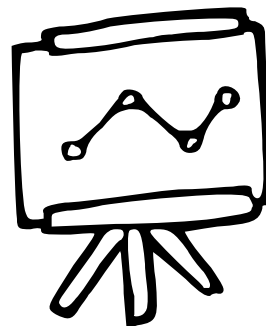


Ruhestandsplanung

Makler verkennen Potenziale noch

Die Planung der Finanzen im Ruhestand stellt eine besondere Herausforderung für Berater dar. Denn zum einen sind die Kunden anspruchsvoller und zum anderen sind beispielsweise auch Erben und Schenken wichtige Themen.

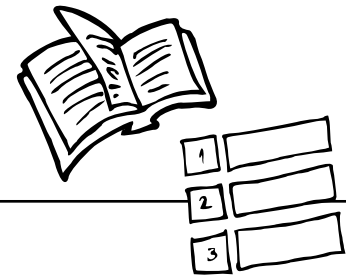
Welche Chancen sich der Versicherungsbranche in dieser wachsenden und kapitalkräftigen Zielgruppe bieten, erfahren Sie hier.



In ihren Gedanken beschäftigen sich die Deutschen sehr häufig mit dem Thema Geld und Finanzen. 67 Prozent der Deutschen denken „sehr häufig“ oder „häufig“ daran. Damit landet dieses Thema laut der Umfrage „Regiert Geld die Deutschen“ vom Januar 2019 von YouGov gemeinsam mit Der Bank Blog hinter Familie (73 Prozent) und Gesundheit (68 Prozent). Doch die meisten halten ihr Wissen in dem Bereich für ausbaufähig, wie eine andere Studie ein paar Monate zuvor herausfand. Lediglich 42 Prozent bewerten ihr Wissen als „gut“ oder „sehr gut“. Jeder Siebte sieht deutliche Wissenslücken oder bezeichnet seine eigene Kenntnis im Bereich Geld und persönliche Finanzen sogar als „schlecht“, wie die Befragung „Ökonomische Bildung in Westfalen-Lippe“ des Sparkassenverbands Westfalen-Lippe anlässlich des Weltspartags ergab.

Insbesondere angesichts der bekannten Auswirkungen des demografischen Wandels, beispielsweise auf die gesetzliche Rente, wie auch die derzeitige Flaute bei den Zinsen für Anlagen verleihen diesem Eingeständnis eine besondere Brisanz. So untersuchte auch der Branchenverband GDV bereits, wie sehr sich die Menschen hierzulande mit der Planung ihres Ruhestandes auseinandersetzen. Demnach geben nur zwei von drei Befragten an, sich bereits intensiver damit auseingesetzt zu haben. Jeder Dritte dagegen hat sich mit der Planung des Ruhestands noch nicht näher beschäftigt. Je älter die Befragten sind, desto eher war das allerdings bereits ein Thema.

„Eine realistische Ruhestandsplanung muss eine Einkommensstrategie von drei Stufen berücksichtigen“, stellt Olaf Neuenfeldt, Vorstand des Berliner Vereins Initiative Ruhestandsplanung, fest. „Das ist zum Ersten die Existenz an sich, die alle Ausgaben umfasst, die lebenslang anstehen werden, wie Lebenshaltung, Miete und/oder Wohnnebenkosten oder Beiträge für Versicherungen. An zweiter Stelle kommt die Komfortplanung, die sich damit beschäftigt, was man sich zusätzlich leisten möchte, etwa Reisen. Und die dritte Stufe betrifft darüber hinaus gehende Luxusausgaben oder Vermögensübertragungen zu Lebzeiten“, beschreibt Neuenfeldt.



Die drei Stufen in der Ruhestandsplanung

Die erste Stufe der Existenzsicherung wird gespeist aus der gesetzlichen, betrieblichen und privaten Rente. „Getreu dem Motto: Lebenslang garantierte Ausgaben brauchen lebenslang garantierte Einnahmen“, bringt es Ronald Perschke, ebenfalls Vorstand der Initiative Ruhestandsplanung, auf den Punkt. „Die meisten Bürger haben sich darüber vor

dem Ruhestand bereits Gedanken gemacht und einen Überblick, zumindest darüber, ob das Geld reicht oder nicht. Sie unterschätzen aber den Faktor Langlebigkeit“, fährt Perschke fort. In der Ruhestandsplanung sind die Sicherstellung des Lebensstandards und damit das Verständnis von Einnahmen und Ausgaben eines der Kernthemen der Beratung.



