



Der Markt erfordert qualifizierte Beratung

April 2019

1 Bedarf / Markt / Zielgruppe

2 Die Lebensphasen und die passende Beratung

3 Ruhestandsplanung und Generationenberatung

4 Transferaufgabe

35 Millionen
Kunden Generation
45plus in Deutschland

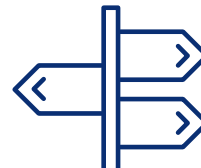


2 - 4 Millionen Euro
an Vermögen sind
nahezu in jedem
Beraterbestand



90 Prozent
davon sind
konzeptionell
unberaten

1



Billion
Euro des
sogenannten
„bösen“
Vermögens
liegen auf
der Bank

170 Milliarden Euro
Vermögensübertragung p. a. in
Deutschland



30 Prozent
liegen dabei über 500.000 Euro
und



56 Prozent
bei über 51.000 Euro

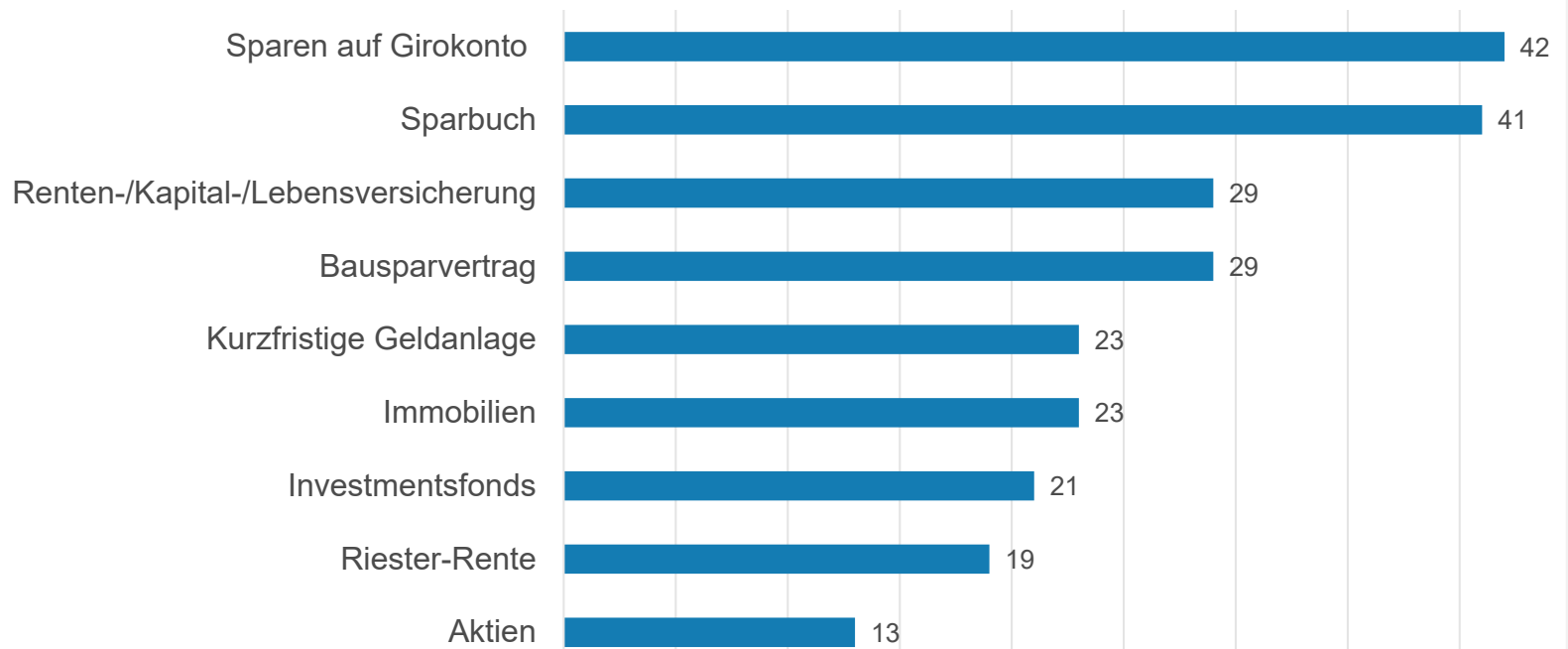


29 Prozent
der Bürger haben ein Testament,
davon sind



90 Prozent
nicht optimal

Die beliebteste Geldanlage 2018 (Mehrfachnennungen möglich)

