

Die Fachzeitschrift für Finanzprofis

proontra **proontra**



*Eine Generation in
der Überzahl*

Was sie will, welche Versicherungen sie
braucht und wie man sie überzeugt

Offene Immobilienfonds In der Krise geschlossen, nun wieder offen: die Folgen für Anleger

Fondsrenten Versicherer uneins: Was taugen die neuen Variable Annuities wirklich?

Berufsunfähigkeit Aufs Kleingedruckte sollten Sie achten. Die fiesen Klauseln der Versicherer



Hubert Fritsche (53)

Vertritt die Gruppe der jungen Best Ager zwischen 50 und 59 Jahren

- voll berufstätig
- sportlich aktiv und belastbar
- Internetaffin
- aufgeschlossen Neuem gegenüber
- Sorgen um Vermögensaufbau
- Kinder, die noch finanzielle Unterstützung benötigen

Karl-Heinz von Eich (65)

gehört zu den älteren Best Agern zwischen 60 und 69 Jahren

- genießt die freie Zeit
- engagiert sich ehrenamtlich
- ist wohlhabend und konsumfreudig
- spielt gern Golf und ist reiselustig
- erwartet weiteren Kapitalzufluss durch fällige Lebensversicherung
- plant Vorsorge für Enkelkinder





Ursula Hartwig (75)

Symbol für die Gruppe
der 70-Jährigen

- *Kultiviert und interessiert*
- *zieht sich ins Privatleben zurück*
- *ist immer noch leistungsfähig*
- *macht sich Gedanken über die Sicherung ihrer Autonomie*

Alles außer alt

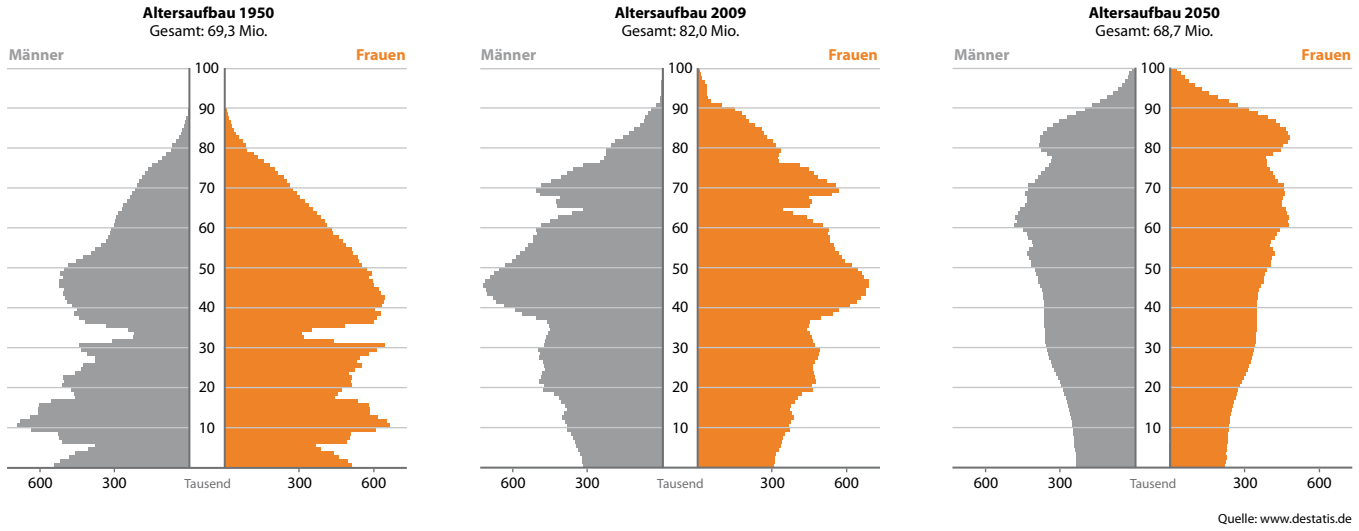
Die älter werdende Gesellschaft rückt immer stärker in den Fokus der Versicherer. Doch wer diese Zielgruppe pauschal berät, wird wenig Erfolg haben.

