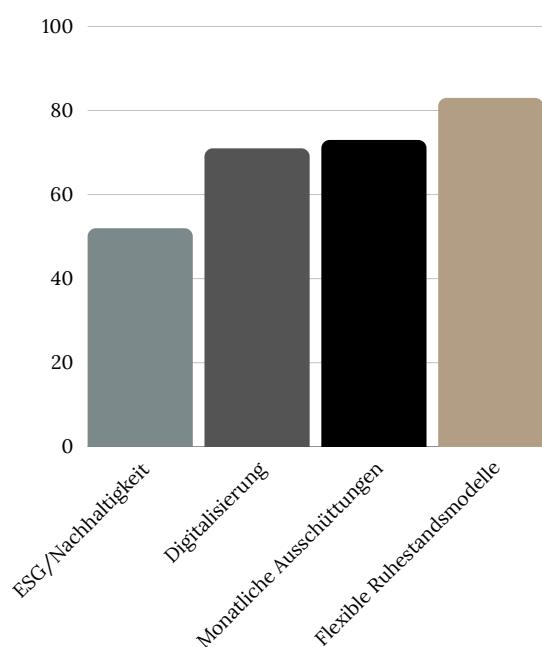
## Wünsche an die Altersversorgung



Quelle: DAS INVESTMENT

- Regelmäßige, planbare Einkünfte: 42,7 %
- Maximale Flexibilität bei der Vermögensentnahme: 32,7 %
- Absicherung gegen Pflegekosten und Langlebigkeit: 14,5 %
- Vermögensübertragung an die nächste Generation: 10 %

## Welchen Themen gehört die Zukunft?



\*Mehrfachauswahl möglich. Quelle: DAS INVESTMENT

83 Prozent der Befragten sehen **flexible Ruhestandsmodelle** als entscheidenden Trend – Lösungen also, bei denen Anleger jederzeit auf ihr Kapital zugreifen können, wenn unvorhergesehene Ausgaben anfallen oder sich die Lebensumstände ändern. Dicht dahinter folgen mit 73 Prozent Lösungen mit **regelmäßigen Ausschüttungen**, die Rentnern planbare, monatliche Einkünfte ermöglichen – ähnlich einer Rente, aber mit mehr Gestaltungsspielraum.

**Fazit:** Die Umfrage zeigt deutlich: Anleger wollen **planbare Einkünfte** und **maximale Flexibilität** – klassische Rentenversicherungen erfüllen diese Erwartungen nicht mehr. **Ausschüttende Fonds** und **breit gestreute Mischfonds** schneiden bei der Anlegerzufriedenheit deutlich besser ab.

# „Bewährt und zuverlässig“

Seit über 30 Jahren führt Eckhard Sauren eine der erfolgreichsten deutschen Fondsgesellschaften. Warum er auf die menschliche Expertise setzt – und warum sein neuer Ruhestandsfonds jeden Monat Geld ausschüttet.

**DAS INVESTMENT:** Herr Sauren, Sie haben Ihr Unternehmen bereits 1991 gegründet und zählen heute zu den profiliertesten Fondsmanagern Deutschlands. Was war damals Ihre Vision?

**Eckhard Sauren:** Ich war frustriert über das, was ich am Markt gesehen habe. Überall wurden Fonds verkauft, aber niemand hat wirklich geschaut: Wer steckt eigentlich dahinter? Wer trifft die Entscheidungen für mein Geld? Ich wollte das anders machen – ich wollte die besten Fondsmanager der Welt für unsere Kunden arbeiten lassen. Heute, mehr als drei Jahrzehnte später, kann ich sagen: Das hat gut geklappt.

**Sie sind Dachfondsmanager – können Sie bitte erklären, was das bedeutet?**

**Sauren:** Stellen Sie sich vor, Sie wollen die besten Köche der Welt für Ihr Restaurant gewinnen: den besten Koch für europäische Spezialitäten, den Experten für amerikanisches Essen und den führenden Koch für asiatische Gerichte. Genau das machen wir mit Fondsmanagern. Spezialisten haben gegenüber Generalisten den Vorteil,

dass sie innerhalb ihres Segments tiefer in die Analyse gehen können. Ein globaler Manager überblickt den Gesamtmarkt selten in dieser Intensität. Deshalb führen wir Spezialisten unter einem Dach zusammen. Der zweite Vorteil liegt darin, dass es weniger ins Gewicht fällt, wenn einer enttäuscht. Das Portfolio wird so stabiler.