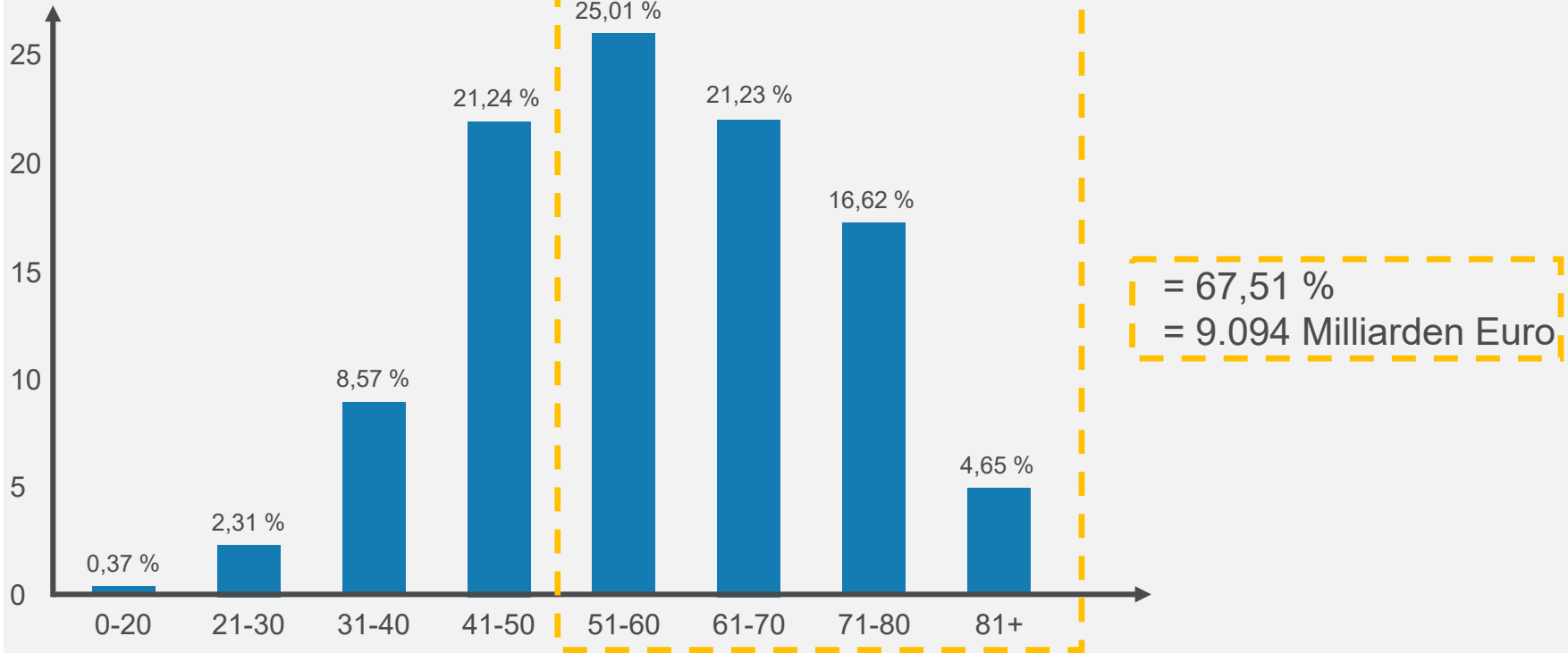


Markt

Das Geld liegt bei den „Alten“

Bruttovermögen gesamt: 13.470 Milliarden Euro

in Prozent



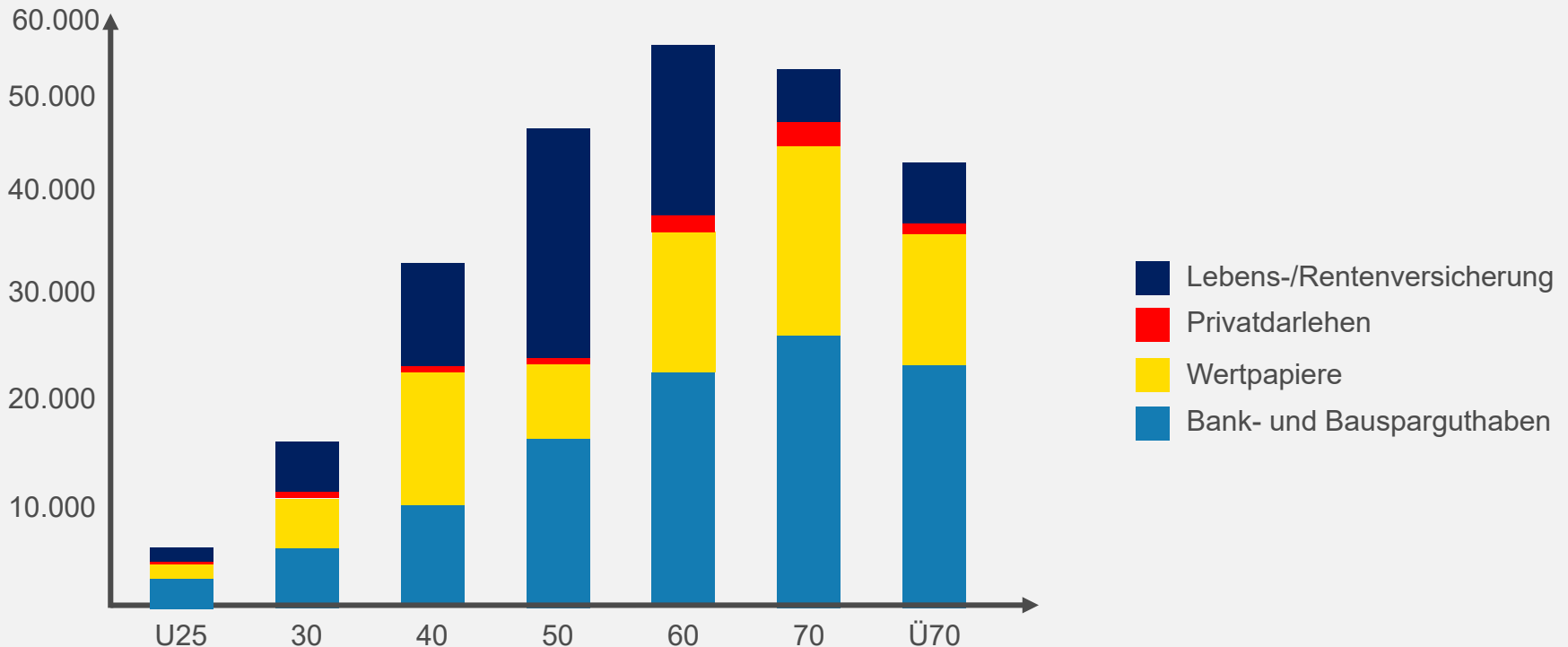
- Fast 70 Prozent der Vermögenswerte im Besitz der Zielgruppe 50plus
- Bildung und Auflösung von Vermögen vom Lebenszyklus abhängig