■ Deutschland altert. Zu wenige Junge, zu viele Alte. Das Problem des demografischen Wandels ist hinlänglich bekannt. Und da diese Tatsache nur schwer und wenn überhaupt nur sehr langfristig zu ändern ist, will nun jede Branche ihr Stück vom großen 50plus-Kuchen. Googelt man den Begriff „Generation 50plus“, geht es nicht um Kaffeefahrten, Seniorentreffen oder orthopädische Einrichtungen. Es geht vorrangig um Partnervermittlungen, Computerkurse, Fernsehsender oder Reiseportale, die ihr Geschäftsfeld auf die über 50-Jährigen ausgerichtet haben. Sogar ein eigener „Bundesverband 50plus“ wurde ins Leben gerufen, der unter anderem über einen umfangreichen Fragenkatalog ein Qualitätssiegel für Unternehmen vergibt, die eine entsprechend altersfreundliche Politik fahren. „Wir achten darauf, dass die Interessen der 50plus-Kunden hinsichtlich Unternehmensausrichtung, Produktpalette und Außendarstellung besonders im ▶



Von der Pyramide zum Trichter

2011 wird die Altersgruppe 50plus erstmalig den größten Bevölkerungsanteil stellen.



► Mittelpunkt stehen“, erklärt Vizepräsident Uwe-Matthias Müller den Verband.

Nahezu jeder Wirtschaftszweig erkennt mittlerweile das Potenzial der kommenden Übermacht unserer Gesellschaft. So auch die Finanzbranche. Klar, denn es gibt keine zukunftssicherere Zielgruppe als die „Ü50“. Rund 40 Prozent der Deutschen sind heute bereits älter als 50. Im Jahr 2050 werden es etwa 53 Prozent sein. Aber nicht nur dieser quantitative Aspekt macht die sogenannten Best Ager für Finanzdienstleister interessant. Gleichzeitig ist es die Bevölkerungsgruppe mit der höchsten Kaufkraft und den höchsten frei verfügbaren Einkommen. Jedem über 50-Jährigen stehen im Vergleich zum Bundesschnitt 200 Euro pro Monat mehr zur Verfügung. Hinzu kommt ihre ausgezeichnete Vermögenssituation. Laut einer 50plus-Studie des britischen Rentenversicherers Clerical Medical ist nur ein geringer Teil der Älteren von Altersarmut betroffen. 84 Prozent von ihnen geben an, keine Geldsorgen zu kennen.

„50plus ist nicht gleich 50plus“. Für diese Sorgenfreiheit gibt es eine Reihe von Wohlstandsgründen und gleichzeitig Ansätze für den Berater. Nummer eins: selbstständige Kinder. Nach Jahren der finanziellen Unterstützung für die Ausbildung der Nach-

kommen löst sich diese Abhängigkeit zunehmend. Die Kinder verdienen ihren Lebensunterhalt selbst und führen ihren eigenen Haushalt. Dieser monatliche Betrag war bislang fest verplant und erhöht nun das frei verfügbare Einkommen der Eltern. Grund Nummer zwei: abnehmende Kreditlasten. Wer sich in jungen Jahren zum Hausbau entschied, für den laufen nach 30-jähriger Baufinanzierung die letzten Kreditraten genau in der Lebensphase zwischen 50 und 60 Jahren aus. Auch diese Beträge stehen nun frei zur anderweitigen Verfügung. Grund Nummer drei: Erbschaften. Die über 50-Jährigen gehören zur Erbengeneration. Und das sowohl als Erblasser als auch als Erben. Zwischen 2001 und 2010 werden nach Angaben des Deutschen Instituts für Altersvorsorge (DIA) in Deutschland sagenhafte 2.000 Milliarden Euro vererbt. Davon fließen fast zwei Drittel direkt in die nächste Generation. Der Rest verbleibt zunächst beim Lebenspartner in derselben Altersgruppe. Der Ansatz der steueroptimierten Vermögensübertragung liegt daher auf der Hand. „Hinzu kommen 30 Milliarden Euro aus der Fälligkeit von Lebensversicherungsverträgen, die den über 50-Jährigen zufließen. Und das pro Jahr“, nennt Rudolf Bönsch, Versicherungsexperte und spezialisiert auf die Generation 50plus, den vierten

