

PRESSEMITTEILUNG

Altersvorsorgekunden verschwinden durch den Demografischen Wandel – Ruhestandsplanungskunden warten auf Beratung

Berlin, 08.11.2018 **Über 5 Millionen Kunden sind zwischen 2000 und 2017 aus der Zielgruppe 18-49 Jahren verschwunden. In den Startlöchern steht die wachsende Zielgruppe 50plus. Vermögend, wachsend und konzeptionell unberaten!. Welche Bedürfnisse und welche Opportunitäten diese Zielgruppe in der zweiten Lebenshälfte bietet, scheint vielen in der Finanzvorsorgebranche noch immer unbekannt zu sein. Zum Glück stehen wir erst am Beginn des Megatrends „Demografischer Wandel“!**

Nachfolgend eine Übersicht der Entwicklung der Zielgruppen in Millionen seit 2000:

	Altersvorsorgezielgruppe 18-49 Jahre	Ruhestandsplanungszielgruppe 50-80 Jahre
2000	37,5	26,2
2005	36,9	27,3
2010	35,1	28,9
2015	32,9	30,8
2017	32,2	31,3
2020	31,2	31,5
2030	29,2	31,5
2040	26,5	30,6

Mit der Abnahme der Bürger in der Zielgruppe 18-49 Jahre korreliert das Neugeschäft in der klassischen Altersvorsorge. Mit viel Aktivität hielt man mühsam das Niveau, bis auf die letzten Jahre, in denen das Neugeschäft leicht sank.

Viele Finanzvorsorgeberater sind auf der Suche nach neuen Kunden und Geschäftsmodellen. „Nehmen sie doch die „Alten“ ist die Empfehlung der Initiative Ruhestandsplanung. Aber das scheint nicht so einfach zu sein. Olaf Neuenfeldt, Vorstand der Initiative Ruhestandsplanung meint dazu: „Wir würden uns wünschen, dass die

Veränderungen durch die demografische Entwicklung, also die dramatische Verschiebung der Bevölkerungsstruktur, hin zu mehr erfahrenen und unberateten Kunden, eine höhere Aufmerksamkeit bekommen würde.“

Opportunitäten in der Zielgruppe 50plus 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.

Ruhestandsplanung ist konzeptionelle Beratung, die viele Lösungen für die aktuellen Fragen der Finanzvorsorgeberatung bietet: Erfahrene Kunden erwarten aber Mehrwerte und konzeptionelle Beratung. Ruhestandsplanung ist NICHT einfach nur verlängerte Altersvorsorge. Es gibt fundamentale strategische, strukturelle und thematische Unterschiede zur Altersvorsorge.

Ronald Perschke, Vorstand der Initiative Ruhestandsplanung sagt abschließend: „Noch gibt es wenige Experten für die Zielgruppe 50plus und den Beratungsansatz Ruhestandsplanung. Man sollte schon gemachte Erfahrungennutzen, daher ist unsere Empfehlung, dass man sich helfen lässt, z.B. durch die Initiative Ruhestandsplanung e.V. Millionen von Kunden warten auf die so wichtige Beratung. Ziel ist ein aufgeklärter Kunde, der weiß wo er steht, was er tun muss und der ruhig schlafen kann!“

Die Initiative Ruhestandsplanung ist ein Zusammenschluss von Marktexperten. Ihr Wissen basiert auf jahrzehntelanger Erfahrung in der Finanzvorsorge, im Vertrieb, in der Konzeptentwicklung, im Marketing und in der Markt- und Personalentwicklung. Ihre Gemeinsamkeit: Das Interesse an der Generation E

Pressekontakt

Initiative Ruhestandsplanung e.V.
Dudenstraße 10
10965 Berlin
+49 (0) 30-68 29 858-0
<http://initiativeruhestandsplanung.de>

Olaf Neuenfeldt
0174-9799520
olaf.neuenfeldt@initiativeruhestandsplanung.de

Ronald Perschke
0178-6829850
ronald.perschke@initiativeruhestandsplanung.de