Markt

Das Geld liegt bei den „Alten“

Vermögen privater Haushalte nach Alter

in Euro

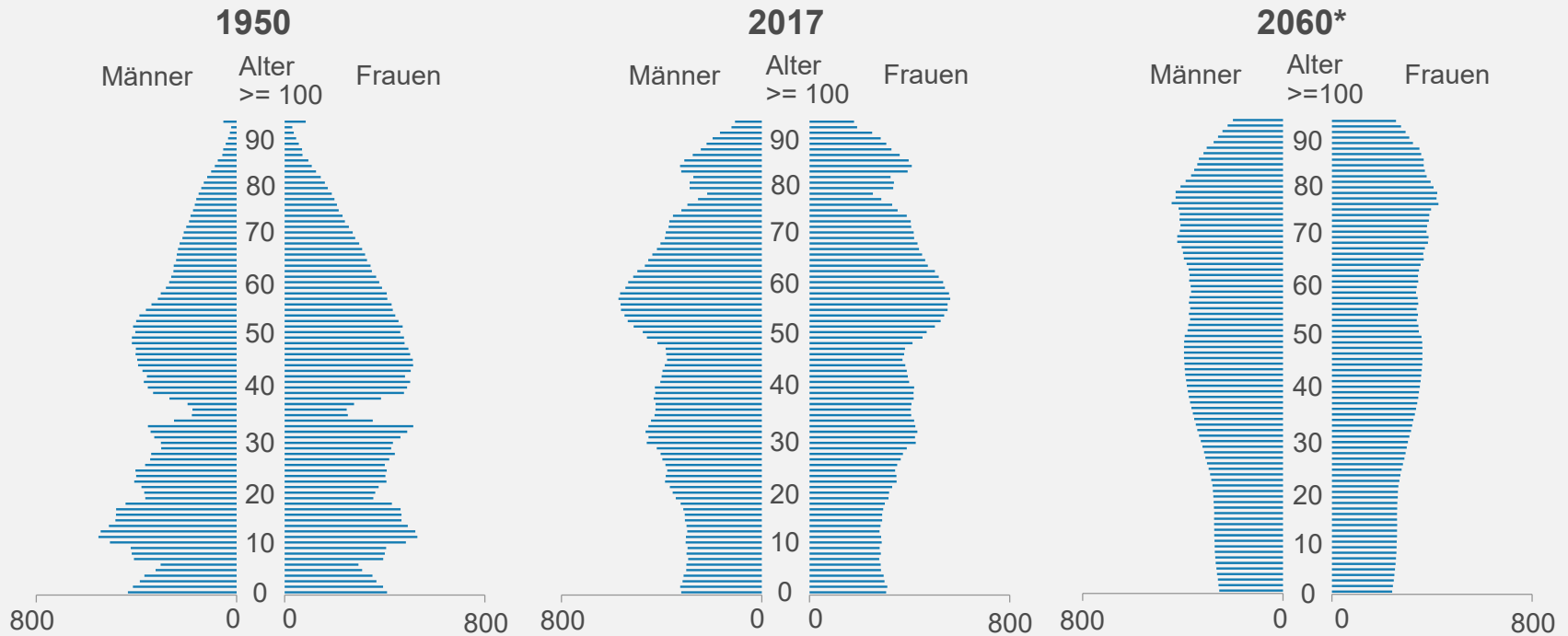


- 60 Prozent des Vermögens der Zielgruppe bei der Bank oder in Wertpapieren
- Weitere Potenziale für die Altersversorgung und Ruhestandsplanung

Die Zielgruppe

Das Gros Ihrer Kunden ist potenziell immer älter

Altersstruktur der Bevölkerung in Deutschland, 1950-2060



* Ergebnis der aktualisierten 13. koordinierten Bevölkerungsvorausberechnung (Variante 2-A)
Quelle: Statistisches Bundesamt.

Die Zielgruppe

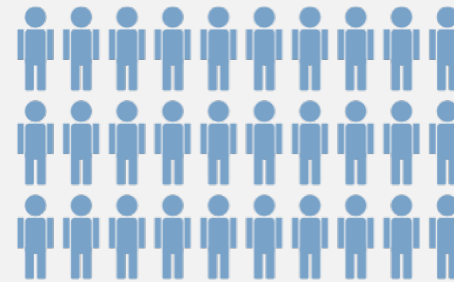
... ist größtenteils unberaten

Situationsbeschreibung

Großteil (der Über-50-Jährigen) konzeptionell unberaten! Sie auch?



55 Prozent haben sich noch nie beraten lassen



28 Prozent haben sich in der Vergangenheit beraten lassen



Nur 17 Prozent lassen sich derzeit beraten

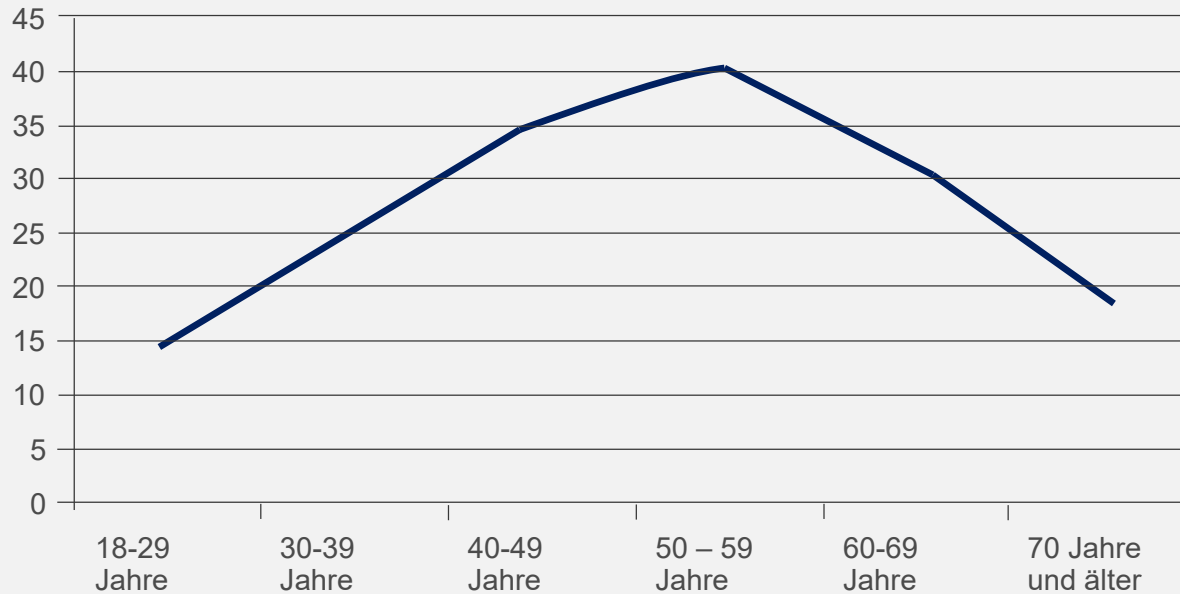
Von denen, die sich beraten lassen, sind **93 Prozent** zufrieden.

Die Zielgruppe

... möchte gerne in die Altersvorsorge investieren

Wichtiger Zweck des Sparens

Altersvorsorge nach Alter in Prozent



Erst im Alter von 50 bis 59 Jahren erreicht die Altersvorsorge die relativ höchste Priorität.

Herausforderung

Für manche ein Drama, für andere ein Thriller

Was tun, um den
Kunden gerecht zu
werden?



