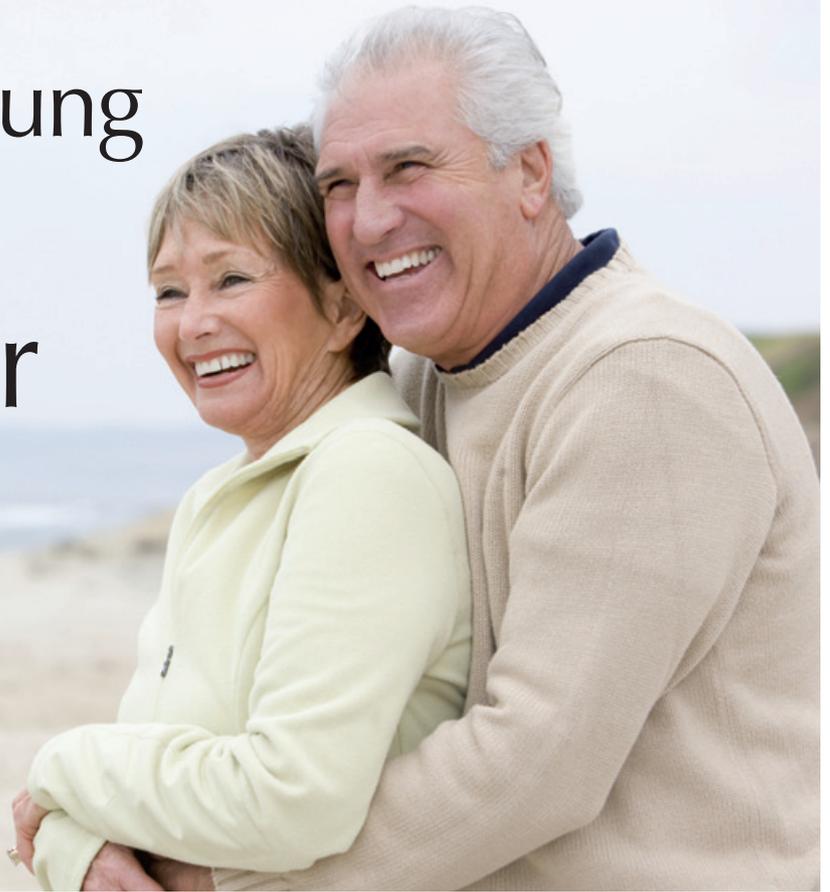


# Honorarberatung für Best Ager



*Finanzplanung ist immer auch Lebensplanung. Sorgenfrei und gut abgesichert in den Ruhestand gehen zu können, ist ein äußerst lohnenswertes Ziel. Viele Kunden sind daher auf der Suche nach einem Berater, dem sie auf diesem Feld wirklich vertrauen können. Der Honorarberater findet in der Spezialisierung auf diese Zielgruppe einen derzeit noch konkurrenzlos zukunftsweisenden Ansatz.*

Der „zweite Aufbruch“ – so bezeichnet der Trendforscher Matthias Horx die Lebensphase ab 50plus. In dem neuen Lebenskapitel wollen viele Menschen Neues ausprobieren und/oder Verpasstes nachholen. Auch die Neuregelung der Finanzen steht in dieser Lebensphase an. Beispielsweise ist das ausgezahlte Kapital einer Lebensversicherung neu anzulegen, ererbtes Vermögen zu investieren oder eine zusätzliche Altersvorsorge aufzubauen.

Für die Finanzdienstleistungsbranche sind daher die so genannten „Best Ager“ – dazu gehören die Frauen und Männer zwischen 50 und 69 Jahren – besonders lukrative Kunden, zumal die Best Ager inzwischen zu der stärksten Bevölkerungsgruppe in Deutschland zählen. Nach Angaben des Best-Age-Branchenreports „Finanzen“ der Bauer Media KG umfasst diese Gruppe zurzeit mehr als 19,3 Millionen Menschen.

## ■ Keine vollwertigen Kunden?

Diese Menschen vertrauten bis zum Beginn der Finanzkrise oftmals uneingeschränkt ihren Bankberatern – und wurden sehr schnell ein Opfer von wiederholten Falschberatungen. Denn in nicht wenigen Fällen hatten die Bankberater primär ihre eigene Provision im Kopf.

So wundert es nicht, dass immer mehr Best Ager ihrem Bankberater kritisch gegenüber stehen. Laut Erhebung des Vögele Instituts\* fühlen sich 62 Prozent der Best Ager von Banken nicht als vollwertige Kunden behandelt, 80 Prozent fordern eine Beratung, die klar und verständlich ist.

Selbst bei jahrelangen Kunden von Banken steigt die Wechselbereitschaft. Man wünscht sich einen Berater, der nicht nur sein Eigeninteresse oder das der Bank im Kopf hat, sondern der umfassend berät und

*„Da die bislang vordringliche Beschäftigung mit der Familienplanung und der Karriere bei den Best Ager in der Regel abgeschlossen ist, Hypotheken abbezahlt sind und die Kinder das Haus verlassen, heißt es jetzt, die Finanzen und Versicherungen nochmals genauestens zu überprüfen und einer gesamtheitlichen Betrachtung zu unterziehen.“*

neben der Sicherung des Einkommens im Alter auch Themen wie Gesundheit und Pflege sowie die Veränderung wichtiger Rahmenbedingungen, etwa die gesetzlichen Vorgaben oder die persönliche Wohnsituation berücksichtigt.