Grund. Vor allem für die letzten beiden Gründe sind die Finanzdienstleister gefragt, den Kunden hinsichtlich des enormen Potenzials einer Wiederanlage zu beraten. Um dies optimal durchführen zu können, sollte sich der Berater zunächst eines bewusst sein: „50plus ist nicht gleich 50plus. Eine pauschale Betrachtung dieser Zielgruppe ist unangebracht“, weiß Hans-Georg Pomper, Marketingexperte für die Generation 50plus. Auch Pomper differenziert ab 50 aufwärts unter anderem in drei altersbedingte Teilzielgruppen und verrät, wie der Berater den Zugang zu den heterogenen Best Agern erlangen kann (siehe Interview Seite 48).

Der Endspurt zur Rente. Da wäre zum einen die Gruppe der 50- bis 59-Jährigen. Zu ihr zählt auch Hubert Fritsche. Fritsche ist voll berufstätig. Er ist angestellt und arbeitet 40 Stunden pro Woche. Mit seinen 53 Jahren ist er sportlich sehr aktiv und körperlich gesund. So sieht auch seine Freizeitgestaltung aus. Montags stehen zwei Stunden Squash mit seinem Kollegen auf dem Plan, donnerstags joggt Fritsche mit seiner Frau um den nahegelegenen See im Park. Je nach Rundenanzahl kommen da bis zu zehn Kilometer zusammen. Letztes Jahr war das Ehepaar 14 Tage auf dem

Mountainbike in den Pyrenäen unterwegs. Fritsches buchte alles übers Internet. Nur am Strand zu liegen ist nichts für die beiden. Sie bevorzugen Aktivurlaub und sind interessiert an neuen Dingen. Auch die Studie von Clerical Medical unterstreicht diese zunehmende Aktivität der gesamten 50plus-Gruppe. „Die überwiegende Mehrheit der heute zwischen 50- und 70-Jährigen fühlt sich mental bis zu 15 Jahre jünger und verhält sich auch so“, heißt es in der Untersuchung.

Beim Blick auf die Finanzen erscheinen dennoch ein paar Sorgenfalten auf Fritsches Stirn. Im Schlusspurt bis zum Rentenbeginn macht er sich viele Gedanken darüber, wie er jetzt noch sinnvoll vorsorgen kann. Auch Versicherungsexperte Bönsch sieht die Zielgerade zum Wohlstand im Alter als einen Kernpunkt in dieser Lebensphase. Hinzu kommt, dass Fritsches jüngster Sohn noch studiert und auf die finanzielle Unterstützung der Eltern angewiesen ist.

Wohlhabend und entspannt. Diese Sorgen tangiert die zweite Teilgruppe, die 60- bis 69-Jährigen, nur noch marginal. Bei ihr steht der Genuss im Vordergrund. So ist auch Karl-Heinz von Eich ein Genießer. Der Hamburger feierte erst kürzlich seinen 65. Geburtstag. Bis zu seinem Ruhestand war er Stabsbootsmann bei der Marine. Jetzt engagiert er sich noch ehrenamtlich in einer Einrichtung für sozial schwache Jugendliche. von Eich genießt vor allem seinen finanziellen Wohlstand und die freie Zeit, die er hat. Diese verbringt er entweder mit

50plus-Studie der Clerical Medical

„Die überwiegende Mehrheit der heute zwischen 50- und 70-Jährigen fühlt sich mental bis zu 15 Jahre jünger und verhält sich auch so.“

seinen Enkelkindern oder aber auf dem Golfplatz, wo er immer noch akribisch an seinem Schwung arbeitet. Seine gute Rente wird im kommenden Jahr durch die Auszahlung seiner Lebensversicherung zusätzlich aufgestockt. Dann will er mit seiner Frau ein bisschen was von der Welt sehen. Kanada, Norwegen und den asiatischen Raum wollen sie erkunden. Ein Teil des Geldes soll flexibel angelegt werden, um spontane Wünsche finanzieren zu können. Auch für die Enkelkinder will er etwas zur Seite legen. Mit seiner Frau wohnt von Eich schon seit ein paar Jahren mietfrei im abbezahlten Eigenheim. Dort genießt er die Ruhe, sieht seine Enkel im Garten spielen oder gönnt sich eine gute Flasche Wein, ▶

Geldli.

