

Diese Anzeigen-Sonderedition wurde in Kooperation mit Canada Life, Helvetia und dem Institut für Vorsorge und Finanzplanung erstellt

RUHESTANDSPLANUNG IST MEHR ALS ALTERSVORSORGE

GESUNDHEIT FINANZIEREN

Steigende Gesundheitskosten auffangen



FÜR DEN PFLEGEFALL VORSORGEN

Komfort und Würde sicherstellen, Angehörige entlasten



LEBENSSTANDARD HALTEN

Die Rentenlücke durch geeignete Produkte schließen



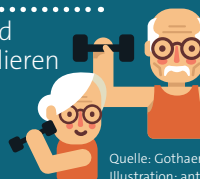
NACHLASS REGELN

Testament oder Erbvertrag aufsetzen, Vermögen verschenken



SELBSTBESTIMMUNG ERHALTEN

Vollmachten und Verfügungen formulieren



Quelle: Gothaer
Illustration: anttoho/istock

Wie eine vernünftige Ruhestandsplanung gelingt



Karen Schmidt, Chefredakteurin

Liebe Leserinnen und Leser,

der Vermögensaufbau für die Altersvorsorge ist von großer wirtschaftlicher und sozialer Bedeutung. Sowohl die Politik als auch die Finanz- und Versicherungsbranche trommeln seit Jahren dafür, dass sich die Menschen zunehmend privat für das Alter absichern. Doch wer nur bis 65 oder 67 plant, denkt zu kurz.

Auch wie man das ersparte Vermögen in einer mitunter sehr langen Rentenphase zu nutzen gedenkt, ist eine genaue Planung wert. Für die Ruhestandsplanung benötigen Berater daher spezielle Fachkenntnisse, die sowohl von der Assekuranz als auch von unabhängigen Institutionen angeboten werden (siehe Seite 18ff.). Sie benötigen Zugang zu einem entsprechenden Produktportfolio. Und sie benötigen Kontakte zu einem Experten-Netzwerk sowie spezielle Beratungseigenschaften.

Um all diese Faktoren in einem Markt mit wachsendem Potenzial dreht sich diese Sonderausgabe von Pfefferminzia. Wir beleuchten gemeinsam mit unseren Partnern, dem Institut für Vorsorge und Finanzplanung (ab Seite 12), der Helvetia (ab Seite 14) und der Canada Life (ab Seite 16) wichtige Aspekte, die ein unabhängiger Berater zum Thema Ruhestandsplanung verinnerlicht haben sollte, und geben wertvolle Hinweise und Tipps für den Beratungsalltag.

Ich wünsche Ihnen viel Spaß beim Lesen!

Ihre
Karen Schmidt

Clever planen für

In der Finanzberatung gewinnt die Ruhestandsplanung immer mehr an Bedeutung. Die Assekuranz setzt dazu auf spezielle Produkte. Muss sie auch, denn die Zielgruppe 50plus ist anspruchsvoll und benötigt clevere Konzepte

Adrian Hüls ist 54 Jahre alt und arbeitet als Verfahrenstechniker in einem mittelständischen Betrieb in der Nähe von Karlsruhe. Bis zum Rentenbeginn, den er in acht bis zehn Jahren plant, hat er vorgesorgt. Die Eigentumswohnung ist bereits abbezahlt, der Junggeselle verfügt zudem über zwei Lebensversicherungen, eine betriebliche Altersversorgung, ein geerbtes halbes Haus, ein Fondsdepot und hat darüber hinaus auch noch Kapital schlecht verzinst auf einem Tagesgeldkonto herumliegen. Aber was kommt nach seinem 65. Geburtstag? „Das wird schon werden“, denkt sich Hüls, „meine Altersvorsorge steht.“

Eine clevere Planung für den Ruhestand sieht indes anders aus. Denn Altersvor- →



den Ruhestand

Entspannt den Lebensabend zu genießen, ist das Ziel der meisten Deutschen. Dafür ist allerdings eine vernünftige Ruhestandsplanung Pflicht



Foto: Nilada/Stock

sorge ist nicht gleich Ruhestandsplanung. „Während sich die Altersvorsorge primär am Vermögensaufbau für das Alter orientiert und ausrichtet, geht es bei der Ruhestandsplanung um Strategien und Maßnahmen, wie im Alter mit dem angesparten Vermögen optimal umgegangen und die finanzielle Unabhängigkeit weiterhin sichergestellt werden kann“, erklärt Martin Steinmeyer, Vorstand der Netfonds AG.