**Wie finden Sie denn die richtigen Anlagen für Ihre Portfolios?**

**Sauren:** Nicht der Fonds, sondern der Manager macht den Unterschied. Damit unterscheiden wir uns zum Markt, der fondsbezogen tickt – mit Fonds-Hitlisten, Fonds-Datenbanken und Fonds-Ratings. Wir betrachten immer den Fondsmanager. Für uns ist der Mensch hinter dem Fonds für den Erfolg entscheidend, denn es gibt keinen Prozess, der per se zur besseren Wertentwicklung führt.

**Kürzlich haben Sie einen speziellen Fonds für Menschen, die kurz vor oder im Ruhestand stehen, entwickelt. Wie kam es dazu?**

**Sauren:** Der Anstoß kam aus Gesprächen mit Beratern, die nach Lösungen für die Ruhestandsplanung abseits von Fondspolicen suchten. Wir fragten uns: Wie könnte ein möglichst einfaches, solides Produkt aussehen? Die Antwort war der Ruhestandsfonds – ein Produkt, das eine monatliche Ausschüttung bietet und auf einer stabilen Strategie aufbaut: bewährt und zuverlässig.

**Die Anleger erhalten jeden Monat Geld wie bei einem „Zusatzgehalt“ – wie funktioniert das konkret?**

**Sauren:** Der Fonds schüttet monatlich 0,3 Prozent der Anlagesumme aus. Bei 100.000 Euro sind das 300 Euro monatlich, bei 200.000 Euro entsprechend 600 Euro und so weiter. Basierend auf unseren Simulationen haben wir analysiert, welche Ausschüttung nachhaltig erzielbar ist, möglichst ohne das Kapital aufzuzechren.

**Wie stellen Sie sicher, dass diese Ausschüttungen auch bei Börsenschwankungen funktionieren?**

**Sauren:** Eine absolute Garantie können wir natürlich nicht geben. Aber wir haben verschiedene historische Krisen durchgerechnet. Selbst wenn man zu einem ungünstigen Zeitpunkt, etwa kurz vor der Corona-Krise, eingestiegen wäre, wäre die Ausschüttung maximal um etwa zehn Prozent zurückgegangen. Eine Mischung aus unserer defensiven und ausgewogenen Strategie hat in der bewegten Finanzmarkt-Geschichte der letzten etwa 20 Jahre mehr als 3,6 Prozent pro Jahr gebracht. Wir wollen aber bewusst einen Puffer haben und sind lieber etwas konservativer.

**Was sind die größten Herausforderungen für das Konzept?**

**Sauren:** Die zentrale Herausforderung ist und bleibt das adäquate Risikomanagement. Hier hilft uns unsere 25-jährige Erfahrung. In der Fondsmanagerauswahl hatten wir bisher eine gute Trefferquote ohne große Fehlgriffe. Auch unsere Portfoliokonstruktion hat sich über viele Krisen hinweg bewährt.

**Welche Erfahrungen haben Sie im ersten Jahr nach Auflegung gesammelt?**

**Sauren:** Wir hatten einen sehr guten Start, das Interesse ist groß! Ein guter Nebeneffekt ist, dass der Name „Ruhestandsfonds“ bei Anlegern einen wichtigen Denkprozess auslöst: Sie beginnen, ihre Altersversorgung und ihr Risikoprofil zu hinterfragen und zu überlegen, ob sie nicht etwas vorsichtiger agieren sollten. Die bisherige Entwicklung des Fonds bestätigt unser Konzept: Wir konnten zuverlässig auszahlen, während das investierte Vermögen stabil geblieben ist. ■