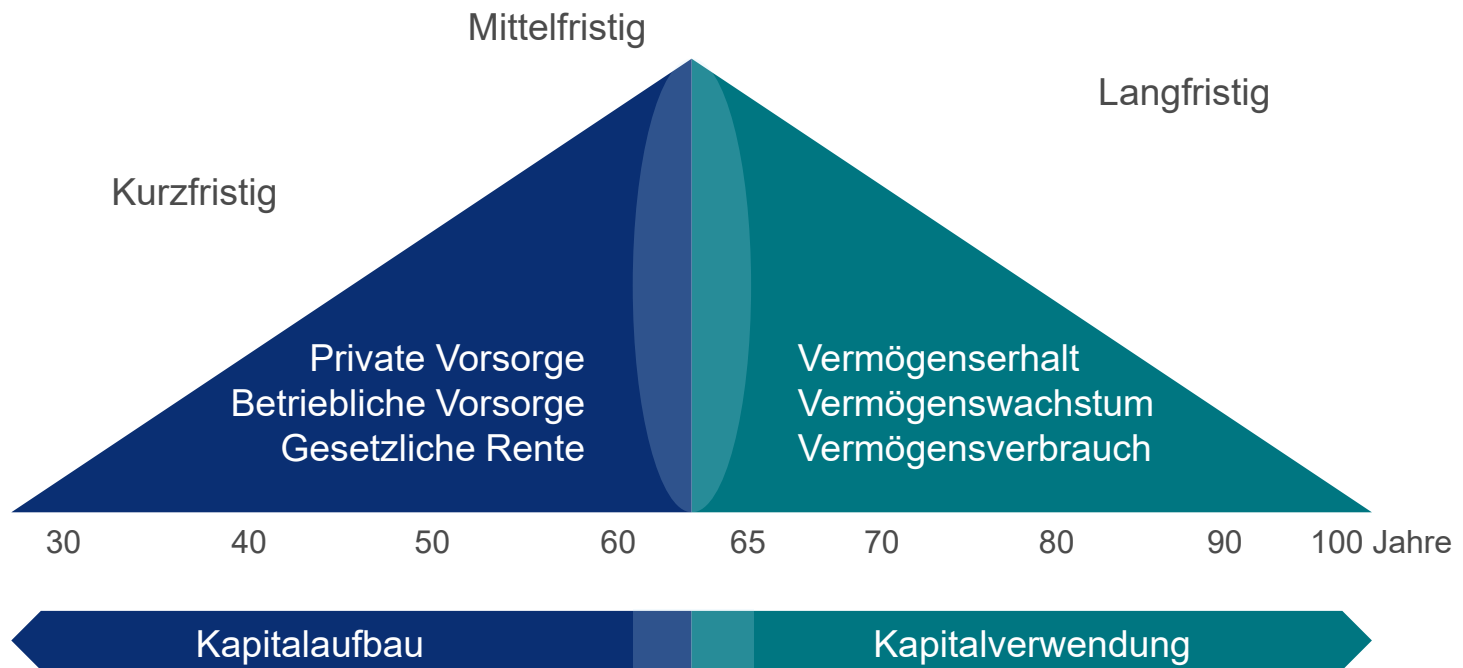
Kundenbedürfnisse
sind unterschiedlich
und ändern sich