Die erste Krankenzusatzversicherung mit Schadenfreiheitsrabatt macht mit kleinen Beiträgen nicht nur Ihre Kunden glücklich.



beauford.de

Wir setzen auf Sie, um unsere von Stiftung Warentest und Öko-Test ausgezeichneten und günstigen Leistungen an Mann, Frau und Familie zu bringen. Deshalb verzichten wir auf ein eigenes Vertriebsnetz: Und Sie können mit bester Schweizer Qualität viele Courtagen erzielen. Hört sich gut an? Dann schauen Sie sich die CSS mal genauer an: auf www.CSSversicherung.com



* Rang 1 wurde nicht vergeben



„Der 50plus-Kunde ist zentral für Empfehlungen“



Hans-Georg Pompe,
HANSGEORGPOMPE
Geschäftsführer

procontra: Jede Branche will ein Stück vom 50plus-Kuchen. Wie bekommt der Finanzberater seines?

Hans-Georg Pompe: Er muss sich, wie bei jeder anderen Zielgruppe auch, zunächst in die Motivlage dieser Menschen hineindenken und erkennen, wo man die Kunden abholen muss. Speziell diese Zielgruppe steht vor dem Problem der hohen Austauschbarkeit von Produkten und Dienstleistungen. Berater, die kompetent und vor allem einfach durch diese Angebotswelt führen, werden am ehesten eine Vertrauensbasis bilden können.

procontra: Sie beraten Unternehmen, wie sie ihr Marketing auf die 50plus-Gruppe ausrichten können. Wo haben die Finanzdienstleister noch Nachholbedarf?

Pompe: Sie versagen meist in der Kundenbeziehung und weniger aufgrund ihrer fachlichen Kompetenz. Finanzgeschäfte werden überwiegend auf der emotionalen Ebene abgeschlossen. Das heißt, die Beziehungsebene, also Sympathie und Antipathie, entscheidet letztlich über Erfolg und Misserfolg.

procontra: Aber Sympathie und eine einfache klare Beratung sind noch keine altersspezifischen Ansätze. Warum sind sie bei dieser Zielgruppe so wichtig?

Pompe: Das stimmt. Aber diese Zielgruppe ist schon aufgrund ihrer Lebenserfahrung viel anspruchsvoller als jüngere Beratungskunden. Sie weiß genau, was sie erwarten kann und was nicht. Sie reagiert daher auch wesentlich sensibler

auf eine unpassende Ansprache, eine unnötig komplizierte Beratung oder eine vernachlässigte Betreuung. Der Unterschied zu jüngeren Kundengruppen liegt in der Bereitschaft, aufgrund fehlender Leistungen die Konsequenzen zu ziehen. Ein 50plus-Kunde lässt sich so etwas nicht lange bieten. Berater, die die hohen Erwartungen also nicht erfüllen können, verlieren einen älteren Kunden viel schneller als einen jüngeren.

procontra: Und welches Potenzial steckt in einem gewonnenen 50plus-Kunden?

Pompe: Der Berater gewinnt einen sehr wertvollen Multiplikator. Menschen in den Fünfigern haben meist selbst Kinder und schon Enkelkinder. Darüber hinaus noch eigene Eltern und Schwiegereltern. Der 50plus-Kunde ist also ein ganz zentraler Kunde für das Empfehlungs-

wiederum bei allen anderen Zielgruppen, wird aber von der 50plus-Gruppe viel mehr honoriert beziehungsweise abgestraft, falls diese Art der Betreuung vernachlässigt wird.

procontra: Wie kann das in der Praxis aussehen?