Ruhestandsplanung ist demnach das Projektmanagement zur Sicherung des Lebensstandards im Rentenalter. Denn dann ändert sich die Situation von Eingaben und Ausnahmen drastisch. Nach Wegfall des Arbeitseinkommens müssen die angesparten Vermögen und Rentenansprüche die finanziellen Einbußen ausgleichen. Dabei muss berücksichtigt werden, dass der Rentenanspruch kontinuierlich sinkt und Renten ab 2040 voll versteuert werden müssen. Nicht zu vergessen ist auch die Inflation, die heute ausgewiesene Ansprüche in Form von Rentenbescheiden relativiert.

Nachdem über die Altersvorsorge im Idealfall ein Vermögen aufgebaut worden ist, ändert sich in der Ruhestandsplanung die Zielgruppe. „Wir sprechen die Generation der Best Ager an. In der Theorie vollzieht sich hier eine Veränderung der Anlagen und Ziele, indem von einer vermögensstrategischen Wende gesprochen wird“, so Steinmeyer. Die Ruhestandsplanung muss bereits weit vor Rentenbeginn starten, weil Entscheidungen über die

*Im Rentenalter
ändert sich
das Verhältnis von
Einnahmen zu
Ausgaben
deutlich*

Strukturierung des Vermögens und über die Reduzierung von Anlagerisiken frühzeitig getroffen werden sollten.

In der Theorie wird vom Sparen zum Entsparen gewechselt. Doch das entspricht nicht der Realität, denn die Deutschen möchten ihr Vermögen nicht verzehren, sondern nutzen, um aus den Renditen den Lebensunterhalt ergänzend zu bestreiten. Hier kommen dann Themenfelder wie Erben, Schenken und die Vermögensübertragung auf die nächste Generation ins Spiel. Der Bereich der Ruhestandsplanung ist daher ein disziplinenübergreifendes Feld. „Ruhestandsplanung ist ein Generationenthema, zu dem auch Pflegevorsorge und die Klärung von Notfallsituationen gehört“, so Steinmeyer weiter. Treten im Alter derartige Störfaktoren (siehe Grafik Seite 11) auf, sollte man besser dahingehend abgesichert sein.

Insbesondere die rechtliche Vorsorge, also Erben und Schenken, ist ein sehr wichtiger Block in der Beratung. Martin Doppler, auf die Ruhestandsplanung für Mediziner spezialisierter Berater bei MLP, erläutert ein praktisches Beispiel aus seiner Beratungspraxis: „Viele Mandanten möchten mit warmer Hand geben, da gibt es interessante Vertragslösungen, die anders als bei Schenkungen den Mandanten schützen und sein Kapital nicht komplett aus der Hand geben. Wenn Sie etwa einer Nichte, die nur über 20.000 Euro Freibetrag verfügt, 100.000 Euro für ihr Studium zukommen lassen möchten, bietet sich eine Gestaltung im Versicherungsmantel an. Sie und die Nichte werden Vertragspartner und Versicherungsnehmer. Sie packen 100.000 Euro hinein und übertragen stückweise über die Zeit, bis der Nichte irgendwann der ganze Vertrag gehört.“

Vorteile der Ruhestandsplanung für Berater

- 1 ► Neue vertriebliche Ansätze
- 2 ► Neue Zielgruppen
- 3 ► Steigender Bedarf durch demografischen Wandel
- 4 ► Hohes Kundenbindungspotenzial
- 5 ► Generationenübergreifende Konzepte und Lösungen
- 6 ► Gute Möglichkeiten des Cross-Sellings

Quelle: einBlick, Netfonds

Doppler arbeitet in der Ruhestandsplanung stets mit dem Steuerberater des Kunden zusammen und erläutert mit einer Art Probe-Steuererklärung zum Ruhestandszeitpunkt, welche Einnahmen der Kunde nach Steuern lebenslang haben wird. „Für die Ausgaben haben wir liquides Kapital in verschiedenen Töpfen verteilt. Die Planung umfasst alle Eventualitäten im Ruhestand. Wir brauchen dazu auch ein Testament“, so der MLP-Berater. Über ein Netzwerk an spezialisierten Anwälten, Notaren und Steuerberatern zu verfügen, empfiehlt sich in jedem Fall, →

Das sagen unsere Leser zum Thema Ruhestandsplanung

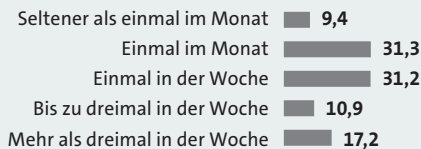
Vermitteln Sie Produkte oder Konzepte für die Ruhestandsplanung?

