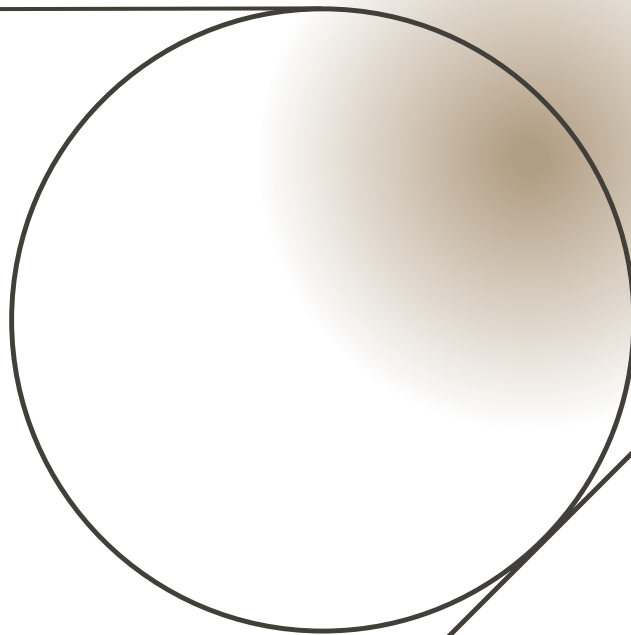


Whitepaper

Ruhestandsplanung 2025

Wie Best Ager ihr
Vermögen bewahren



Inhalt

1 Vorwort

2 Die neue Realität der Ruhestandsplanung

3 Erfolgreiche Beratungsstrategien

4 Deep Dive: Der Sauren Ruhestandsfonds

5 Die Rolle des Sauren Ruhestandsfonds im Portfolio

6 Umfrage: Ausschüttende Fonds schlagen Versicherungen

7 Fazit: Ruhestandsplanung neu gedacht

Vorwort

Liebe Leserinnen und Leser,

„Reicht mein Geld für den Ruhestand?“ Diese Frage stellen sich immer mehr Menschen. Die Gründe liegen auf der Hand: Inflation entwertet Ersparnis, geopolitische Krisen verunsichern die Märkte, die Lebenserwartung steigt weiter. Gleichzeitig wandelt sich der Begriff „Ruhestand“ grundlegend. Statt eines abrupten Karriereendes planen viele einen flexiblen Übergang, wollen neue Projekte starten oder sich selbstständig machen.

Für Finanzberater ist das eine Herausforderung. Die klassische Ruhestandsplanung hat ausgedient. Gefragt sind heute ganzheitliche Strategien, die Sicherheit und Flexibilität verbinden. Die Generation 50plus verfügt über mehr als 75 Prozent des privaten Vermögens in Deutschland – und sucht kompetente Navigation für ihre finanzielle Zukunft.

Die besten Berater haben längst erkannt: Moderne Ruhestandsplanung erfordert weit mehr als Portfoliomanagement. Es geht um die geschickte Balance zwischen regelmäßigen Einkünften und Wachstumschancen, um psychologisches Fingerspitzengefühl und um Lösungen, die sich an verändernde Lebensphasen anpassen lassen.

Eine aufschlussreiche Lektüre wünscht Ihnen



Christoph Fröhlich

Chefredakteur DAS INVESTMENT

2 Die neue Realität der Ruhestandsplanung

Die Ruhestandsplanung durchläuft einen fundamentalen Wandel. Während früher oft standardisierte Lösungen ausreichten, erfordert das aktuelle Marktumfeld differenziertere Ansätze. Die Gründe dafür sind vielschichtig – und verstärken sich gegenseitig.

Neue Komplexität an den Märkten

Die jüngste Marktentwicklung hat die Anforderungen an die Ruhestandsplanung verändert. Nach Jahren extrem niedriger Zinsen erleben wir eine Zeitenwende: Höhere Zinsen eröffnen zwar neue Möglichkeiten bei festverzinslichen Anlagen, gleichzeitig hat die hohe Inflation der vergangenen Jahre Spuren in vielen Altersvorsorgeplänen hinterlassen.

Die Konsequenz: Reine Anleihendepots, früher ein Standardbaustein der Ruhestandsplanung, reichen heute oft nicht mehr aus, um den realen Vermögenserhalt zu sichern. Gefragt sind intelligente Multi-Asset-Strategien, die Stabilität und Renditechancen verbinden. Dabei gewinnt das aktive Management wieder an Bedeutung – gerade in volatilen Marktphasen macht sich professionelle Steuerung bezahlt.

Die neue Generation Ruhestand

Die Generation 50plus von heute unterscheidet sich fundamental von früheren Ruheständlern. Statistisch besser gebildet, digital affiner und mit höherer Lebenserwartung, stellen diese „Best Ager“ auch andere Ansprüche an ihre finanzielle Planung. Der klassische Ruhestand mit 67 wird zur Ausnahme. Viele Menschen wünschen sich einen schrittweisen Übergang, wollen in Altersteilzeit weiterarbeiten oder sich selbstständig machen.