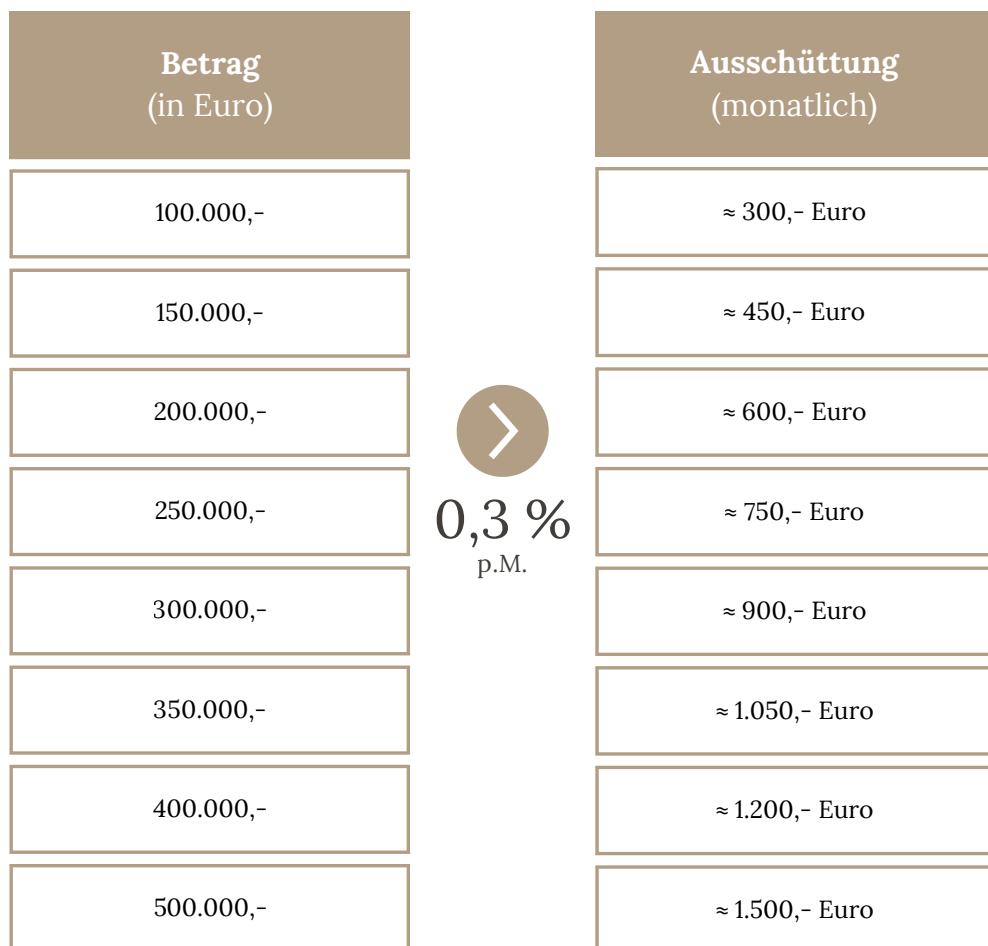
Das Gespräch führte Christoph Fröhlich.



# Der Sauren Ruhestandsfonds

Der Sauren Ruhestandsfonds ist ein aktiv gemanagter und benchmark-unabhängiger Mischfonds mit einer globalen breiten Streuung. Mit dieser Lösung hat der Dachfondsanbieter Sauren ein Konzept entwickelt, das mehrere Aspekte moderner Ruhestandsplanung verbindet: monatliche Ausschüttungen, kombiniert mit einem moderaten Risikoprofil und einem bewährten Managerkonzept. Der Investmentfonds wendet sich insbesondere an Anleger vor oder im Ruhestand.

Neben der klassischen Anteilsklasse A, in der Vermögen angespart werden kann, gibt es auch eine monatlich ausschüttende Anteilsklasse 0,3 FM. Die Ausschüttungsmechanik des Sauren Ruhestandsfonds (Anteilsklasse 0,3 FM) ist bewusst einfach gehalten: Jeden Monat erhalten Anleger 0,3 Prozent ihrer aktuellen Anlagesumme ausgeschüttet. Dies entspricht einer jährlichen Ausschüttung von etwa 3,6 Prozent.