Pompe: Zum Beispiel über regelmäßige Events. Dafür sucht man zunächst große Schnittmengen innerhalb der Kundeninteressen. Das kann die Affinität zu Italien, etwa aufgrund von Urlauben, oder auch zu speziellen Weinen sein. Dazu kann das Beratungsunternehmen dann einen Themenabend, eventuell eine Weinverkostung, organisieren und diese Kundengruppe dazu einladen. Eine solche Bestandspflege wird von den meisten Unternehmen immer noch vernachlässigt, da sie ihr Augenmerk nur auf die Neukundengewinnung legen. Dabei wäre die Wertschätzung der Stammkunden enorm. Und je mehr solcher finanzfernen Informationen der Berater über seine Kunden hat, desto mehr Möglichkeiten hat er auch in der Gestaltung der Kundenbetreuung.

procontra: Und was macht der Berater, der noch keinen entsprechenden Bestand hat, aber den Zugang zur Kundengruppe 50plus gewinnen will?

Pompe: Der hat seinen Kundenschwerpunkt dann eventuell in der Gruppe der 30-Jährigen. Das heißt, die Eltern der Kunden sind um die 50 Jahre und älter. Und da liegt die Verbindung. Auch hier muss zunächst der Bestandskunde vom Berater begeistert sein. Die potenzielle Empfehlungsrichtung, vom Kind hin zum Elternteil, wird naturgemäß immer etwas skeptischer empfangen als andersherum. Gerade bei solch sensiblen Themen rund um die Finanzen. Daher sollte sich der Berater auf die Besonderheiten der möglichen neuen Kundengruppe hinsichtlich ihrer Ansprüche ganz besonders einstellen. ○



Hans-Georg Pompe (51) ist Inhaber der Unternehmensberatung „HANSGEORGPOMPE – Marketing für begeisterte Kunden 50plus“. Seine Erfahrungen mit der lukrativen Zielgruppe hat der Referent und Trainer in seinem Buch „Marktmacht 50plus“ zusammengetragen. Infos unter www.pompe-marketing.com.

marketing. Ist er von etwas überzeugt, in dem Fall von seinem Berater, dann wird er ihn auch weiterempfehlen.

procontra: Sie sprachen von einer vernachlässigten Betreuung. Worauf sollten Berater dabei achten?

Pompe: Sie müssen auch die restlichen Themenwelten der Kunden besetzen. Das bedeutet, Kunden, die gern reisen, segeln oder ins Theater gehen, sollte man auch auf diesem Wege ansprechen und sie nicht nur über die Finanzschiene abholen. So baut man eine emotionale Bindung auf. Das hilft sicherlich auch

► die er aus seinem letzten Mosel-Urlaub mitgebracht hat.

Eigene Autonomie im Vordergrund. In fünf Jahren gehört von Eich dann zur dritten Gruppe, der bereits Ursula Hartwig angehört. Die 75-jährige ist eine leidenschaftliche Operngängerin. Im September wird sie sich einen langen Traum erfüllen und in der Wiener Staatsoper ihrem Lieblingswerk, Gioachino Rossinis „Der Barbier von Sevilla“, beiwohnen. Daheim besucht sie mit ihrer Freundin Ilse gelegentlich eine Kunstgalerie. In ihrer Heimat Berlin haben sie zwar jede Menge Möglichkeiten dazu. Doch die Besuche sind seltener geworden. Laut Clerical Medical ziehen sich die Menschen der Lebensphase ab 75 Jahren mehr in ihr Privatleben zurück und die Finanzierung von Pflegepersonal oder Hilfen im Haushalt gewinnt eine immer größere Bedeutung. Obwohl Hartwig noch immer rüstig ist, will auch sie diese Angelegenheiten geklärt wissen. Mit ihrem Berater, der sie mittlerweile seit über 40 Jahren betreut und schon zu Lebzeiten ihres Mannes zu einem guten Freund der Familie geworden ist, hat sie schon einen Termin vereinbart.