15,4
Nein



84,6
Ja

Wie oft vermitteln Sie Verträge mit diesem Ziel?



Nutzen Ihre Kunden Einmalanlageprodukte, um ihre Vorsorgelücke zu schließen?

11,1
Nein



88,9
Ja

Bei Wiederanlage: Legen Ihre Kunden die Gelder wieder beim gleichen Versicherer an?

56,6
Nein



40,4
Ja

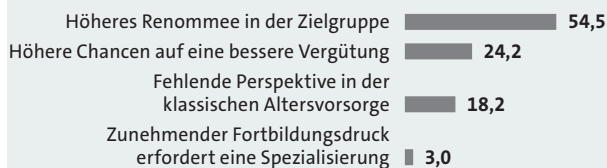
Planen Sie, sich auf die Ruhestandsplanung zu spezialisieren?

34,0
Nein



66,0
Ja

Wenn ja, warum?



Auf welche Aspekte achten Sie bei der Auswahl von Produkten für die Ruhestandsplanung?



68,9% Flexible Vertragsverwaltung und Zugriff auf das Guthaben



62,3% Gute Renditechancen



60,7% Transparente Kosten



57,1% Sicherheit



18,0% Anderes (wie Streuung, Fondsauswahl)

Wo legen Ihre Kunden ihre frei gewordenen Gelder aus Lebens- und Rentenversicherungen wieder an?¹⁾

64,4% Investmentfonds

49,2% Immobilien

45,8% Fondsgebundene Lebens- oder Rentenversicherung

44,1% Sofort beginnende Rentenversicherung

28,8% Tages- und Festgeld

25,4% Sachwerte wie Edelmetalle

20,3% Indexpolice

11,9% Girokonto

10,2% Einzelaktien / Wertpapiere

5,1% Sparbuch

10,2% Andere (wie Vermögensverwaltung, geschlossene Beteiligungen, Pflegevorsorge)

¹⁾ Mehrfachnennungen waren zulässig

Quelle: Pfefferminzia Leser-Umfrage

denn bei Themen wie Patientenverfügungen, Vorsorgevollmachten und zu Testamenten muss der Berater darauf achten, dass er nicht die Grenze zur unerlaubten Rechtsberatung überschreitet.

Ruhestandsplanung ist umfassend und vielschichtig. Für den Berater heißt dies: Da viele Ruhestandsthemen bei seinen Kunden kaum oder nur schlecht geregelt sind, bieten sich ihm sehr gute Ansprache- und Einstiegsmöglichkeiten in die Thematik. Er benötigt entsprechend weitreichende Fachkenntnisse (siehe den Artikel zum Thema Fortbildung ab Seite 18) und verfügt dann über vielfältige Möglichkeiten der Umsetzung. Die Zielgruppe wächst zudem ständig, die Vorteile einer Spezialisierung auf diesen Beratungsansatz liegen daher auf der Hand (siehe Kasten Seite 8). Von den befragten Pfefferminzia-Lesern agieren 84,6 Prozent in der Ruhestandsplanung, rund 60 Prozent vermitteln mindestens einmal wöchentlich einen entsprechenden Versicherungsvertrag (siehe Grafiken ab Seite 9).

Denn der Bedarf ist da: Nach einer Studie des Versicherers Aegon sieht sich die Mehrheit der Deutschen nicht ausreichend auf den Ruhe-

Die Mehrheit der Deutschen fühlt sich nicht gut auf den Ruhestand vorbereitet

stand vorbereitet, was die Finanzen angeht: Lediglich 37 Prozent glauben, dass sie finanziell ausreichend vorgesorgt haben. Vor fünf Jahren glaubte dies noch jeder Zweite. Nur 18 Prozent wissen überhaupt genau, welche Einkünfte sie im Alter haben werden. 76 Prozent wünschen sich aber, einen finanziellen Überblick zu haben. Hier kann der Berater sehr effektiv ansetzen.