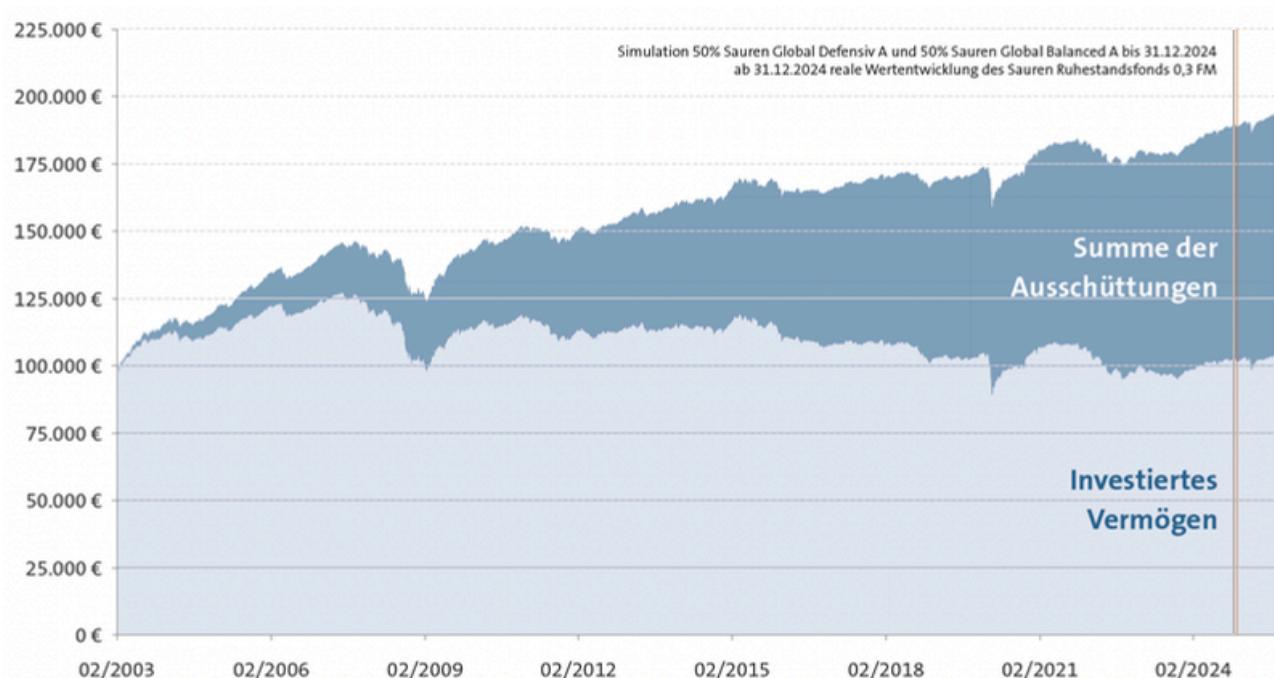
Vereinfachtes Beispiel ohne Berücksichtigung weiterer Aspekte (z. B. Ausgabeaufschlag, steuerliche Behandlung), die den Wert der Ausschüttung beeinflussen können.  
Hinweise zur Ausschüttung siehe Seite 19.

Ein wichtiger Aspekt: Die Ausschüttungen können auch aus der Substanz erfolgen, wenn die laufenden Erträge nicht ausreichen. Die langfristige Erfahrung zeigt jedoch, dass die Ausschüttungshöhe nachhaltig erwirtschaftet werden konnte.

Ein nicht zu unterschätzender Vorteil des Fonds liegt in seiner steuerlichen Behandlung. Durch die Teilversteuerung von 15 Prozent reduziert sich die effektive Steuerbelastung auf nur 24,4 Prozent (statt 28,7 Prozent bei Fonds ohne Teilversteuerung).

## Entwicklung von 100.000 Euro im Sauren Ruhestandsfonds

Simulation vom 27.02.2003 bis zum 31.12.2024 – ab 01.01.2025 reale Wertentwicklung



**Frühere Wertentwicklungen oder Simulationen sind kein verlässlicher Indikator für die künftige Wertentwicklung.**

Die Simulation stellt bis zum 31.12.2024 die Entwicklung eines Portfolios aus 50% Sauren Global Defensiv und 50% Sauren Global Balanced dar. Die Berechnung basiert auf der realen Entwicklung der beiden Dachfonds bei täglichem Rebalancing der Gleichgewichtung von 50% und zum jeweiligen Monatsende simulierten Ausschüttungen von 0,3%. Der dargestellte Zeitraum startet mit dem Auflagezeitpunkt des Sauren Global Defensiv am 27.02.2003. Die Wertentwicklungsangaben basieren auf den Anteilklassen A der Fonds. Für den Zeitraum 31.12.2024 bis 30.09.2025 wird die reale Wertentwicklung sowie die realen Ausschüttungen des Sauren Ruhestandsfonds 0,3 FM gezeigt. Die in der Darstellung ausgewiesenen Ausschüttungen wurden nicht wieder angelegt. Der im Liniendiagramm nicht berücksichtigte Ausgabeaufschlag würde die Wertentwicklung niedriger ausfallen lassen. Die Fonds weisen aufgrund ihrer Zusammensetzung erhöhte Wertschwankungen auf, d.h. die Anteilpreise können auch innerhalb kurzer Zeiträume erheblichen Schwankungen nach oben und nach unten unterworfen sein. Es können zusätzliche, die Wertentwicklung mindernde Kosten auf der Anlegerebene entstehen (z. B. Depotkosten). Weder die Unternehmen der Sauren Financial Group® noch ein Index-Drittanbieter oder ein anderer Datenanbieter geben ausdrückliche oder implizite Garantien oder Zusicherungen hinsichtlich der Anzeige von Performances und der hierin enthaltenen Daten.