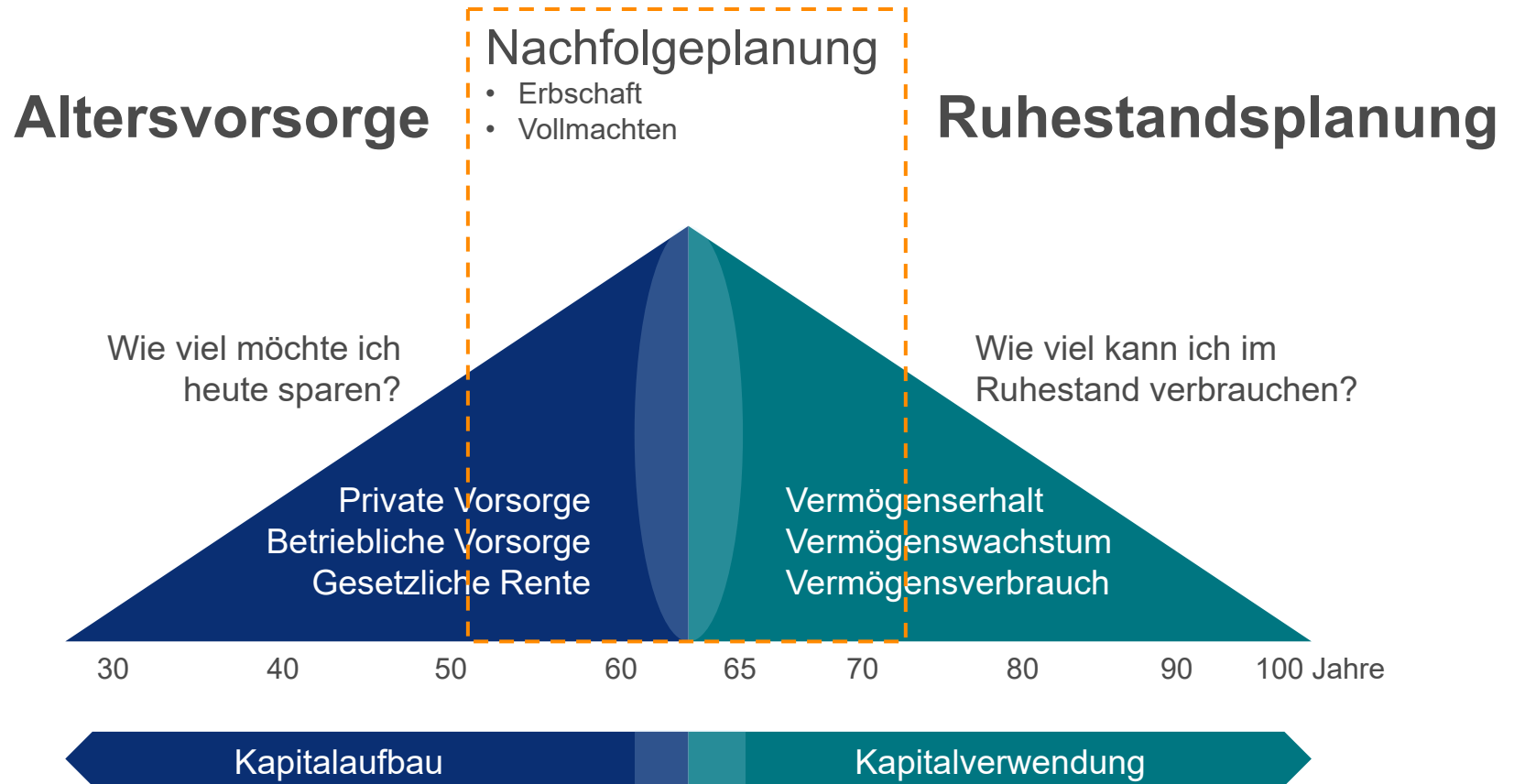


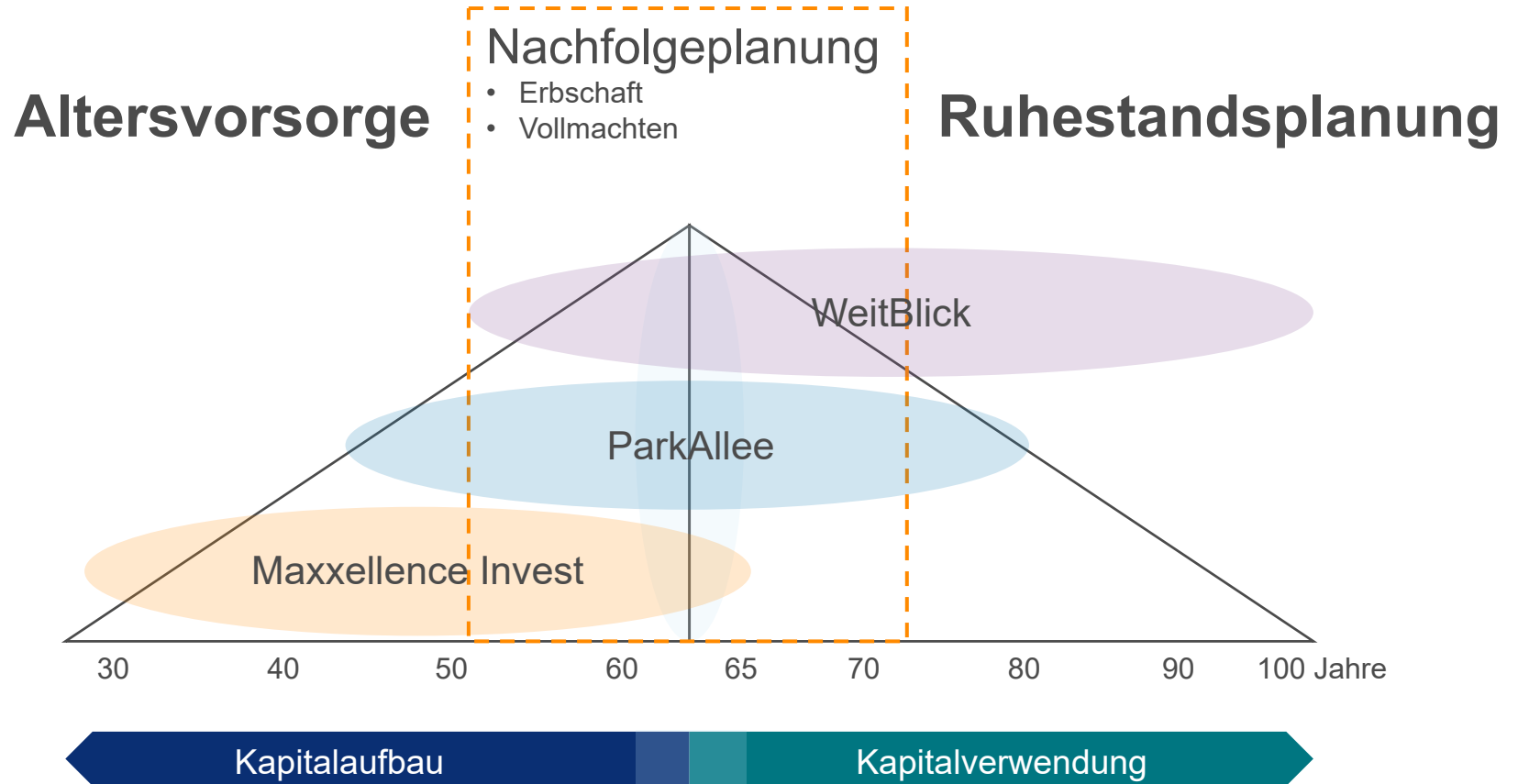
Lösung: Ein strukturierter ganzheitlicher Beratungsprozess

Finanzplanung

Planung über den Rentenbeginn hinaus







Ruhestandsplanung

Fokus auf der Zielgruppe 50plus

Workshop 50plus/Ruhestandsplanung

Warum Ruhestandsplanung? Das Ziel

1

Geschäftsmodell

- Diversifizierte Erträge in neuen Produktbereichen, z. B. Einmalbeitrag, Pflege
- Ganzheitlicher aufgestellt
- Neue Einkommensströme, z. B. Honorar für Serviceleistungen

- ≈ Weniger abhängig von bestimmten Kunden und Produktbereichen
- ≈ Qualitativ besser aufgestellt in der Zukunft

2

Kundennutzung

- Vollständige Nutzung aller Zielgruppen des Bestands
- Verständnis für die Zielgruppe und dadurch Nutzung dieser wachsenden Zielgruppe
- Mehr Vermögen und Themen in der Beratung

- ≈ Bessere Nutzung von Bestandskunden und deren Finanzvorsorgesituation

3

Kundenbindung

- Neue „Geschichten“ in der Beratung
- Mehr Cross-Selling
- Erhöhung der Kundendurchdringung
- Konzeptionelle Beratung erhöht Wertschätzung und Mehrwert beim Kunden

- ≈ Kunden sind zufriedener (und damit loyaler) und wenig anfällig gegen Wettbewerb
- ≈ Mehr Empfehlungen

Was ist das Produkt der Ruhestandsplanung?

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.

Quelle: Initiative Ruhestandsplanung, 2014.



Was ist Ruhestandsplanung?

„(Finanzielle) Ruhestandsplanung ist eine unabhängige und ganzheitliche Beratung. Der Beratungsansatz ist auf die Bedürfnisse der Kunden kurz vor und im Ruhestand zugeschnitten. Dies berücksichtigt rechtliche, finanzielle, familiäre und andere individuelle Rahmenbedingungen der Zielgruppe 50plus. Der Prozess besteht klassisch aus Bestandsaufnahme, Analyse, Umsetzung und Überwachung.“

Quelle: Initiative Ruhestandsplanung, 2014.



Altersvorsorge

vs.

Ruhestandsplanung

Sparen  Prozess  Entsparen

In der Höhe (Einkommen erhält Lebensstandard)  Versorgungslücke  In der Länge (Einkommensgarantie bis zum Tod)

Aufbau  Lebensstandard  Erhalt

Bis zum Ruhestand (65/67)  Planungshorizont  Bis zum Lebensende

z. B. Verlust der Arbeitskraft oder des Einkommens  Störfaktoren  z. B. Verlust der Gesundheit oder der Mobilität