Lediglich 12 Prozent der von Aegon Befragten haben ein schriftliches Finanzkonzept ausgearbeitet, 47 Prozent haben zumindest einen Plan im Kopf. 36 Prozent haben keinerlei Konzept. Das Problem: Gerade bei finanziell schlechter gestellten Menschen ist dieser Wert höher. So sind 48 Prozent der Geringverdiener ohne rechten Plan, der Anteil von Frauen und Teilzeitbeschäftigten ist mit jeweils 41 Prozent ebenfalls höher. Doch genau diese Bevölkerungsgruppen müssten sich mehr um ihre Altersvorsorge kümmern.

Die Assekuranz setzt längst auf diesen Trend und entwickelt speziell auf die Ruhestandsplanung und die Zielgruppe 50plus abgestimmte Produkte. Angesichts der anhaltenden Niedrigzinsphase ist das mit Versicherungsprodukten mit Garantien kaum mehr möglich. Wie etwa die Helvetia betont, muss das versteckte Risiko harter Garantien (siehe

So unterscheiden sich Altersvorsorge und Ruhestandsplanung

Altersvorsorge kann man nicht mit der Ruhestandsplanung gleichsetzen. Geht es bei Ersterer vor allem darum, Vermögen aufzubauen, ist ein Ziel der Ruhestandsplanung, das Vermögen sinnvoll zu verwenden

Fokus beim Vermögensaufbau		Fokus bei der Vermögensverwendung	
Sparen	←	Prozess	→
In der Höhe	←	Versorgungslücke	→
Aufbau	←	Lebensstandard	→
Bis zum Ruhestand (ca. 65/67)	←	Planungshorizont	→
Kapitalgarantie	←	Garantie	→
Verlust Arbeitskraft/Einkommen	←	Störfaktoren	→
Aufbau	←	Vermögen	→
Aufbau Wohneigentum	←	Wohnsituation	→
Steuroptimierte Einzahlungen	←	Steuern	→
		Entsparen	
		In der Länge	
		Erhalt	
		Bis zum Lebensende und darüber hinaus	
		Einkommensgarantie	
		Verlust der Gesundheit/Mobilität	
		Übertragung/Verzehr	
		Verwendung Wohneigentum	
		Steuroptimierte Auszahlungen	

Quelle: Gothaer

Seite 14) transparent gemacht werden. Denn wer auf diese setzt, hat geringere Chancen, sein Sparziel zu erreichen. Und: Bei einer Fondspolice ohne Garantie muss der Kunde nicht auf eine gewisse Sicherung verzichten. Bei der Helvetia etwa gibt es das Sicherungsguthaben. „Der Kunde kann angespartes Guthaben regelmäßig absichern, diese Art von Garantie also jederzeit hinzu- oder herauszunehmen, je nachdem, wie die Börse läuft“, sagt Jürgen Horstmann, Vorstand der Helvetia schweizerische Lebensversicherungs-AG.

Auch die Canada Life setzt bei ihrer Garantie Investment Rente auf Fondsportfolios als Renditemotor – und zwar auch dann, wenn der Kunde bereits im Ruhestand ist (siehe Seite 16). „Die Kunden profitieren davon, dass ihre Rente bei vernünftiger Fonds-Performance weiter steigen kann – sowohl während der Aufschubphase als auch während der Rentenphase“, sagt Bernhard Rapp, Direktor Marketing und Produktmanagement bei Canada Life und stellvertretender Niederlassungsleiter Canada Life Deutschland.

Staatlich geförderte Altersvorsorgeprodukte können ebenfalls eine wichtige Rolle in