# Ein Fonds für alle Fälle

Ob Hausverkauf, Abfindung oder langfristige Planung: Der Ruhestand und der Weg dorthin sind so vielfältig wie das Leben selbst. Drei Beispiele zeigen, wie unterschiedlich die Lösung aussehen kann.

## Fall 1: Der Immobilienverkauf Neustart mit 68

**Die Situation:** Renate und Klaus Weber haben ihr Leben lang in ihrem Eigenheim gelebt. Jetzt, mit 68 Jahren, wird das Haus zu groß und die Treppen zu beschwerlich. Sie verkaufen ihr Haus für 600.000 Euro und ziehen in eine seniorengerechte Mietwohnung für 1.500 Euro monatlich. Ihre gemeinsame gesetzliche Rente beträgt 3.200 Euro.

**Die Herausforderung:** „Wir haben unser ganzes Leben lang keine Miete gezahlt“, sagt Renate Weber. „Jetzt brauchen wir jeden Monat 1.500 Euro zusätzlich – und das für die nächsten 20 Jahre oder mehr.“

**Die Lösung:** Nach Abzug von 100.000 Euro für Umzug, Renovierung und eine Notreserve investieren die Webers 500.000 Euro in den Sauren Ruhestandsfonds 0,3 FM.

**Das Ergebnis:** Jeden Monat erhalten sie – nach Steuer – automatisch eine Summe ausgezahlt, die ihnen fast die gesamte Miete finanziert, und gleichzeitig das Kapital möglichst erhält.



*„Das Schöne ist: Wir müssen uns um nichts kümmern. Das Geld kommt jeden Monat, wie unsere Rente auch.“*

## Fall 2: Der lange Weg Ruhestandsplanung ab 50

**Die Situation:** Michael Schmidt, 50, leitender Angestellter, verdient gut. Aber er hat gerechnet: „Mit der gesetzlichen Rente allein kann ich meinen Lebensstandard nicht halten. Ich brauche ab 67 etwa 2.000 Euro monatlich zusätzlich.“

*„Mit einer flexiblen Anlagelösung habe ich die Möglichkeit, schon jetzt Geld anzusparen und später auf monatliche Ausschüttungen umzustellen. Zudem kann ich bei Bedarf jederzeit über das Geld verfügen.“*

**Die Herausforderung:** Bis zum Ruhestand sind es noch 17 Jahre, er hat bereits 270.000 Euro angespart. Bei einer gewünschten monatlichen Zusatzrente von 2.000 Euro und einer Ausschüttung von 0,3 Prozent monatlich benötigt er noch etwa 400.000 Euro Kapital. Das bedeutet: Er muss in den kommenden Jahren systematisch und kontinuierlich sparen.

**Die Lösung:** Michael Schmidt entscheidet sich für einen schrittweisen Vermögensaufbau im Sauren Ruhestandsfonds. Die breite Streuung über verschiedene Anlageklassen – etwa in Aktien und in Anleihen, die auch bei



fallenden Märkten Gewinne anstreben – kommt seiner langfristigen Strategie entgegen.

**Die clevere Strategie:** Während der Ansparphase entscheidet sich Michael Schmidt für eine Anteilsklasse, die Erträge automatisch wieder anlegt. Erst mit Beginn der Ruhestandsphase wechselt er dann in die ausschüttende Anteilsklasse 0,3 FM und erhält eine monatliche „Zusatzrente“.