Diese demografische Entwicklung hat erhebliche finanzwirtschaftliche Relevanz: Bis 2036 werden rund 16 Millionen Babyboomer in den Ruhestand eintreten. Gleichzeitig befinden sich derzeit noch etwa 450 Milliarden Euro in klassischen Kapitalversicherungen – Gelder, die bei Fälligkeit neu angelegt werden müssen. Hinzu kommen jährliche Vermögensübertragungen durch Erbschaften in Höhe von bis zu 400 Milliarden Euro.

Besonders die ersten Jahre nach dem Berufsleben sind oft von hoher Aktivität geprägt. Reisen, Hobbys und neue Projekte erfordern entsprechende finanzielle Spielräume. Gleichzeitig verlängert die gestiegene Lebenserwartung die Planungshorizonte. Vermögensstrategien müssen heute oft für 30 Jahre und mehr konzipiert werden.

Diese Flexibilität stellt besondere Anforderungen an die Finanzplanung. Die zwei wichtigsten Kundenwünsche kristallisieren sich dabei heraus:

1

Verlässliche monatliche Einkünfte als Basis für den gewohnten Lebensstandard

2

Flexibler Zugriff auf Kapital für außergewöhnliche Ausgaben oder neue Projekte

Paradigmenwechsel in der Beratung

Modern aufgestellte Berater haben erkannt: Ihre Kunden erwarten heute mehr als reine Produktempfehlungen. Sie suchen einen strategischen Partner für ihre gesamte finanzielle Zukunftsplanung. Der Wunsch nach planbaren, möglichst inflationsgeschützten Erträgen steht dabei im Mittelpunkt vieler Kundengespräche. Gleichzeitig müssen sich Anlagelösungen an verändernde Lebenssituationen anpassen lassen, starre Konzepte werden den dynamischen Bedürfnissen nicht mehr gerecht.

Diese Entwicklung verändert auch das Berufsbild des Finanzberaters. Neben der reinen Vermögensplanung müssen auch steuerliche, rechtliche und familiäre Aspekte berücksichtigt werden. Der Umgang mit Kundenängsten und -wünschen gewinnt an Bedeutung. Berater müssen komplexe Zusammenhänge verständlich erklären und Vertrauen aufbauen. Gleichzeitig wird die Integration digitaler Tools in die Beratung, von Finanzplanungssoftware bis zu Online-Reporting, zum Standard.

Innovative Anlagekonzepte gefragt

Die veränderten Rahmenbedingungen erfordern auch ein Umdenken bei der Portfoliokonstruktion.

Moderne Ruhestandsstrategien setzen verstärkt auf eine systematische Aufteilung des Vermögens in verschiedene Liquiditätstöpfe mit unterschiedlichen Anlagezeithorizonten. Dieser Ansatz ermöglicht eine bessere Balance zwischen Sicherheit und Rendite.

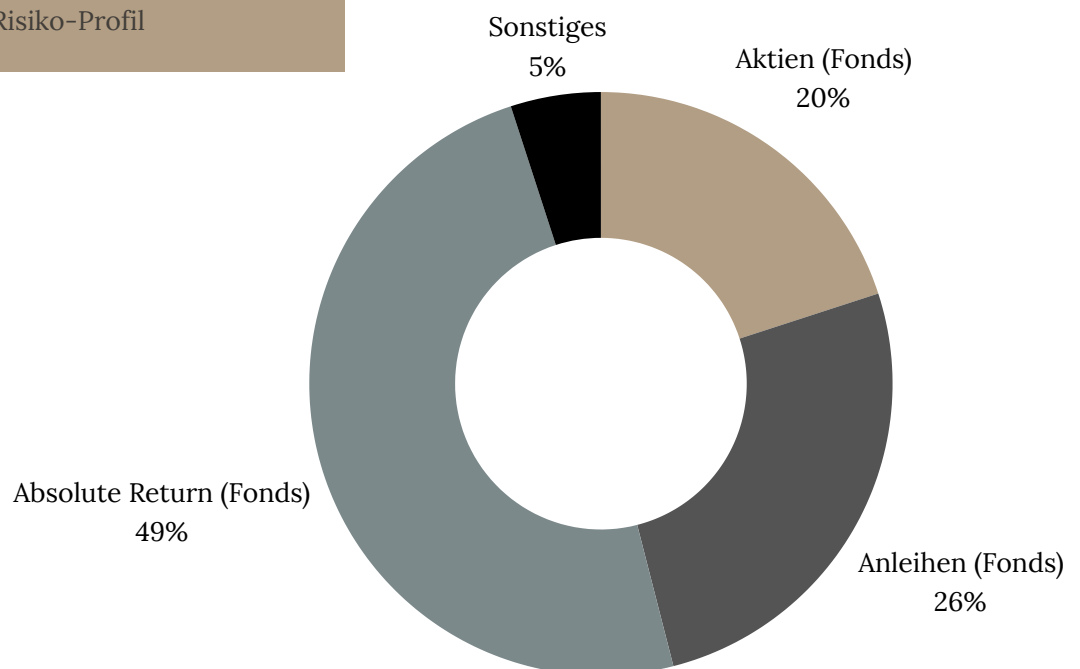
Gleichzeitig gewinnt das aktive Risikomanagement an Bedeutung. Die systematische Überwachung und regelmäßige Anpassung der Portfolios wird zum entscheidenden Erfolgsfaktor.