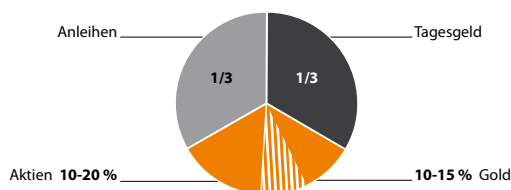
Versicherer erkennen Potenzial. Auch bei den Assekuranzen geraten die Best Ager zunehmend in den Blickpunkt der Produktgestaltung. Durchforstet man die Internetseiten der Versicherer, so stößt man bei nahezu allen Anbietern auf Produktpakete mit Namenszusätzen wie „Golden Age“, „50aktiv“ oder „Vital-plus“. „Früher richtete man sich lediglich mit einer Sterbegeldversicherung an die älteren Kunden. Heute versucht der gesamte Markt mit spezifischen Leistungen in allen Sparten die 50plus-Gruppe anzusprechen“, blickt Jens Tilsner, Produktmanager der Generali, auf den Status quo der Branche. Für Versicherungsexperte Bönsch machen diese altersspezifischen Leistungen nicht immer Sinn: „Besonders im Sachversicherungsbereich wird krampfhaft versucht eine besondere Risikosituation im Alter darzustellen.“ Als Beispiel nennt Bönsch den Diebstahl aus Praxisräumen, Zugabteilen und Schiffskabinen, der bei einigen „Senioren“-Hausratpolicen mitversichert ist. Begründung der Versicherer: Ältere Leute sind öfter beim Arzt, reisen überwiegend mit der Bahn und bilden die Mehrzahl auf Kreuzfahrtschiffen. Ob durch diese Zusatzleistungen gleich ein Seniorentarif entsteht und die



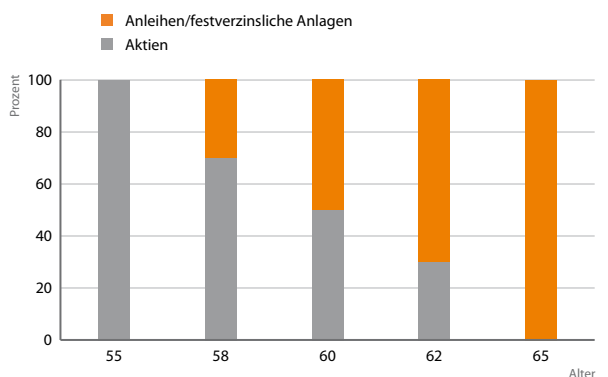
Alter hoch – Aktien runter

Kurz vorm Ruhestand sollte die Ernte eingefahren sein.

Das optimale Depot ab 50



Stufenplan für Umschichtung



Quelle: DIA-Umfrage März 09, Quirin Bank

Wahrscheinlichkeit an diesen Orten bestohlen zu werden einen solchen Tarif erfordert, sei dahingestellt. Für Bönsch beruhen diese Leistungsmerkmale lediglich auf einer subjektiven Wahrnehmung von Risiken. „Es geht um angepasste Leistungen an die je-

Rudolf Bönsch, Versicherungsexperte

„30 Milliarden Euro werden aus Lebensversicherungsverträgen, die den über 50-Jährigen zufließen, fällig. Und das pro Jahr.“

weilige Lebenssituation“, hält Gerald Herde von der IDEAL dagegen. Sein Unternehmen hat sich komplett der älteren Zielgruppe ab 50 verschrieben. In Ausnahmefällen gilt auch ein Mindestalter von 40 Jahren. Jünger geht aber nicht.

Bönsch fasst die drei Kernthemen, die die Generation 50plus im Wesentlichen beschäftigen, zusammen: „Zum einen ist da ►



Die günstigsten Tarife

Über diese Policen bekommen Sie einen Fuß in die 50plus-Tür. Die Unterschiede sind zwischen den 50ern und 60ern besonders markant.

Hubert Fritsche (53)		Karl-Heinz von Eich (65)		Ursula Hartwig (75)	
	ASKUMA HR IDEAL Exklusiv 152,07 € (inkl. Fahrradabsicherung 750,00 €)		Volkswahl Bund HR Komfort60Plus 112,57 € (ohne Fahrradabsicherung)		Volkswahl Bund HR Komfort60Plus 112,57 € (ohne Fahrradabsicherung)
	Asstel Plus mit Kind 67,31 €		Haftpflichtkasse Darmstadt Vario Senioren 38,08 €		Haftpflichtkasse Darmstadt Vario Senioren 38,08 €
	Domcura - Tarif 02.2008 225,02 € (PR, VR, AR)		Auxilia - Tarif 01/2007 196,00 € (PR, VR)		VHV - NRV 2007 Plus ab 50 136,14 € (PR)
	Continentale - PTK 66,10 €		Continentale - PTK 128,65 €		Continentale - PTK 355,95 €
	Itzehoer 11,21 €		LV 1871/Münchener Begräbnisverein 17,01 €		LV 1871/Münchener Begräbnisverein 17,01 €
	Janitos - Basic 46,71 €		DOMCURA - Unfall 54,74 €		DOMCURA - Unfall 54,74 €