„Es handelt sich um eine ganzheitliche Finanzvorsorgeberatung in komplexen Kundensituationen der Lebensphasen 50 plus. Ruhestandsplanung ist dabei kein Synonym für Altersvorsorgeberatung. Der Begriff steht für uns stattdessen für das spezielle Financial Planning der Kunden 50 plus“, konstatiert Perschke. „Es gilt dabei zu berücksichtigen, dass bereits viele Entscheidungen getroffen wurden. Zudem geht es um umfassende Finanzproduktthemen, bei denen rechtliche, steuerliche und emotionale Aspekte sowie Themen über Generationen hinweg berücksichtigt werden müssen.“

Dabei sei die Erwartung der Zielgruppe 50 plus für diesen neuen Lebensabschnitt des Ruhestandes eine bedarfsgerechte Beratung und nicht der Verkauf von Produktlösungen. „Das Beratungskonzept muss an die Lebensphase und die Ziele, Bedürfnisse und Wünsche dieser erfahrenen Zielgruppe angepasst werden“, macht Olaf Neuenfeldt deutlich.

Beide hatten sich einst zusammengetan, um die finanzielle Ruhestandsplanung als eine qualifizierte, unabhängige, faire und umfassende Beratung der Zielgruppe 50 plus kurz vor oder im Ruhestand voranzubringen. „Das Produkt der Ruhestandsplanung ist vor allem die Beratungsleistung des Ruhestandsplaners und das ist nicht einfach nur verlängerte Altersvorsorge“, betont Perschke. Es gebe dabei fundamentale strategische, strukturelle und thematische Unterschiede wie die steigende Lebenserwartung, die sogenannte vermögensstrategische Wende vom Sparen zum Entsparen oder Immobilienkonzepte in der Ruhestandsphase.



Hilfe schon ab
3,67 € pro Monat*



* Mobilschutz BASIS: 44 € / Jahr

Empfehlenswerter Automobilclub gesucht?

Sie möchten Ihren Kunden einen günstigen und leistungsstarken Automobilclub anbieten? Und dieser Club sollte Ihnen bei der Versicherungsbetreuung Ihrer Kunden freie Hand lassen?

Die Vorteile für Ihre Kunden:

- Pannenhilfe europaweit u. fahrzeugunabhängig
- Mietwagen ab Haustür
- Beihilfen bei Tierkollision, Motorschaden, Rechtsberatung u.v.m.

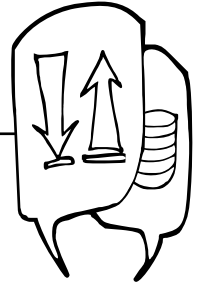
Die Vorteile für Sie:

- Erfahrung in der Zusammenarbeit mit Maklern
- Versicherer-unabhängig
- garantierter Bestandsschutz

**Sie haben Interesse an einer Zusammenarbeit?
Wir auch.**

BAVC Bruderhilfe e.V.
Katrin Sießl
Telefon: 0561/70 99 411
info@bavc-automobilclub.de
www.bavc-automobilclub.de





Diese spezielle Beratung ist kommunikativ anspruchsvoll.

„Und in der Beratungsbranche fristet das Thema immer noch ein Schattendasein, dabei ist es strategisch und wirtschaftlich wertvoll. Denn rund vier Millionen Haushalte verfügen über genügend Finanzmittel, damit sich die Beratung für beide Seiten auch lohnen kann“, sagt Perschke.

Auf drei Dinge kommt es laut der beiden Experten insbesondere an. **Erstens nicht auf den Produktverkauf abzu zielen, sondern auf konzeptionelle Beratung und langfristige Kundenbindung. Zweitens auf aktives Zuhören, das die Grundlage der Ist-Analyse der Kundensituation bildet. Der Beratungsbedarf und mittelbar der Produktverkauf ergeben sich dadurch. Und drittens Sensibilität und Empathie gegenüber der Zielgruppe.**

Viele Themen wie Tod, Pflege, Vererben und Verschenken sind sachlich und familiär anspruchsvoll und bergen „Fettnäpfchen“, die es zu meiden gilt.