Wer die veränderten Kundenbedürfnisse erkennt und passende Lösungen anbietet, kann sich klar im Markt positionieren. Der Schlüssel zum Erfolg liegt dabei in der Verbindung von technischer Expertise und menschlichem Fingerspitzengefühl – eine Kombination, die kein noch so ausgefeiltes digitales Tool ersetzen kann.



Sauren Ruhestandsfonds

Moderates Rendite/Risiko-Profil



Die neue Komplexität der Ruhestandsplanung erfordert einen systematischen Beratungsansatz. Erfolgreiche Finanzberater haben ihr Vorgehen in den vergangenen Jahren grundlegend angepasst. Im Zentrum steht dabei die Erkenntnis: Eine ganzheitliche Strategie beginnt lange vor dem eigentlichen Ruhestand.

Der optimale Beratungsprozess

Die Basis jeder erfolgreichen Ruhestandsplanung ist eine sorgfältige Analyse der aktuellen Situation. Der erste Schritt ist dabei die systematische Erfassung aller relevanten Vermögenswerte – von Immobilien über Wertpapierdepots bis zu Versicherungen.

Entscheidend ist jedoch der zweite Schritt: das Verständnis für die persönliche Lebenssituation des Kunden. Was bedeutet „Ruhestand“ konkret? Welche Aktivitäten sind geplant? Wie sieht die familiäre Situation aus?

Diese Analyse mündet idealerweise in einer Finanzbedarfsplanung für verschiedene Lebensphasen. Die Praxis zeigt: Der Finanzbedarf entwickelt sich typischerweise in drei Phasen. Die „aktive Ruhephase“ zwischen

65 und 75 Jahren ist oft von hohen Ausgaben für Reisen und Hobbys geprägt. In der „passiven Ruhephase“ bis etwa 85 Jahre sinkt der Bedarf, während in der „unterstützten Ruhephase“ danach zusätzliche Kosten für Gesundheit und Pflege entstehen können.

Moderne Beratungskonzepte arbeiten deshalb mit einer Liquiditätstopf-Strategie. Für jede Phase wird ein separates Portfolio aufgebaut. Der erste Topf für die aktive Phase ermöglicht höhere Entnahmen und enthält entsprechende Reserven. Der zweite Topf für die passive Phase kann etwas renditeorientierter ausgerichtet sein. Der dritte Topf dient als langfristige Reserve und Absicherung für die späteren Jahre.

Eine visuelle Darstellung dieser Topf-Strategie unterstützt die Beratung erheblich. Dabei wird dem Kunden nicht nur die unterschiedliche Größe der benötigten Vermögenstöpfe verdeutlicht, sondern auch die damit verbundenen Anlagestrategien und Risikoprofile.

Die konkrete Ausgestaltung dieser Strategie orientiert sich an drei Kernfragen:

- 1 Wie hoch ist der monatliche Grundbedarf, der durch sichere Einkünfte gedeckt sein muss?
- 2 Welche zusätzlichen Ausgaben sind in den verschiedenen Lebensphasen geplant?
- 3 Welche Vermögenswerte können wann liquidiert werden?

Erfolgreiche Beratungsstrategien

Der „**systematische Review-Prozess**“ stellt sicher, dass die Strategie regelmäßig überprüft und angepasst wird. Bewährt haben sich Gespräche alle 6 bis 12 Monate mit einer klaren Agenda:

1 Überprüfung der persönlichen Situation und eventueller Veränderungen

2 Analyse der Vermögensentwicklung und Vergleich mit den Zielen

3 Besprechung notwendiger Anpassungen

4 Dokumentation der Vereinbarungen

Die Kommunikation folgt dabei dem Prinzip der „geleiteten Entdeckung“: Statt fertige Lösungen zu präsentieren, führt der Berater den Kunden durch einen strukturierten Prozess der Selbsterkenntnis. Diese Methode erhöht nicht nur das Verständnis für komplexe Zusammenhänge, sondern auch die Bereitschaft, notwendige Entscheidungen zu treffen. Zudem verhindert dieser systematische Ansatz emotionale Entscheidungen und hält den Fokus auf den langfristigen Zielen.