Sparte	Altersspezifische Zusatzleistungen/Besonderheiten	Berechnungsgrundlage
Hausratsversicherung Beitrag p.a.	<ul style="list-style-type: none"> • Trickbetrug an der Haustür • Diebstahl aus Zugabeil, Praxisräumen und Schiffskabinen • Handtaschenrickdiebstahl 	VS 60.000 €, Mehrfamilienhaus Berlin-Mitte, 100m ² , keine SB
Haftpflichtversicherung Beitrag p.a.	<ul style="list-style-type: none"> • deliktunfähige Kinder während der Aufsichtspflicht mitversichert • Ehrenamtliche Tätigkeiten 	Personen-, Sach-, Vermögensschäden min. 1 Mio. €, Forderungsausfall, Ausland min. 6 Monate, keine SB
Rechtsschutz Beitrag p.a.	<ul style="list-style-type: none"> • Beratung Erbrecht, Patientenverfügung, Testament • mobiler Anwalt (Beratung zu Haus oder auch im Krankenhaus) 	unbegrenzte Deckungssumme, min. 50.000 € Strafkautions, keine SB
Pflegetagegeld Beitrag p.m.	<ul style="list-style-type: none"> • Leistungen bereits ab ambulanter Pflege • je nach Anbieter unterschiedliche Höchstaufnahmealter • Pflegeleistungen auch außerhalb Deutschlands 	Erstattung von 50 €/ Tag bereits ab Pflegestufe I, Wartezeiterlass
Sterbegeldversicherung Beitrag p.m.	<ul style="list-style-type: none"> • Aufnahme mitunter bis 85 Jahren möglich • unterschiedliche Wartezeiten • auch ohne Gesundheitsprüfung möglich 	2.500 € Versicherungssumme, keine Gesundheitsfragen, 100% Todesfall-schutz nach max. 1 Jahr*
Unfallversicherung Beitrag p.m.	<ul style="list-style-type: none"> • Oberschenkelhals- und Armbruch • Bewusstseinsstörungen • Assistenzleistungen (Haushaltshilfe, Botengänge f. Arzneimittel etc.) 	50.000 € Grundsumme, min. 250% Progression, Sofort-, Bergungs-, Todesfall-, Kurkosten sowie kosmetische OP min. 5.000 €

Quelle: softfair SUH Lotse + PKV Lotse 2.0 *Vergleich mit comfortplan.de

► die Zielgerade zum Wohlstand, vor allem für die jüngsten Best Ager. Zum zweiten die Wiederanlage von fälligen Vermögenswerten, meist bei Ruheständler, und schließlich die Hinterbliebenen- bzw. eigene Pflegevorsorge bei den ältesten Kunden.“

Beratungsansätze für jede Gruppe. So lassen sich auch die Vermögenssorgen von Hubert Fritsche noch beseitigen. Sicherlich sollte er nicht mehr das ganz große Risiko eingehen und eher über Anlageformen mit Kapitalgarantie aufgeklärt werden. Legt er monatlich 100 Euro zu konservativen

5 Prozent an, häuft auch er noch rund 25.000 Euro bis zum Rentenbeginn an. Lebensversicherungen, je nach Risikoneigung auch fondsgebunden, bieten da die optimale Lösung. Bei Fritsche betrüge die Laufzeit 14 Jahre und der Auszahlungszeitpunkt läge nach dem 60. Lebensjahr. Das würde bedeuten, die Erträge müssten nur zur Hälfte versteuert werden.