„Die drei Aspekte zeigen, dass die Beratung von 50-plus-Kunden auch kommunikativ anspruchsvoll ist“, erklärt Olaf Neuenfeldt. „Diese Klientel ist beispielsweise durch ihre Lebens- und Käufererfahrung bereits stärker geprägt. Das muss berücksichtigt werden.“

Sensibilität für die veränderten Bedürfnisse dieser Kundengruppe ist notwendig. Gegenüber jüngeren Kundengruppen liegen die größten Unterschiede in den relativ neuen oder bis heute schlecht positionierten Themen wie der steigenden Lebenserwartung oder der sogenannten vermögensstrategischen Wende. „Es geht bei ihnen nicht mehr darum, ein Vermögen anzusparen, sondern es einer systematischen Nutzung zuzuführen beziehungsweise sich auf die Entsparung vorzubereiten“, so Neuenfeldt. Und das sei sehr individuell, der Prozess dahinter jedoch immer gleich: Kundensituation analysieren, Vorsorge und rechtliche sowie wirtschaftliche Störfaktoren lösen und anschließend eine Einkommensstrategie im Ruhestand entwickeln.

Empathische Finanzberater haben die große Chance, bei einem entsprechenden Beratungsansatz eine langjährige Kundenbeziehung aufzubauen oder zu verlängern und damit das hohe Empfehlungspotenzial dieser Altersgruppe zu erschließen.



Über die Initiative Ruhestandsplanung

Warum haben Sie die Initiative Ruhestandsplanung gegründet?

Ronald Perschke: ►► Gegenfrage: Wieso ist annähernd die Hälfte der Bevölkerung, die zudem ja auch noch über beträchtliche finanzielle Mittel verfügt, noch kaum im Fokus einer ganzheitlichen Finanzberatung? Denn laut dem Online-Portal Statista dürften 2020 rund 38 Millionen Deutsche älter als 50 Jahre sein. Davon rund 19,2 Millionen zwischen 50 und 64 Jahren. ◀◀

Olaf Neuenfeldt: ►► Darum steht diese Frage im Fokus unserer Arbeit. Viele Finanzvorsorgeberater sind es nicht mehr gewohnt, konzeptionell zu beraten. Die Kundensituation 50 plus ist komplex, die Beratung vielschichtig, der Kunde sehr erfahren. Erfolg führt über Ausbildung, Verständnis der Zielgruppe, neue Beratungs- und Verkaufsthemen und vor allem über ein schlüssiges Beratungskonzept, die Ruhestandsplanung. ◀◀

Was genau tun Sie?

Ronald Perschke: ►► Hinter dem Verein Initiative Ruhestandsplanung steht ein Netzwerk von Experten aus vielen Bereichen der Finanzvorsorge. Wir möchten als Denkfabrik durch Erforschung, Entwicklung und Bewerbung des Beratungskonzeptes der Ruhestandsplanung Einfluss auf die Marktentwicklung, das Produktangebot, das Kundeninteresse sowie die öffentliche Meinungsbildung nehmen. Wir wollen die Netzwerkbildung der Mitglieder untereinander und zu Experten fördern und für Endkunden, Berater und Produktgeber eine Win-win-win-Situation schaffen. ◀◀

Wie kann ein Makler auf Ihre Kompetenzen zurückgreifen?

Olaf Neuenfeldt: ►► Die Kontaktaufnahme und eine Mitgliedschaft ist einfach über unsere Homepage www.initiative-ruhestandsplanung.de möglich. Im September 2019 veranstalten wir zudem mit der Condor-Versicherung das „Hamburger Fachsymposium für konzeptionelle Ruhestandsplanung“. ◀◀



Ronald Perschke

Vorstand der Initiative
Ruhestandsplanung e. V.



Olaf Neuenfeldt

Vorstand der Initiative
Ruhestandsplanung e. V.