# Fall 3: Der gleitende Übergang

## Neue Freiheit ab 60

**Die Situation:** Sabine Keller, 60 Jahre alt, erhält nach 35 erfolgreichen Jahren im Unternehmen eine Abfindung von 550.000 Euro. Vollzeit arbeiten möchte sie nicht mehr. Um hohe Rentenabschläge zu vermeiden, plant sie, bis zum gesetzlichen Rentenalter von 67 Jahren projektbezogen als Beraterin tätig zu sein.

**Die durchdachte Planung:** Sabine Keller geht systematisch vor. Zunächst berücksichtigt sie eine realistische Steuerbelastung – rund 30 Prozent der Abfindung (etwa 165.000 Euro) kalkuliert sie als Steuerlast ein. Von den verbleibenden 385.000 Euro legt sie 35.000 Euro als Liquiditätsreserve für mögliche Engpässe, private Vorhaben und Versicherungsbeiträge zurück.



**Die Herausforderung:** Von 60 bis 67 – also sieben Jahre lang – wird sie deutlich weniger verdienen. „Ich rechne nur noch mit etwa 2.000 Euro monatlich aus meiner Beratungstätigkeit. Das reicht nicht für meinen gewohnten Lebensstandard.“ Gleichzeitig möchte sie sich in dieser Lebensphase mehr gönnen: Reisen mit dem Partner, Zeit für Hobbys.

**Die Lösung:** 350.000 Euro investiert sie in den Sauren Ruhestandsfonds 0,3 FM. Das moderate Rendite-Risiko-Profil des Fonds mit seiner breiten Diversifikation über verschiedene Anlageklassen gibt ihr die nötige Sicherheit für diese wichtige Übergangsphase.

**Das Ergebnis:** Sie erhält monatlich, nach Steuerabzug, eine attraktive Ausschüttung aus dem Fonds – zusätzlich zu ihren 2.000 Euro aus der Beratung. Damit kann sie ihren Lebensstandard halten und hat trotzdem die gewünschte Flexibilität.

*„Zum ersten Mal in meinem Leben habe ich das Gefühl, wirklich frei entscheiden zu können. Ich kann arbeiten, weil es mir Spaß macht.“*

# Fazit: Ruhestandsplanung neu gedacht

Die Zeiten, in denen allein gesetzliche und betriebliche Renten einen sorgenfreien Ruhestand garantierten, sind vorbei. Was zunächst beunruhigend klingt, eröffnet jedoch neue Möglichkeiten für eine selbstbestimmte Ruhestandsplanung.

**Die Herausforderung ist real:**  
Klassische Versicherungsprodukte kämpfen im Niedrigzinsumfeld, Immobilien als Kapitalanlage zeigen oft ernüchternde Ergebnisse, und die Komplexität der Produktlandschaft überfordert viele Anleger. Gleichzeitig steigen die Ansprüche an Flexibilität und Transparenz. Um den Lebensstandard zu halten, werden zusätzliche monatliche „Zahlungen“ benötigt.

**Moderne Ruhestandsplanung denkt deshalb anders.** Sie setzt auf diversifizierte Strategien, die Sicherheit und Renditechancen intelligent verbinden.

**Der Schlüssel liegt in der Balance:** ausreichend defensiv für ruhigen Schlaf, aber chancenorientiert genug für den Inflationsschutz.

## Drei Prinzipien prägen erfolgreiche Konzepte:

- Breite Streuung minimiert Einzelrisiken.
- Planbare Ausschüttungen schaffen Verlässlichkeit im Alltag.
- Flexibilität ermöglicht Anpassungen an veränderte Lebensumstände – sei es bei unvorhergesehenen Ausgaben oder neuen Lebensplänen.

**Entscheidend ist der richtige Zeitpunkt:** Wer frühzeitig plant, hat mehr Optionen. Doch auch wer erst kurz vor dem Ruhestand steht, kann noch gezielt gegensteuern. Ein gut strukturiertes Portfolio kann aus Abfindungen, Immobilienerlösen oder Erbschaften ein stabiles Fundament für den Lebensabend schaffen.

**Ihr Ruhestand verdient eine durchdachte Strategie** – eine, die zu Ihren persönlichen Zielen und Ihrer Lebenssituation passt. ■

# Chancen & Risiken des Sauren Ruhestandsfonds

---

Dies ist eine Marketing-Information. Bitte lesen Sie den Verkaufsprospekt und das Basisinformationsblatt, bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen.