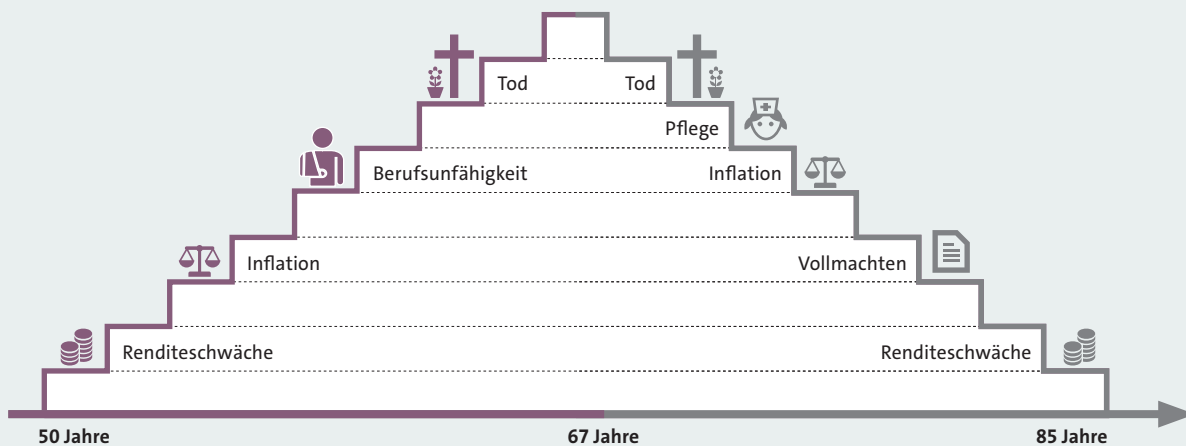
Es ist sinnvoll, den Staat über geförderte Produkte an der Altersvorsorge zu beteiligen

einem Konzept für die Ruhestandsplanung spielen. „Es ist sehr sinnvoll, durch Einbeziehung staatlicher Förderung in Form der Basisrente oder der Riester-Rente den Staat an seiner Altersvorsorge zu beteiligen“, sagt Frank Nobis vom Institut für Vorsorge und Finanzplanung (siehe Interview ab Seite 12). „Hierbei handelt es sich obendrein um lebenslange Leibrenten, die selbst noch Rentenzahlungen leisten, wenn das Kapital theoretisch längst aufgezehrt wäre.“

Die richtigen Produkte helfen, Lösungen zu vermeiden, die betriebswirtschaftlich unsinnig sind und durch die der Kunde sich in Situationen begibt, in denen er schlechte Karten hat. Martin Doppler nennt dazu ein weiteres Praxisbeispiel: „Viele Kunden möchten ihre Immobilie an die Kinder übertragen und denken an ein Wohnrecht. Das ist Humbug. Wohnrecht heißt: ein Raum neben dem Heizungskeller. Was man stattdessen vereinbaren muss, ist ein Wohnungsrecht. Derjenige, der das Vermögen übertragen hat, hat im Fall der Fälle dann das Recht, dort seine Wohnung zu nehmen, wo er möchte und nicht da, wo Platz ist.“ Übersieht man solche Details, kann das desaströse Folgen haben. Wer über eine gute Ruhestandsplanung verfügt, muss dies jedoch nicht fürchten. ■

Mögliche Störfälle in der Ruhestandsplanung

Beim Vermögensauf- und -abbau kann es zu zahlreichen Störfällen kommen. Ein Beispiel ist etwa das Risiko, zum Pflegefall zu werden. Eine vernünftige Ruhestandsplanung plant solche Risiken mit ein



Quelle: Helvetia • Illustrationen: lbrandify/freepik, davooda/fotolia, Vecteezy.com

Eine Frage der Fortbildung

Das Konzept der Ruhestandsplanung ist in aller Munde. Entsprechend gibt es viele Kurse und Qualifizierungsmaßnahmen, die Vermittlern das Fachwissen dazu näherbringen – die Voraussetzung für eine erfolgreiche Beratung

Moderne Qualifikationskonzepte setzen auch in der Ruhestandsplanung auf das sogenannte Blended Learning, das Selbstlernphasen, Online-Training und Präsenzschulungen in kleinen Gruppen miteinander verbindet

Altersvorsorge ist nicht gleich Ruhestandsplanung. Wer den Sachkundenachweis für die Versicherungsvermittlung absolviert hat und über einige Jahre Praxiserfahrung in der Kundenberatung zu Versicherungsfragen verfügt, ist längst noch nicht ausreichend qualifiziert, um eine nachhaltige Ruhestandsplanung für seine Kunden anzubieten. Denn das Themenfeld ist komplex und wesentlich vielschichtiger als die Altersvorsorge.

Es geht schließlich um Strategien und Maßnahmen, wie im Alter mit dem angesparten Vermögen optimal umgegangen und die finanzielle Unabhängigkeit weiterhin sichergestellt werden kann. Zudem spielen Themen eine Rolle, an die in der Lebensphase zwischen 25 bis 50 Jahren kaum jemand denkt: die Planung des Nachlasses, die Erstellung von Verfügungen und Vollmachten und die Neustrukturierung von Vermögen.

