

## PRESSEMITTEILUNG

### **Ruhestandsplanung: Die größte Disruption wäre der Fokus auf die Kundeninteressen!“**

***Berlin, 04.06.2018 Knapp 75% des Vermögens und 50% der Kaufkraft befinden sich bei den 35 Millionen häufig konzeptionell unberatenen Bürgern über 50. Aber welche Bedürfnisse und welche Opportunitäten diese Zielgruppe in der zweiten Lebenshälfte bietet, scheint vielen in der Finanzvorsorgebranche noch immer unbekannt zu sein.***

Viele Finanzvorsorgeberater sind auf der Suche nach neuen Kunden und Geschäftsmodellen.

Zum Glück stehen wir erst am Beginn des Megatrends „Demografischer Wandel. Fokussieren sie sich auf die Zielgruppe Erfahrung, die Kunden 50plus“, ist die Empfehlung, von Olaf Neuenfeldt, Vorstand der Initiative Ruhestandsplanung. Die schon beginnenden Trends werden sich in den nächsten Jahren noch verstärken, da die geburtenstärksten Jahrgänge der sogenannten „Baby-Boomer“ jetzt erst in die Zielgruppe 50plus reinwachsen.

Aber das scheint nicht so einfach zu sein. Vorstand Olaf Neuenfeldt meint dazu: „Es gibt Themen, die offensichtlich mehr Sexappeal haben. Zum Beispiel die Digitalisierung, die natürlich auch zu Recht viel Fokus bekommt. Wir würden uns wünschen, dass auch die Veränderungen durch die demografische Entwicklung, also die dramatische Verschiebung der Bevölkerungsstruktur, hin zu mehr erfahrenen und unberatenen Kunden, eine ähnliche Aufmerksamkeit bekommen würde.“ Im Jargon der Digitalisierung wäre wohl die größte „Disruption“ in der Finanzvorsorge der Fokus auf den Kunden 50plus. Das passiert noch nicht genug.

Opportunitäten in der Zielgruppe gibt es genug. Der Bedarf ist ungewöhnlich hoch. Ein wichtiger Beratungsansatz ist z.B. die Einkommensstrategie in der Ruhestandsphase, also wie sichert der Kunde seinen Lebensstandard und Konsum. Offene Punkte sind zusätzlich Themen wie Patientenverfügungen, Vollmachten und Nachlassplanung, z.B. Testament. Maximal 20% der Bürger haben hier richtig vorgesorgt.

Finanzvorsorgeprotagonisten tun sich häufig schwer in der Zielgruppe. Alle notwendigen Beratungskomponenten sind vorhanden, aber es ist kein einfaches Geschäftsfeld. „Die Beratungssituation ist häufig komplex, die Kunden sind erfahren und die Themen sind emotional belegt. Da braucht man eine gute Ausbildung, Verständnis für die Zielgruppe, vorsichtiges Vorgehen und neues Handwerkszeug“ analysiert Ronald Perschke, ebenfalls Vorstand der Initiative Ruhestandsplanung die Anforderungen an die Berater.

Ruhestandsplanung ist konzeptionelle Beratung: Erfahrene Kunden erwarten Mehrwerte und konzeptionelle Beratung. Der nahende Ruhestandsbeginn ist ein guter Anlass, die Finanzen gründlich zu überprüfen. Auch wenn man sich schon im Ruhestand befindet, lohnt es sich, die aktuelle Versorgung noch einmal unter die Lupe zu nehmen und bei Bedarf zu optimieren. Ruhestandsplanung ist nicht einfach nur verlängerte Altersvorsorge. Es gibt fundamentale strategische, strukturelle und thematische Unterschiede zur Altersvorsorge.

Vorstand Ronald Perschke empfiehlt: „Von schon gemachten Erfahrungen kann man hier profitieren, daher ist unsere Empfehlung, dass man sich hier helfen lässt, z.B. durch die Initiative Ruhestandsplanung e.V., deren Experten sich hier seit 6 Jahren um das Thema Ruhestandsplanung kümmern. Das Produkt der Ruhestandsplanung ist vor allem die Beratungsleistung des Ruhestandsplaners! Ziel ist ein aufgeklärter Kunde, der weiß wo er steht, was er tun muss und der ruhig schlafen kann!“

---

**Die Initiative Ruhestandsplanung:** Hinter der Initiative Ruhestandsplanung steht ein Netzwerk von Experten aus vielen Bereichen der Finanzvorsorge. Die Initiative Ruhestandsplanung ist Ansprechpartner von Politik, Finanzvorsorgeunternehmen, Vertriebsgesellschaften und Verbänden zu allen Themen in Bezug auf die Ruhestandsplanung der Zielgruppe 50plus. An der demografischen Entwicklung kommt niemand mehr vorbei. „Wir bieten mit unserem Verein in Deutschland ein umfassendes und professionelles Netzwerk für die Entwicklung dieser Zielgruppe“.

Pressekontakt

Initiative Ruhestandsplanung

Olaf Neuenfeldt

0174-9799520

[olaf.neuenfeldt@initiativeruhestandsplanung.de](mailto:olaf.neuenfeldt@initiativeruhestandsplanung.de)