Aufbau  Vermögenssituation  Übertragung/Verzehr

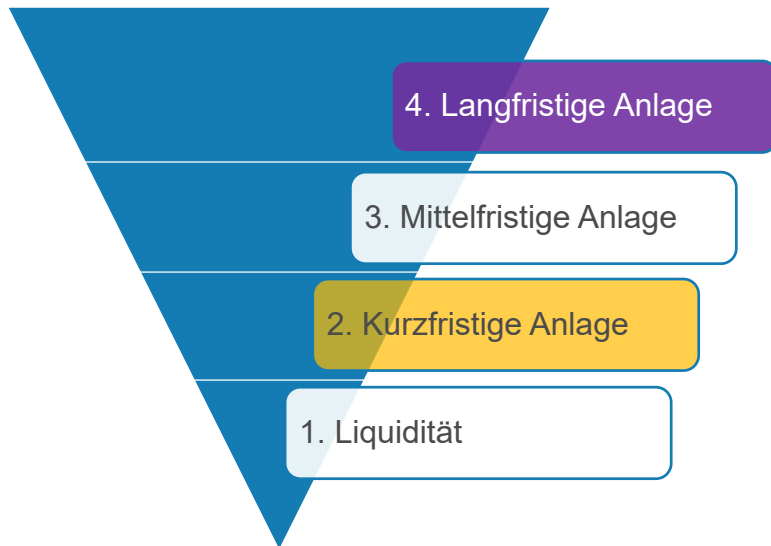
Aufbau Wohneigentum  Wohnsituation  Verwendung Wohneigentum



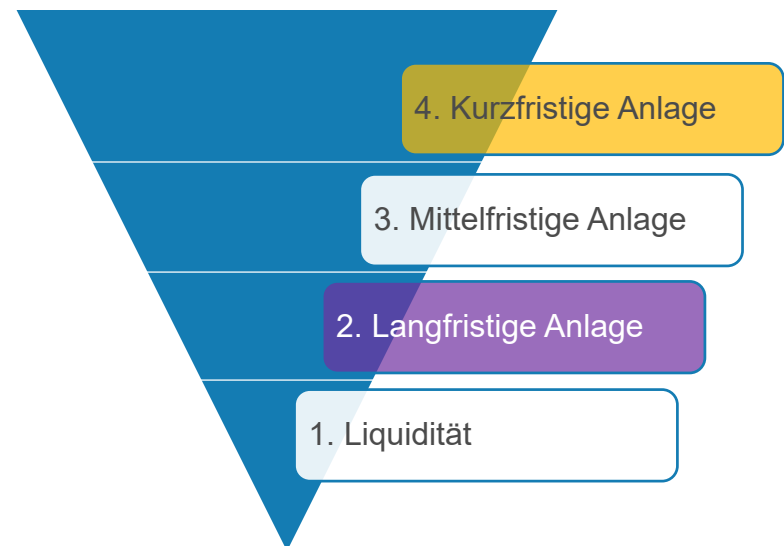
Neue Vorsorgeziele benötigen neue Anlageziele

Anlagetrichter: eins nach dem anderen!

Gewöhnliche Beratung



Ruhestandsplanung



In der gewöhnlichen Beratung wird der Trichter von „oben nach unten“ befüllt.

- Erst Liquidität
- Dann immer längerfristige Anlagen

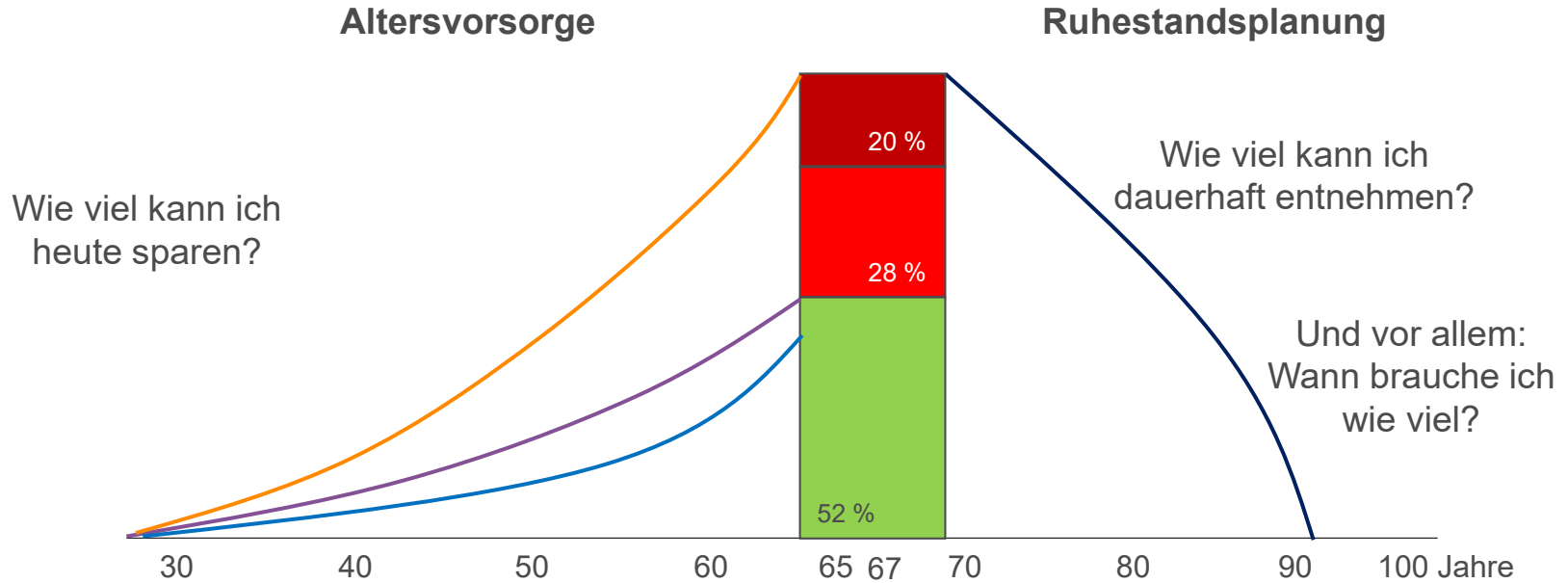
- Zuerst die Liquidität planen – wie immer
- Dann allerdings die langfristige Anlage, denn diese „speist“ die Liquidität
- Es folgt: kurzfristig und mittelfristig

<p>Renten (gesetzliche Rente, Rürup, bAV, Sofortrenten)</p>	<p>Flexible Anlageformen wie z. B. WeitBlick</p>		
<p>Pflichtausgaben (z. B. Wohnen, Gesundheit, Mobilität, Lebenshaltung ...)</p>	<p>Auch in unerwarteten Lebenssituationen flexibel bleiben und schnell reagieren können</p>	<p>Intelligente Vermögens- übertragung/ Absicherung der Hinterbliebenen</p>	<p>Kürausgaben (Ziele/Wünsche, Urlaub, schönes Leben)</p>

Ruhestandsplanung

Fokus auf der Zielgruppe 50plus

Die vermögensstrategische Wende



Kapitalgarantie (Aufbauphase) | Einkommensgarantie (Entnahmephase)

■ Vorsorgelücken durch Inflation ■ Vorsorgelücken ohne Inflation ■ Kapitalausstattung



Es gilt das aufgebaute Vermögen i. d. R. zu nutzen.