Alle 6
bis 12
Monate

Deep Dive

4

Der Sauren Ruhestandsfonds

Interview mit Eckhard Sauren, Fondsmanager des Sauren Ruhestandsfonds

DAS INVESTMENT: Herr Sauren, Sie haben einen Ruhestandsfonds aufgelegt. Was war der Auslöser für diese Produktentwicklung?

Eckhard Sauren: Der Anstoß kam aus Gesprächen mit Beratern, die nach Lösungen für die Ruhestandsplanung suchten. Wir diskutierten verschiedene Töpfe-Modelle mit Umschichtungen zwischen unterschiedlichen Fonds. Aber dann fragten wir uns: Geht das nicht einfacher? Die Antwort war der Ruhestandsfonds – ein Produkt mit sinnvoller Allokation und Risikostruktur, das zudem eine monatliche Ausschüttung bietet. Das macht es sowohl für Berater als auch Kunden extrem einfach.

Was unterscheidet den Ansatz von klassischen Multi-Asset-Fonds?

Sauren: Wir bezeichnen unsere Multi-Asset-Fonds als „modern“, weil sie neben Aktien und Renten auch Absolute-Return-Strategien als dritten Eckpfeiler integrieren. Besonders im defensiven Bereich haben wir bewiesen, dass unser aktives, benchmark-unabhängiges Management einen Mehrwert bieten kann.

Vereinfacht gesagt können wir bei niedrigen Zinsen höhere Absolute-Return-Quoten fahren, bei attraktiveren Zinsen mehr Renten. Diese Flexibilität und unser Know-how im Absolute-Return-Bereich, das wir seit über 20 Jahren aufgebaut haben, unterscheidet uns von anderen Anbietern.

Der Fonds schüttet monatlich 0,3 Prozent aus. Wie kamen Sie auf diese Größenordnung?

Sauren: Der Fonds weist ein moderates Risikoprofil auf und ist zwischen unseren langjährig erfolgreichen Dachfonds Sauren Global Defensiv und Sauren Global Balanced positioniert. Basierend auf unseren Simulationen haben wir analysiert, welche Ausschüttung nachhaltig erzielbar ist, möglichst ohne das Kapital aufzuzehren. Eine Mischung von jeweils 50 Prozent defensiv und balanced hat in der an den Kapitalmärkten bewegten Historie von über 20 Jahren mehr als 3,6 Prozent pro Jahr gebracht. Wir wollen aber bewusst einen Puffer haben und sind lieber etwas konservativer.

Wie stellen Sie sicher, dass diese Ausschüttungen auch in volatilen Zeiten nachhaltig sind?

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 10 Prozent zurückgegangen. Das ist verkraftbar.

Der Fonds weist bisher eine geringe Volatilität auf. Wie erreichen Sie diese Stabilität?

Sauren: Natürlich hatte in dieser Zeit auch die Marktentwicklung ihren Anteil. Aber wir wollen auch zukünftig dem Profil des Fonds gerecht werden. Zum einen durch eine moderate Aktienquote, die in der Regel unter 30 Prozent bleibt. Außerdem achten wir genau auf Diversifikationseffekte. Im Anleihenbereich etwa weisen beispielsweise High-Yield-Bonds in Krisen eine hohe Korrelation zu Aktien auf. Das muss in der Portfoliosteuerung berücksichtigt werden. Absolute-Return-Strategien eröffnen zudem eine breitere Diversifikation.

Wie flexibel sind Sie in der Asset Allocation, wenn extreme Marktsituationen eintreten?

Sauren: Grundsätzlich haben wir die volle Flexibilität. Aber die Stärke unserer Strategie liegt gerade darin, dass wir die Aktienquoten nicht timen. Wenn wir behaupten würden, wir könnten in Krisen die Quote einfach halbieren, würden wir aktiv Market Timing betreiben. Das ist riskant – denken Sie an Corona, wo der Aufschwung überraschend schnell kam. Wenn man da die ersten Wochen nur mit halber Quote investiert, verpasst man einen wichtigen Teil der Aufwärtsbewegung.

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 Managerauswahl hatten wir bisher eine gute Trefferquote ohne große Fehlgriffe. Auch unsere Portfoliokonstruktion hat sich über viele Krisen hinweg bewährt. Natürlich kann man die aktuell hohen Bewertungen an den Aktienmärkten, besonders in den USA, diskutieren. Aber global betrachtet gibt es genügend Regionen und Bereiche mit attraktiven Anlageideen.

Wie sind die ersten Erfahrungen mit dem Ruhestandsfonds bei Beratern?