## Chancen

- Partizipation an den Wertsteigerungen der unterschiedlichen Anlageklassen
- Attraktive Wertentwicklung bei gemäßigtem Rendite-Risiko-Profil
- Mehrwert gegenüber dem Marktdurchschnitt aufgrund erfolgreicher Fondsmanagerselektion
- Aktives Dachfondsmanagement und laufende Überwachung der Portfoliopositionen

## Risiken

- Risiko des Anteilwertrückgangs aufgrund allgemeiner Markttrisiken (bspw. Kurs-, Währungs- oder Liquiditätsrisiken)
- Risiken aus den für den Dachfonds ausgewählten Zielfonds und dem Anlageuniversum u.a. aus den Märkten für Aktien, Anleihen, Währungen oder Derivate
- Risiko erhöhter Kursschwankungen des Anteilpreises aufgrund der Zusammensetzung des Dachfonds oder des möglichen Einsatzes von Derivaten
- Besondere Risiken von Absolute-Return-Strategien (bspw. aus Derivaten)
- Generell birgt jede Investition das Risiko eines Kapitalverlustes

Umfassendere Hinweise zu den Chancen und Risiken können dem aktuellen Verkaufsprospekt entnommen werden. Dort finden Sie auch weitere Informationen zu den Anteilklassen 0,3 FM, A und H.

# Rechtliche Hinweise

---

Die Anteilkasse 0,3 FM des Sauren Ruhestandsfoonds schüttet unabhängig von den Erträgen und der Wertentwicklung jeweils monatlich fix 0,3 Prozent des jeweils letzten ermittelten Nettoinventarwerts aus. Angestreb ist eine Auszahlung aus der erwirtschafteten Rendite. In Abhängigkeit der Wertentwicklung ist aber auch eine Ausschüttung aus dem Vermögen der Anteilkasse möglich. Das investierte Kapital kann sich dadurch verringern.

Bitte beachten Sie, dass es sich hier um ein vereinfachtes Beispiel handelt ohne Berücksichtigung weiterer Aspekte (z.B. Ausgabeaufschlag, steuerliche Behandlung), die den Wert der Ausschüttung beeinflussen können. Eine einzelfallorientierte Beratung kann durch das Rechenbeispiel nicht ersetzt werden. Insbesondere die steuerliche Behandlung ist von den individuellen Verhältnissen jedes einzelnen Anlegers abhängig. Insbesondere wird dem Empfänger empfohlen, nötigenfalls unter Einbezug eines Beraters die Informationen in Bezug auf ihre Vereinbarkeit mit seinen persönlichen eigenen Verhältnissen, auf juristische, regulatorische, steuerliche und andere Konsequenzen zu prüfen. Auch die steuerlichen Daten können sich zukünftig anders entwickeln als in der Vergangenheit. Es kann keine Zusicherung gemacht werden, dass die Anlageziele erreicht werden.

Frühere Wertentwicklungen sind kein verlässlicher Indikator für die künftige Wertentwicklung. Der Fonds weist auf Grund seiner Zusammensetzung und des möglichen Einsatzes von Derivaten erhöhte Wertschwankungen auf, d. h. die Anteilpreise können auch innerhalb kurzer Zeiträume erheblichen Schwankungen nach oben und nach unten unterworfen sein.

Diese Information stellt kein Angebot und keine Aufforderung zum Kauf von Investmentfondsanteilen dar. Hinweise zu Chancen und Risiken entnehmen Sie bitte dem aktuellen Verkaufsprospekt. Verbindliche Grundlage für den Kauf eines Fonds sind das Basisinformationsblatt, der jeweils gültige Verkaufsprospekt mit den Vertragsbedingungen, dem Verwaltungsreglement bzw. den Anlagebedingungen, der zuletzt veröffentlichte und geprüfte Jahresbericht und der letzte veröffentlichte ungeprüfte Halbjahresbericht, die in deutscher Sprache kostenlos bei der Sauren Fonds-Service AG, Postfach 10 28 54 in 50468 Köln (siehe auch [www.sauren.de](http://www.sauren.de)) erhältlich sind. Die Verwaltungsgesellschaft kann beschließen, die Vorkehrungen, die sie für den Vertrieb der Fonds getroffen hat, gemäß Artikel 93a der Richtlinie 2009/65/EG und Artikel 32a der Richtlinie 2011/61/EU aufzuheben. Weitere Informationen zu Anlegerrechten sind in deutscher Sprache auf der Homepage der Verwaltungsgesellschaft (<https://www.ipconcept.com/ipc/de/anlegerinformation.html>) einsehbar.