Da Entscheidungen in der Ruhestandsplanung mitunter unumkehrbar sind, müssen sie besonders sorgfältig geplant werden. Das erfordert ein anderes Herangehen als bei der Altersvorsorge und nicht zuletzt spezielle Fachkenntnisse sowie Wissen über die Bedürfnisse und Besonderheiten der Zielgruppe. Beratungskonzepte, Produktauswahl und Gesprächsstrategien müssen zudem der Zielgruppe individuell angepasst werden.

Produktgeber und Vertrieb haben das Potenzial der Ruhestandsplanung als Wachstumsdisziplin längst erkannt. Entsprechend gibt es mittlerweile viele Fortbildungsangebote – vom zweitägigen Kompaktseminar von Versicherungsgesellschaften bis hin zu umfassenden zertifizierten berufsbegleitenden Studiengängen. Das Thema ist ebenso präsent auf den Veranstaltungen der Branche, selbst einen eigenen Bundeskongress Ruhestandsplanung des Bundesverbands Der Ruhestandsplaner Deutschland (BDRD) in Berlin gibt es mittlerweile.

Der Begriff „Ruhestandsplaner“ ist ebenso wie der „Generationenberater“ nicht geschützt, es gibt keine staatliche Prüfungsinstanz und kein branchenweites Gütesiegel. Daher kann sich im Prinzip jeder so nennen. Die privatwirtschaftlichen Fortbildungen vergeben daher Zertifikate. Die Going Public Akademie für Finanzberatung, erfahrener Bildungsanbieter aus Berlin, zählt mit dem Zertifikatsstudium ihres Ko-



operationspartners, der staatlichen Hochschule Kaiserslautern, zum „zertifizierten Spezialisten für Ruhestandsplanung (FH)“ zu den Marktführern in diesem Segment.

Die Fortbildung im Blended-Learning-Konzept, das digitale Tools mit eigenverantwortlichen Selbststudienphasen und mit Präsenzschulungen verknüpft (siehe Grafik Seite 20), wurde im Jahr 2015 gestartet und endet mit einer mündlichen und einer schriftlichen Prüfung. Rund 300 Vermittler haben die Fortbildung bis dato erfolgreich absolviert.

„Neben profunden Fach-, Markt- und Produktkenntnissen steht vor allem der Transfer des Erlernten in die eigene Geschäfts- und Beratungspraxis, also in Geschäftsmodelle, Beratungsgespräche und Kundenzugangsideen im Mittelpunkt des Studiums“, sagt Ronald Perschke, Vorstand der Going Public Akademie für Finanzberatung. Das Zielkundensegment sind Best Ager, also 50plus-Kunden. „Die Teilnehmer bekommen eine aus Marktstudien entstandene sinnvolle Beratungskonzeption an die Hand, bestehend aus sieben Schritten, die man mit dem Kunden erfolgreich gehen kann“, so Perschke. Und das sowohl für den klassischen Kunden als auch für die gehobene Klientel.

Insbesondere, wer auf vermögendere Kunden als Zielgruppe abzielt, hat mit einem FH-Bildungstitel messbare Vorteile. „Meine Mandanten begrüßen eine solche Fortbildung sehr, denn die Ausbildung an einer Hochschule signalisiert Kompetenz“, sagt →

„Der Transfer des Erlernten in die eigene Geschäfts- und Beratungspraxis steht im Zentrum“

**Ronald Perschke,
Vorstand
der Going Public
Akademie für
Finanzberatung**

Martin Doppler, zertifizierter Ruhestandsplaner (FH) und Berater bei MLP, spezialisiert auf die Zielgruppe der Mediziner. „Ärzte sind lebenslanges Lernen gewohnt, auch dort gibt es Fortbildungspunkte und Spezialisierungen, insofern wird das stark wahrgenommen“, so Doppler, der nach seiner Fortbildung im Nachgang Lehrbeauftragter der Fachhochschule Kaiserslautern wurde.