Sauren: Wir hatten einen sehr guten Start, das Interesse ist groß! Ein interessanter Nebeneffekt ist, dass der Name „Ruhestandsfonds“ bei vielen Anlegern einen wichtigen Denkprozess auslöst: Sie beginnen, ihr Risikoprofil zu hinterfragen und zu überlegen, ob sie nicht etwas vorsichtiger agieren sollten. Das eröffnet Beratern sehr gute Beratungsansätze. ■

Das Gespräch führte Christoph Fröhlich.

Eckhard Sauren

Bildquelle: Sauren Fonds-Service AG



Die Rolle des Sauren Ruhestandsfonds im Portfolio

Die Integration eines ausschüttungsorientierten Fonds in die Ruhestandsplanung lässt sich anhand konkreter Beratungssituationen zeigen. Zwei Szenarien verdeutlichen die unterschiedlichen Anforderungen.

Fall 1: Der Immobilienverkauf: Neuausrichtung mit 68

Das Ehepaar Weber steht vor einer klassischen Herausforderung: Mit 68 Jahren haben sie ihr Eigenheim für 600.000 Euro verkauft und sind in eine seniorengerechte Mietwohnung gezogen. Die Warmmiete beträgt 1.500 Euro monatlich. Zusammen beziehen sie 3.200 Euro gesetzliche Rente.

Nach Abzug einer Liquiditätsreserve von 100.000 Euro für Umzug, Renovierung und unvorhergesehene Ausgaben stehen 500.000 Euro zur Anlage zur Verfügung. Das Ehepaar wünscht sich daraus eine monatliche Zusatzrente von 1.500 Euro – unter anderem zur Deckung der Mietkosten.

Bei einer Anlage von 500.000 Euro generiert der Saure Ruhestandsfonds 0,3 FM eine Ausschüttung von 1.500 Euro, die 0,3 Prozent des Anteilswerts entspricht. Das moderate Rendite-Risiko-Profil des Fonds spricht für eine relativ stabile Wertentwicklung. Dies ist besonders wichtig für Anleger, die regelmäßige Ausschüttungen benötigen.



Sauren Ruhestandsfonds

Anteilklasse 0,3 FM

Betrag		Ausschüttung (monatlich)
100.000,-	 0,3 % p.M.	= 300,- Euro
150.000,-		= 450,- Euro
200.000,-		= 600,- Euro
250.000,-		= 750,- Euro
300.000,-		= 900,- Euro
350.000,-		= 1.050,- Euro
400.000,-		= 1.200,- Euro
500.000,-		= 1.500,- Euro

Quelle: Sauren Fonds-Research AG. Vereinfachtes Beispiel, Hinweise zur Ausschüttung siehe Seite 19.

Die breite Diversifikation des Fonds spiegelt sich in seiner aktuellen Portfoliostruktur wider: Etwa 20 Prozent sind in Aktienfonds investiert, 26 Prozent in Anleihefonds und 49 Prozent in Absolute-Return-Strategien, die weitgehend unabhängig von der Marktrichtung positive Erträge erzielen sollen. Diese Struktur trägt zur bemerkenswert niedrigen Volatilität des Fonds bei.

Für das Ehepaar Weber bedeutet das: Sie können die Ausschüttungen direkt für die Mietzahlung verwenden und haben gleichzeitig eine sehr hohe Chance auf Kapitalerhalt – wichtig mit Blick auf möglicherweise später anfallende Pflegekosten.

Fall 2: Der lange Weg: Ruhestandsplanung ab 50

Ein anderes Szenario zeigt Michael Schmidt, 50 Jahre alt und leitender Angestellter. Er verdient gut, hat aber erkannt: Für seinen gewünschten Lebensstandard im Ruhestand reicht die gesetzliche Rente nicht. Ab 67 möchte er etwa 2.000 Euro monatlich zusätzlich zur Verfügung haben.

Für Schmidt bietet sich ein schrittweiser Vermögensaufbau an. Seine Berechnung: Bei einer gewünschten monatlichen Zusatzrente von 2.000 Euro und einer Ausschüttung von 0,3 Prozent monatlich benötigt er bis zum Ruhestandsbeginn ein Kapital von etwa 670.000 Euro.

Die breite Streuung des Sauren Ruhestandsfonds über verschiedene Anlageklassen kommt dieser langfristigen Strategie entgegen. Die Kombination aus globalen Aktieninvestments (etwa 18 Prozent des Portfolios) und stabilisierenden Elementen wie Unternehmensanleihen (15 Prozent) ermöglicht sowohl Wachstumschancen als auch relative Stabilität.

Ein besonderer Vorteil für die lange Ansparphase: Der Fonds kann Erträge thesaurieren, was in dieser Phase steuerlich oft sinnvoll ist. Erst mit Beginn der Ruhestandsphase würde Schmidt dann in die ausschüttende Anteilsklasse wechseln.



Technische Aspekte für die Beratungspraxis

Die Ausschüttungsmechanik ist dabei bewusst einfach gehalten: Jeden Monat werden 0,3 Prozent des aktuellen Anteilswerts ausgeschüttet.