Anforderungen an die Wohnsituation:

- Physisch noch keine Veränderungen notwendig
- Sinkende Wohnkosten (Wegfall Darlehen, Mieteinnahme aus ELW, Verkauf mit Wohnrecht)

Wenn die vorhandene Immobilie weiter genutzt werden soll, prüfen, ob eventuell die Räume der Kinder als ELW genutzt werden können.

50plus

Aktiver Ruhestand

Passiver Ruhestand

Unterstützter Ruhestand

Maßnahmen:

- Beginn des Rentenbezugs
- Auszahlung aus dem gebildeten Kapital
- Ggf. Entschuldung durch Einmalzahlungen

Ruhestandsplanung

Fokus auf der Zielgruppe 50plus

Wenn Ihr Kunde bisher keine Veränderung seiner Wohnsituation vorgenommen hat, ist jetzt ein notwendiger Wohnungswechsel sehr wahrscheinlich.

Anforderungen an die Wohnsituation:

- Mobilität sinkt
- Platzbedarf wird kleiner
- Bewirtschaftung muss leichter werden
- Infrastrukturanforderungen werden größer

50plus

Aktiver Ruhestand

Passiver Ruhestand

Unterstützter Ruhestand

Maßnahmen:

- Beginn des Rentenbezugs
- Auszahlung aus dem gebildeten Kapital
- Ggf. Entschuldung durch Einamizahlungen

WeitBlick – Flexibilität



Flexibler Auszahlungsplan

zur Aufstockung der Rente



Startmanagement

zur Verringerung des Risikos
von Vermögensverlusten



Investmentintelligenz

Chancen und Risiken abwägen,
Sicherheit erreichen



Einmalbeitragsprodukt

ab 25.000 Euro

WeitBlick – Planbarkeit



Lange Laufzeit

langfristiges Investment in
attraktiven Fonds



Steuervorteile

einer Lebensversicherung



Hinterbliebenen- absicherung

durch integrierten Todesfallschutz



Vermögensübertragung

Generationenberatung

Harmonie der Familie – Mit Eltern/Kindern sprechen – Das Wichtigste regeln – Niemandem zur Last fallen – Vermögen absichern

1

Vollmacht und Betreuungsverfügung

Rechtlich

Mit einer Unterschrift legen Sie fest, wer Sie vertreten soll.

2

Patientenverfügung

Medizinisch

Sie bestimmen über Ihre Behandlung.

3

Zeit der Pflege/ Elternunterhalt

Finanziell

Sie regeln die Finanzen, falls der Pflegefall eintritt.

4

Testament

Letzter Wille

Sie selbst verfügen, wer nach dem Tod erben soll.

Die vier Säulen der Generationenberatung

Die vier Säulen der Generationenberatung

1

Vollmacht und Betreuungsverfügung

Dies erspart einen fremden Betreuer, den man unter Umständen nicht kennt und der mit Kosten verbunden ist. Im ersten Jahr betragen die Kosten bis zu 4.000 Euro für Betreuer und Gericht.

- Bei vollstem Vertrauen Vollmachten erteilen, diese wird um die Betreuungsverfügung erweitert
- Alternativ Teilvollmachten bzw. individualisierte Vollmachten
- Per Betreuungsverfügung vorschlagen, wer im Bedarfsfall den eigenen Willen durchsetzt oder ausgeschlossen wird
- Im Vorsorgeregister eintragen
- Höchste Akzeptanz haben juristische Vollmachten

2

Patientenverfügung

Mit dieser schriftlichen Verfügung setzt der Betreuer den Willen im medizinischen Bereich durch.

- Lediglich Einwilligungsfähigkeit von Erwachsenen erforderlich
- Auf individuelle Wünsche achten – mit Mediziner sprechen
- Alle 2 Jahre und bei Kenntnis über schwere Krankheiten erneuern

3

Zeit der Pflege/ Elternunterhalt

Finanzen sind eine Angelegenheit der Familie. Der Staat geht insbesondere bei Heimaufhalten in Vorleistung und bittet dann die Kinder des Pflegebedürftigen zur Kasse.

- Die durchschnittliche Pflegezeit beträgt 8 Jahre, Tendenz steigend
- Das Hauptrisiko beginnt ab ca. 80 Jahren
- 80 Prozent der Pflegebedürftigen sind Frauen
- Kinder haften bei den finanziellen Folgen der Pflegebedürftigen gesamtschuldnerisch
- Unter Umständen zahlen Schwiegerkinder