Der Begriff „Ruhestandsplaner“ ist rechtlich nicht geschützt

Weitere Angebote bieten die EBS Business School mit einem Kompaktstudium und der BDRD, dessen Mitglieder nach

Beispiel für ein Blockmodell

Die Fortbildung von Going Public mit dem Zertifikatsstudium ihres Kooperationspartners, der staatlichen Hochschule Kaiserslautern, zum „zertifizierten Spezialisten für Ruhestandsplanung (FH)“ besteht aus vier Modulen



Quelle: Going Public Akademie für Finanzberatung

einer verbandseigenen Fortbildung ein Gütesiegel tragen (siehe Tabelle rechts). Zudem gibt es Kompaktseminare von Versicherern und freien Ausbildungsträgern, die Vermittlern ebenfalls die Themenfelder der Ruhestandsplanung näherbringen.

Das Institut für Vorsorge und Finanzplanung (IVFP) etwa veranstaltet Fortbildungsangebote zum Thema Ruhestandsplanung. Meist jedoch in Form geschlossener Kurse, deren Zugang für Makler nur über Versicherer erfolgt. „In der Zukunft werden Seminare zur Ruhestandsplanung bei Vermittlern immer mehr Zuspruch finden“, ist Frank Nobis, Geschäftsführer des IVFP, überzeugt.

Das bestätigt auch die Helvetia Leben Akademie (HLA), die seit 2017 kostenfrei deutschlandweit Lehrgänge für ihre Vertriebspartner veranstaltet. Die dreitägige Fortbildung zum zertifizierten Ruhestandsplaner (HLA) wird von den Maklerbetreuern organisiert und umfasst die Schwerpunkte der Liquiditätsplanung während des Erwerbslebens und des Ruhestands, Störfaktoren wie Pflegebedürftigkeit, Krankheit oder Berufsunfähigkeit und die passenden finanziellen Lösungen. Auch die Themen Vollmachten und das Erben und Verschenken von Vermögen stehen auf dem Lehrplan.

„Mit Bestehen eines Tests erhalten die Teilnehmer ein Zertifikat und exklusiven Zugang zu den Helvetia Ruhestandsplaner-Tools und vertrieblischen Unterlagen, die beim Kunden vor Ort für die Ruhestandsplanung eingesetzt werden können“, erläutert Guntram E. Overbeck, Produktmanager Leben bei der Helvetia. Die Plätze sind stets schnell belegt, bis dato wurden mehr als 650 Vermittler zum Ruhestandsplaner (HLA) qualifiziert. Das Programm läuft daher auch 2019 weiter.

Doch geprüfte Fortbildungstitel und Sachkenntnisse sind nicht alles, es kommt auch auf weiche Faktoren an. „Der Berater fungiert als Ruhestandsbuchhalter und -planer des Kunden. Um diese Aufgabe optimal zu lösen, müssen Sie nicht nur herausfinden, was dem Kunden wichtig ist, sondern auch, aus welchem Grund das so ist. Mitunter sind das sehr heikle Geschichten, dazu benötigen Sie empathische Fähigkeiten“, weiß MLP-Berater Doppler. Und die kann man nicht erlernen. ■

Ausgesuchte Fortbildungen zum Ruhestandsplaner

**Zertifizierter
Spezialist zum
Ruhestandsplaner (FH)**

ANBIETER UND INFO

Going Public Akademie



INHALT

Rechtliche Fachkenntnisse, Strategien und Konzepte der Altersvorsorge und Ruhestandsplanung, Beratungskommunikation

ZULASSUNGSVORAUSSETZUNGEN

Hochschulstudium; alternativ mindestens ein Jahr einschlägige Berufserfahrung, möglichst in Kombination mit branchenbezogener Ausbildung/Fortbildung

STUDIENORTE

Wechselnde Standorte, aktuell Hagen (Start 12.11.2018), Ulm (Start 19.10.2018), weitere Startorte siehe Link

DAUER

Für alle Teilnehmer mit Sachkundenachweis: 6 Studien- bzw. Präsenztage zzgl. 6 Webinare und Selbststudium in 2 Studiensemestern; ohne Sachkundenachweis zzgl. Modul Produktbereiche mit 5 Studien- bzw. Präsenztagen

STUDIENGEBÜHR

2.600 Euro (MwSt. befreit), ggf. zzgl. 800 Euro (MwSt. befreit) für Modul Produktbereiche

BILDUNGSPUNKTE

14 ECTS Punkte; 91 IDD-fähige Stunden

STUDIENKONZEPT

Blended Learning: Verzahnung von eLearning-Tools mit Präsenzseminaren und Literatur. Schriftliche und mündliche Prüfung