Dies entspricht einer jährlichen Ausschüttung von etwa 3,6 Prozent. Die Kontinuität dieser Ausschüttungen hat sich auch in Krisenzeiten bewährt.

Ein wichtiger Aspekt für die Beratung: Die Ausschüttungen können auch aus der Substanz erfolgen, wenn die laufenden Erträge nicht ausreichen. Dies muss in der Kundenberatung klar kommuniziert werden.

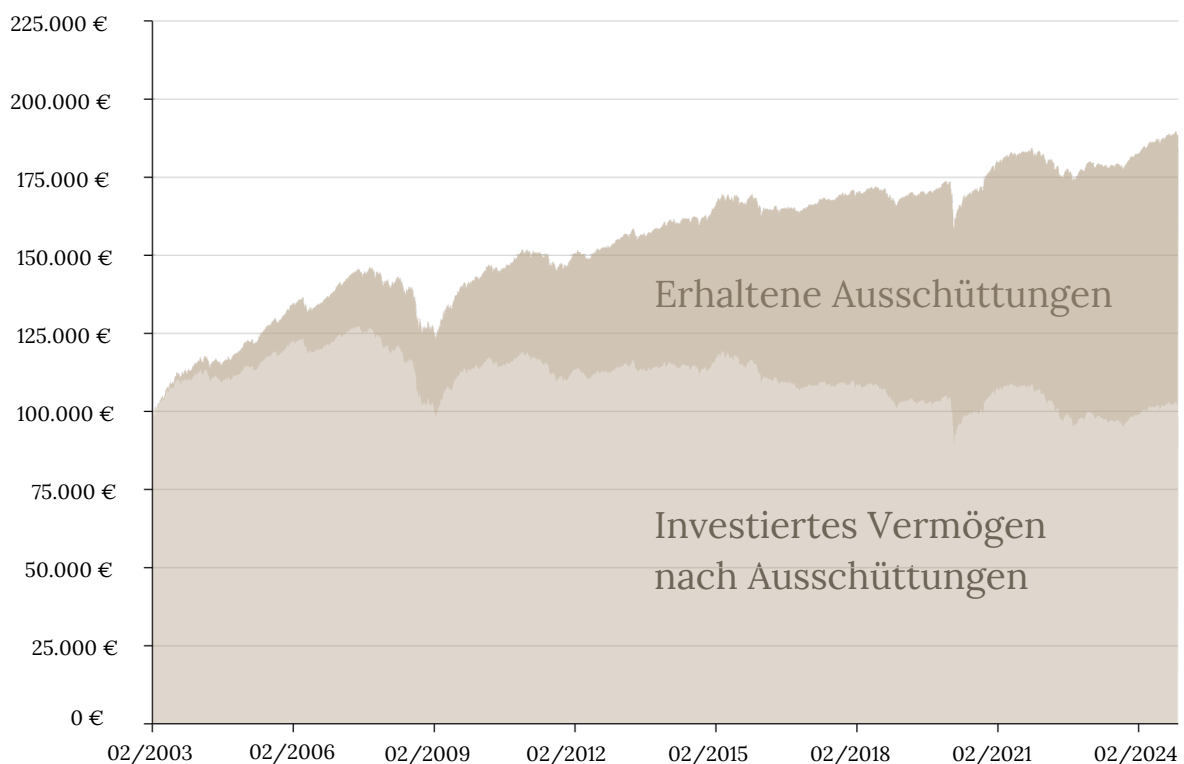
Die langfristige Erfahrung zeigt jedoch, dass die Ausschüttungshöhe nachhaltig erwirtschaftet werden konnte.

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

Bei einem Anlagebetrag von 100.000 Euro und einer jährlichen Ausschüttung von 3,6 Prozent bedeutet dies einen steuerlichen Vorteil von 155 Euro pro Jahr beziehungsweise 6,1 Prozent mehr Nettoertrag im Vergleich zu Produkten ohne Teilfreistellung.

Simulation Sauren Ruhestandsfonds

Simulierte Entwicklung vom 27.02.2003 bis zum 31.12.2024



Quelle: Sauren Fonds-Research AG

Frühere Wertentwicklungen oder Simulationen sind kein verlässlicher Indikator für die künftige Wertentwicklung. Die Simulation stellt 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%. Der dargestellte Zeitraum startet mit dem Auflagezeitpunkt des Sauren Global Defensiv am 27.02.2003. Die Wertentwicklungsangaben basieren auf den Anteilklassen A der Fonds. Die in der Simulation 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. Quelle: Sauren Fonds-Research AG