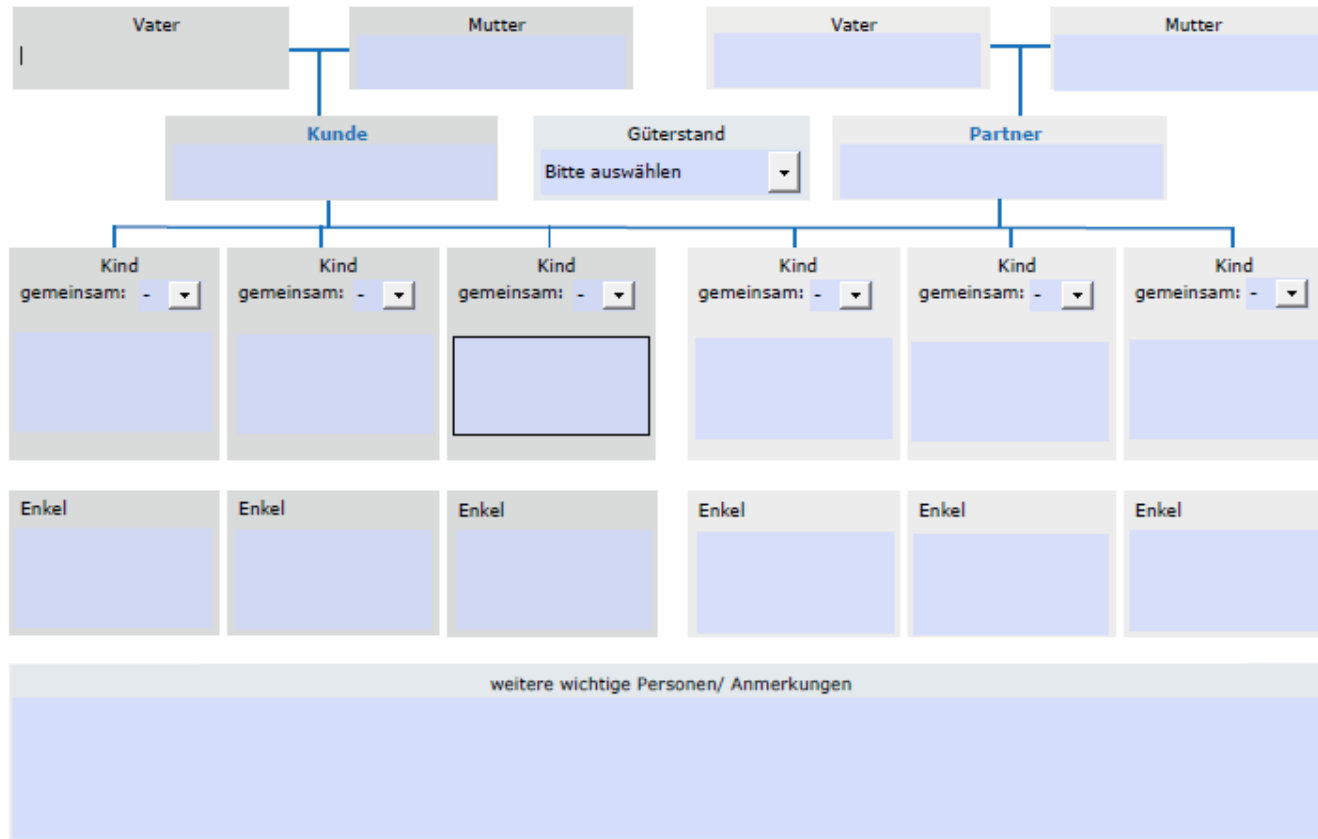
4

Testament

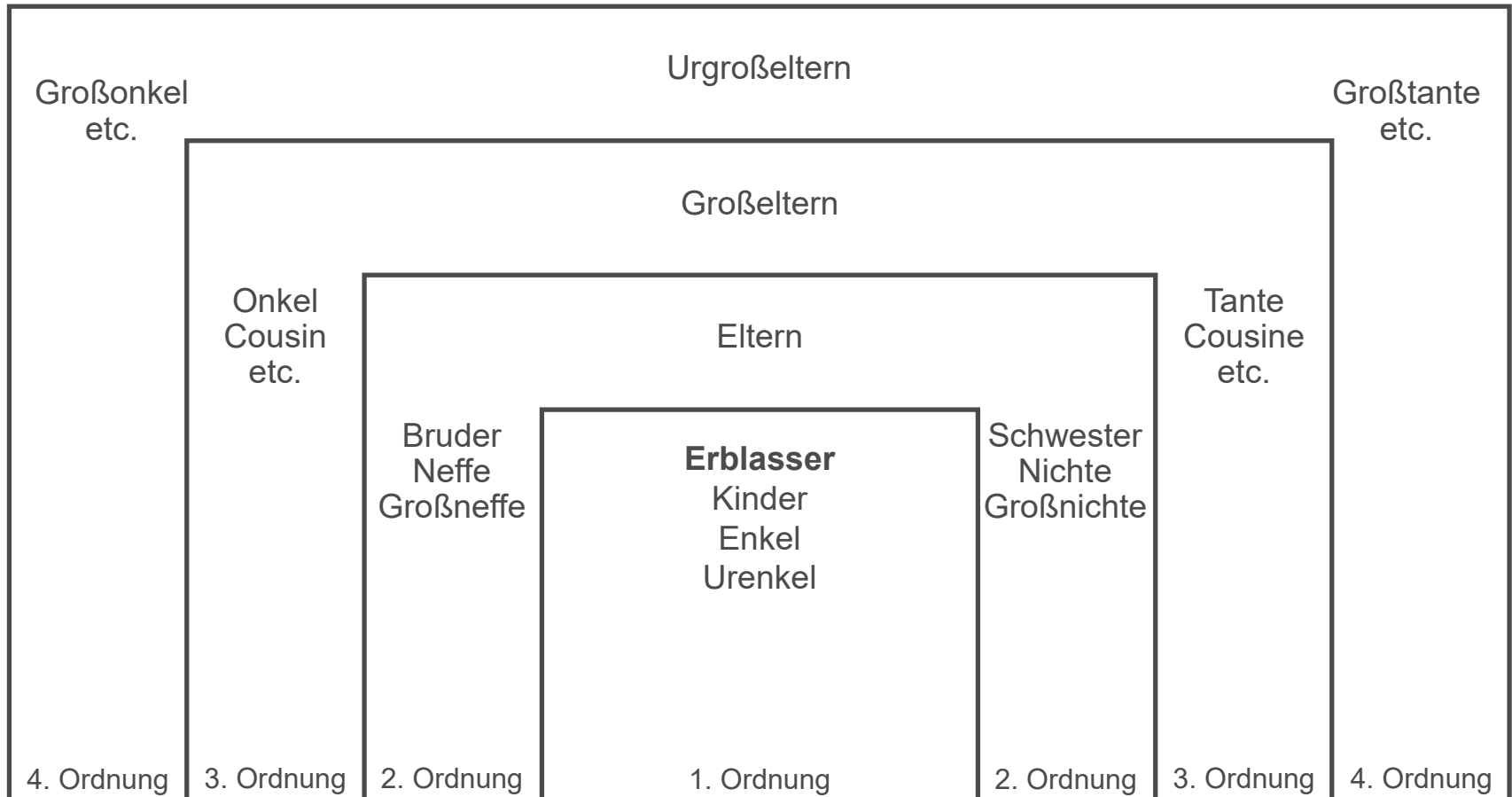
Der Generationenberater bespricht:

- Stimmt der eigene Wille mit dem Testament bzw. mit der gesetzlichen Erbfolge überein?
- Höhe der Pflichtteilsansprüche
- Erbschaftsteuer
- Wert der Wohnimmobilie fällt unter Umständen in die steuerliche Betrachtung
- Besonderheiten bei Patchwork, Singles und Kinderlosen
- Zielgerichtete Anlagen und Übertragungen sind außerhalb des Testaments möglich

Stammbaum



Gesetzliche Erbfolge



Erstellen Sie die folgenden acht Listen:

- Kunden älter 45 Jahre
- Alle ablaufenden Verträge größer 25.000 Euro – Ziel Wiederanlage mit WeitBlick
- Alle Kunden mit Rürup-Basisrentenverträgen, Fokus auf Selbstständigen und Firmenbesitzern
- Kunden mit Wohngebäude - bzw. Hausratversicherung mit höheren Versicherungssummen (wohlhabend)
- Kunden mit Haus- und Grundbesitzerhaftpflicht
- Kunden mit Kfz-Versicherung (Pkw in höherem Preissegment bzw. Luxusbereich)
- Kunden mit hohen BU-Absicherungen
- PKV-Voll-Kunden



Picken Sie sich nun die Rosinen heraus –
Ihr Potenzial für das nächste Modul!



Danke