## Sauren Fonds-Service AG

Im Mediapark 8 (KölnTurm)

50670 Köln

Postfach 10 28 54

50468 Köln

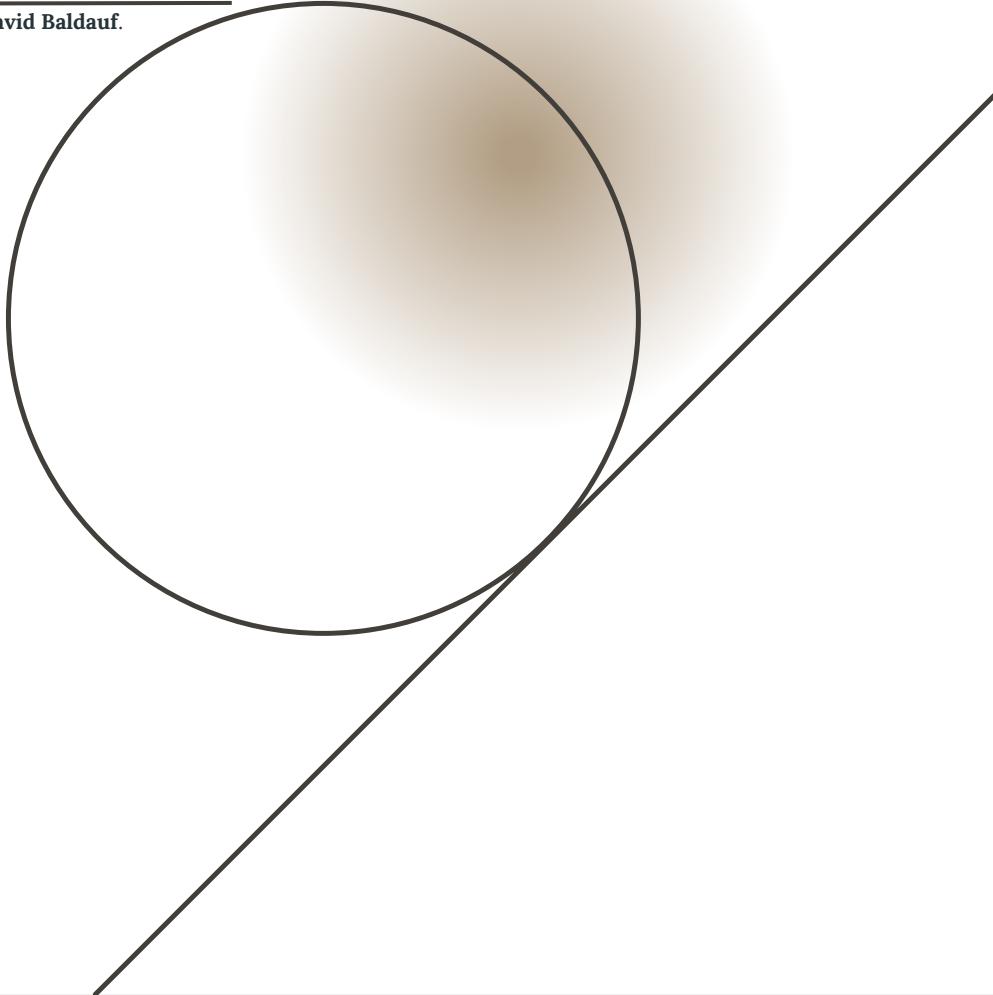
Telefon 0800 168 88 88 (gebührenfrei)

[www.sauren.de](http://www.sauren.de)



Dieses Whitepaper wurde erstellt von

**Joscha Thieringer, Christoph Fröhlich und David Baldauf.**



**DAS INVESTMENT**

DAS INVESTMENT – eine  
Marke der Edelstoff Media GmbH  
Moorfuhrtweg 11  
22301 Hamburg  
[info@dasinvestment.com](mailto:info@dasinvestment.com)

**SAUREN**

Sauren Fonds-Service AG  
Im Mediapark 8  
50670 Köln  
[info@sauren.de](mailto:info@sauren.de)