Denn da die bislang vordringliche Beschäftigung mit der Familienplanung und der Karriere bei den Best Ager in der Regel

**Der Inflation trotzen**

Die Sicherheit einer Anlage steht bei den meisten Mitgliedern der 50plus-Generation laut der Best-Age-Studie an erster Stelle. Daher haben über 68 Prozent dieser Haushalte ihr Geld auf dem Sparbuch angelegt. Viele sind sich aber gar nicht im Klaren, dass die vermeintliche Sicherheit dieser Anlage noch nicht einmal die Inflationsrate ausgleicht. Wer z.B. 10.000 € vom 01.01.1999 bis zum 31.12.2008( 10 Jahre) auf einem Sparbuch angelegt hatte, der erhielt eine Verzinsung von nur 1,06 Prozent. Zum Ausgleich der Inflation brauchte man aber für diesen Zeitraum schon mindestens 1,65 Prozent. Konservative Zinsanleger setzen daher besser auf ETF-Anleihen mit Inflationsschutz. Zum Coupon bekommen sie dann die jährliche Inflationsrate gutgeschrieben.

abgeschlossen ist, Hypotheken abbezahlt sind und die Kinder das Haus verlassen, heißt es jetzt, die Finanzen und Versicherungen nochmals genauestens zu überprüfen und einer gesamtheitlichen Betrachtung zu unterziehen.

Zentrale Fragen wie etwa „Reicht das Geld fürs Alter? Passen meine Wertpapiere auch heute noch zu mir? Wo lege ich frei werdendes Kapital, z.B. aus einer Lebensversicherung vernünftig wieder an? Wie schütze ich mein Vermögen in Wirtschaftskrisen? Inflation oder Deflation – wie kann ich mich als Anleger dagegen absichern? Wie kann ich eine sinnvolle Kapitalverrentung gestalten?“ haben jetzt oberste Priorität.

■ **Verkaufsorientierte Bank-„Beratung“**

Viele Berater und Verkäufer fokussieren sich gerne nur auf die Themen Rente und Geldanlage. Das sind zwar wichtige, aber eben nur zwei Aspekte der neuen Lebensphase. Eine erfolgreiche Beratung muss jedoch neben der Sicherung des Einkommens im Alter zwingend auch die Themen Gesundheit und Pflege berücksichtigen. Hinzu

kommt die Veränderung wichtiger Rahmenbedingungen, wie z.B. neue gesetzliche Vorgaben oder eine andere persönliche Wohnsituation. Nur auf der Basis eines umfassenden Beratungsansatzes lassen sich Empfehlungen aussprechen, die den Anforderungen der Best Ager gerecht werden.

Erhält ein Anleger aber tatsächlich das für ihn optimale Paket, wenn der Berater über den Verkauf der Produkte sein eigenes Einkommen bestreiten muss?

Die eingeschränkte Beratung in der Bank kostet ihn nur auf den ersten Blick nichts. Der Kunde zahlt hier indirekt; über offene und versteckte Produkt-Gebühren. Und: ohne Verkauf keine Gebühr. Folglich wird in Banken und Sparkassen verkaufsforientiert „beraten“.

■ **Die Alternative**

Ausschließlich honorarbasierte Beratungs- und Vermittlungsleistungen sind die deutliche Alternative für eine faire Kundenbeziehung.

Anhand der vom Mandanten vorgegebenen Kriterien entwickeln Honorarberater – absolut unabhängig von Produkthanbietern – ein abgestimmtes Gesamtkonzept für den Ruhestand. Ganz gleich, ob der Mandant sich vor dem oder bereits im Ruhestand befindet.

Der Honorarberater arbeitet dabei Hand in Hand mit Netzwerkpartnern sowie dem Steuerberater, Rechtsanwalt oder Notar des Mandanten. Nur so kann eine professionelle Beratung ihren Auftrag mandantengerecht und nachhaltig erfüllen.

Honorarberater werden wie Steuerberater oder Anwälte ausschließlich vom Kunden vergütet. Jegliche Vergütung von Dritten wird abgelehnt! Eventuelle Provisionen und „Kickbacks“ – dies sind Rückvergütungen eines Produkthanbieters an den Vertrieb – werden in voller Höhe an den Mandanten weitergegeben.

\* „Finanzverhalten der Best Ager – strategische Ansätze für Banken zur Kundenbindung und Neukundengewinnung der älteren Generation“, Studie 2008

Wir machen den Markt für Sie transparent.



Risiko & Vorsorge

Das Magazin für den qualifizierten Versicherungsmakler

Fachwissen pur.



■ **Autor**  
 Thomas Lau  
 Honorarberatung für Vorsorge und Vermögen  
 Thomas Lau ist Mitglied im Verbund Deutscher Honorarberater und Autor des Buches „Finanzielle Freiheit 48plus“, Campus Verlag.

■ **Kontakt**  
 Tel.: 0 24 05/41 25-20  
 zukunft@thomas-lau.de  
 www.thomas-lau.de