Generell empfiehlt es sich, die Aktienquote mit zunehmendem Alter herunterzufahren (siehe Grafik). Sie sollte nach Angaben des Deutschen Instituts für Altersvorsorge (DIA) im Fall von Karl-Heinz von

Eich bereits bei 0 Prozent liegen. Da von Eich ohnehin Wert auf Liquidität legt, sind Anlagen mit festem Zins, wie etwa Festgeld mit kurzen Laufzeiten oder ein noch flexibleres Tagesgeldkonto, die sicherste Lösung. Seine Pläne hinsichtlich der Enkelvorsorge sind sehr gewissenhaft nachzufragen. Die Anbieter kombinieren Vermögensaufbau für die Kleinsten oft mit zusätzlichen Leistungen wie Unfall- oder Berufsunfähigkeitsversicherung. Regelmäßig betont der Verbraucherschutz, jene Kombinationen seien unnötig teuer und Kapitalaufbau von der Absicherung gesundheitlicher Risiken

Heute klassische und morgen Fondsrente?
Die RenteGarant von Delta Lloyd macht's möglich.




zu trennen. Um dem Enkel eine Freude zur Volljährigkeit zu machen, kann von Euch zum Beispiel eine fondsgebundene Lebensversicherung mit 100-prozentigem Aktienanteil auf dieses Endalter datieren.

„Mit zunehmenden Alter steigt auch die Affinität zur Pflegeversicherung“, nennt Herde von der IDEAL das wichtigste Thema und Produkt der Assekuranzen in Bezug auf die ältere Zielgruppe. Auch wenn eine Vorsorge, gemessen am Beitrag, bereits in jungen Jahren sinnvoller wäre, steigt das Interesse an der Sicherung der eigenen Selbstständigkeit erst im hohen Alter. Neben dieser Absicherung möchte Ursula Hartwig auch das gern verdrängte Thema ihres Ablebens vorsorglich klären. Ein sensibles Thema von emotionaler Bedeutung, meint Bönsch, das dennoch zu einer ganzheitlichen Beratung gehöre. Eine Sterbegeldversicherung kann noch je nach Anbieter mit 85 Jahren abgeschlossen werden. Eine feste Summe, beispielsweise 3.000

Jens Tilsner, Generali

„Heute versucht der gesamte Markt mit spezifischen Leistungen in allen Sparten die 50plus-Gruppe anzusprechen.“

Euro, wird dann im Todesfall ausgezahlt und soll die Kosten der Beisetzung tragen. Als Erweiterung bieten einige Versicherer die Bestattungsvorsorge an. Neben dem Betrag aus der Sterbegeldversicherung können hier im Vorfeld mit einem festen Bestatter sämtliche Wünsche besprochen werden. In beiden Fällen bleibt den Hinterbliebenen die finanzielle Belastung erspart.

Für den Berater erschließt sich mit der wachsenden 50plus-Gruppe ein vielseitiges und attraktives Beratungspotenzial. Vermögensaufbau und -sicherung spielen ebenso eine Rolle wie die Absicherung biometrischer Risiken oder die Hinterbliebenenvorsorge. Wer diese individuellen Bedürfnisse erkennt und sich darauf einstellt, dass die Alten von heute alles sind, aber nicht einfach nur alt, der wird diese anspruchsvolle Zielgruppe erfolgreich beraten können. Wer darüber hinaus auch eine altersgerechte Kundenansprache und -betreuung berücksichtigt, den wird der begeisterte 50plus-Kunde auch noch weiterempfehlen.  mh

Bieten Sie Ihren Kunden die Chance, ihren Rententarif jederzeit zu wechseln.

Mit der RenteGarant bietet Delta Lloyd ein einzigartiges Rentenmodell, bei dem Ihre Kunden ihre Anlageentscheidung jederzeit korrigieren können. Damit haben sie auch noch nach Jahren die Möglichkeit, die Anlagestrategie an die Gegebenheiten der Finanzmärkte und an ihre persönliche Situation anzupassen. So können Ihre Kunden auch während der Laufzeit zum Beispiel von einer klassischen Rente in eine Fondsrente oder in eine Basisrente wechseln.

Das flexible neue Rentenmodell von Delta Lloyd

Weitere Informationen unter www.rente-ernten.de