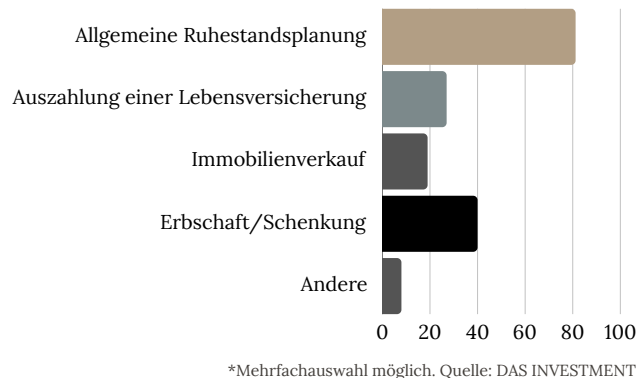
Umfrage: Ausschüttende Fonds schlagen Versicherungen

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 Kunden: Die Hauptzielgruppe bilden die 51-60-Jährigen, die mit knapp **63 Prozent** den Löwenanteil der Beratungsanfragen stellen. Diese Altersgruppe steht an einem kritischen Punkt: **Noch genügend Zeit für Korrekturen, 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.

Produktdefizite: Klassische Lösungen unter Druck

Bei den Beratungsanlässen dominiert mit **81,2 Prozent** die allgemeine Ruhestandsplanung. 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 und knapp 19 Prozent durch Immobilienverkäufe. Themen wie Unternehmensnachfolge, steuerliche Veränderungen und veränderte Lebenssituationen sind in der Minderheit.



Auffällig ist die Diskrepanz zwischen Kundenwünschen und Produktangeboten. 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 Multi-Asset-Lösungen (71,6 Prozent) ab. Auch ETF-basierte Konzepte erreichen mit 70 Prozent eine solide Bewertung.

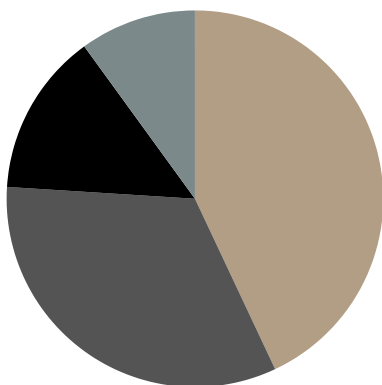
Die großen Hürden der Beratungspraxis

Fragt man die Profis nach ihren Herausforderungen, zeigt sich ein klares Bild:

Regulatorik und Dokumentationspflichten führen die Liste an. Die Bürokratielast scheint wertvolle Beratungszeit zu verzehren. Dicht dahinter folgen hohe Kundenerwartungen und die Sorge vor anhaltender Inflation. Gelegentlich werden zudem Desinformation aus dem Internet und die geringe Finanzbildung vieler Kunden als Hürden genannt.

Besonders herausfordernd: Für **fast ein Drittel der Berater** ist die realistische Einschätzung des tatsächlichen Finanzbedarfs im Alter die größte Hürde. Ein Teilnehmer bringt es auf den Punkt:

“ Die Kunden haben keine Vorstellung, wie viel Geld sie für ihren Lebensstandard benötigen, also was **48 Prozent** gesetzliches Rentenniveau bedeutet!



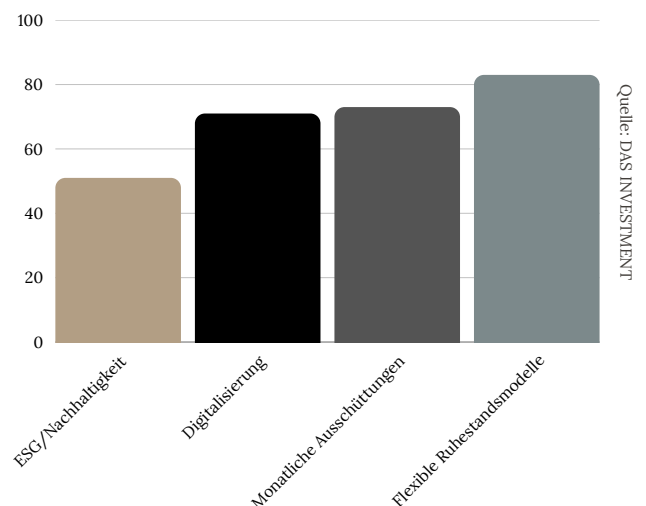
- Regelmäßige, planbare Einkünfte: 42,7 %
- Maximale Flexibilität bei der Vermögensentnahme: 32,7 %
- Absicherung gegen Pflegekosten und Langlebigkeit: 14,5 %
- Vermögensübertragung an die nächste Generation: 10 %

Quelle: DAS INVESTMENT

Kundenwünsche: Sicherheit mit Rendite vereinen

Bei der Frage nach den Prioritäten ihrer Kunden 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 dabei die zentrale Herausforderung. Fast ein Drittel der Berater nennt genau diesen Balanceakt als größte praktische Schwierigkeit in der Beratung.

Die Zukunft gehört laut Umfrage eindeutig **flexiblen Ruhestandsmodellen** (82,6 Prozent) und Lösungen mit regelmäßigen Ausschüttungen (73 Prozent). Die Digitalisierung der Beratung folgt mit 71 Prozent auf Platz drei der wichtigsten Trends – ein Wert, der angesichts der sonst allgegenwärtigen Digitalisierungsdebatte überraschend moderat ausfällt.



In den Wünschen an Produkthanbieter dominieren drei Themen: niedrigere Kosten, mehr Transparenz und höhere Flexibilität bei Entnahmemöglichkeiten. ■

Fazit: Ruhestandsplanung neu gedacht



Die erfolgreiche Ruhestandsplanung erfordert heute mehr denn je einen systematischen Beratungsansatz. Dies zeigt sich besonders in der Praxis: Während früher oft standardisierte Lösungen ausreichten, sind heute innovative Anlagekonzepte mit flexiblen Strategien gefragt.

Entscheidend ist dabei der Dreiklang aus sorgfältiger Analyse, passender Produktauswahl und regelmäßiger Überprüfung. Die vorgestellten Praxisbeispiele machen deutlich: Der Erfolg einer Ruhestandsstrategie hängt von der durchdachten Kombination verschiedener Bausteine ab.

Ausschüttungsorientierte Fonds können dabei eine wichtige Rolle spielen. Die Kunst der modernen Ruhestandsplanung liegt letztlich in der Balance: zwischen Sicherheit und Renditechancen, zwischen Flexibilität und Planbarkeit, zwischen technischer Expertise und menschlichem Fingerspitzengefühl.

Mit Blick auf die Zukunft werden drei Aspekte immer wichtiger: Erstens die kontinuierliche Anpassung an demografische Entwicklungen und veränderte Lebensentwürfe im Alter. Zweitens die intelligent strukturierte Integration von traditionellen und alternativen Anlagestrategien. Und drittens die Verbindung von digitalen Tools mit persönlicher Beratung – denn trotz aller technologischen Fortschritte bleibt die persönliche Vertrauensbeziehung das Rückgrat erfolgreicher Finanzplanung.

Berater, die diese Balance beherrschen, werden auch in Zukunft gefragte Experten sein. ■

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 Marktrisiken (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 Anteilspreises 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 sich auch weitere Informationen zu den Anteilklassen 0,3 FM, A und H.

Rechtliche Hinweise

Die Anteilklasse 0,3 FM des Sauren Ruhestandsfonds schüttet unabhängig von den Erträgen und der Wertentwicklung jeweils monatlich fix 0,3 % des jeweils letzten ermittelten Nettoinventarwerts aus. Angestrebt ist eine Auszahlung aus der erwirtschafteten Rendite. In Abhängigkeit der Wertentwicklung ist aber auch eine Ausschüttung aus dem Vermögen der Anteilklasse 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) 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

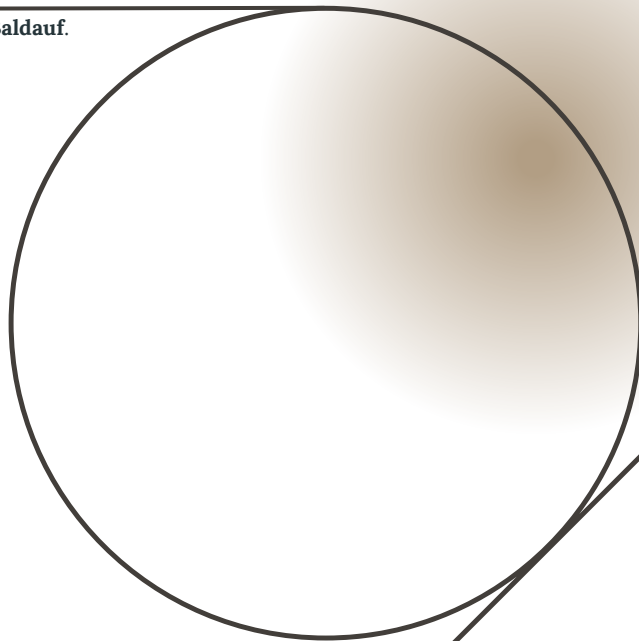
Im MediaPark 8 (KölnTurm)
50670 Köln

Postfach 10 28 54
50468 Köln

Telefon 0800 168 88 88 (gebührenfrei)
www.sauren.de

Dieses Whitepaper wurde erstellt von

Christoph Fröhlich und **David Baldauf**.



DAS INVESTMENT

DAS INVESTMENT – eine
Marke der Edelstoff Media GmbH
Moorfuhrweg 11
22301 Hamburg
info@dasinvestment.com

SAUREN

Sauren Fonds-Service AG
Im Mediapark 8
50670 Köln
info@sauren.de