

Warum Ruhestandsplanung in der Generation E(rfahrung)?

Beratungsfeld Ruhestandsplanung

Kunden der Zielgruppe 50+ sind an Bedarf und damit Wichtigkeit kaum zu schlagen

Für den Berater bieten Kunden der Zielgruppe 50+ (Generation E) und der Beratungsansatz Ruhestandsplanung ein wichtiges neues Beratungsfeld. Denn an der demografischen Entwicklung kommt niemand mehr vorbei. Der demografische Wandel hat weitreichende Konsequenzen in allen Bereichen unseres Lebens. Es gibt ca. 1 Mio. neue Ruheständler pro Jahr, bis 2020 werden insgesamt ca. 11 Mio. Bürger neu in die Altersgruppe über 50 Jahre eintreten.

Mega-Trend: Demografischer Wandel	Bedarf: Kunde 50+/Generation E
<ul style="list-style-type: none"> • Bevölkerung altert dramatisch • Lebenserwartung steigt weiter • Vermögensanteil 75 % = 2 Billionen „böses Vermögen“ • Kaufkraft 50 % = jeder 2. Euro wird von Bürgern 50+ ausgegeben 	<ul style="list-style-type: none"> • über 90 % konzeptionell unberaten • nur 30 % glauben, Situation im Ruhestand zu kennen – brauchen Unterstützung • < 20 % rechtliche Störfaktoren geklärt • ca. 30 % haben Testament - 2/3 davon fehlerhaft
<p>Bevölkerungsanteil 50+ heute 43 % - wachsend auf über 50 % bis 2040</p>	<p>2-4 Mio. interessante Haushalte 50++</p>

Die **Generation E ist somit eine wachsende und attraktive Kundengruppe**. Durch ihre Lebenssituation und Lebenserfahrung hat diese Kundengruppe jedoch auch besondere Anforderungen, Erwartungen und Eigenarten. Dazu kommt: Erfahrungen aus der Altersvorsorgeberatung sind nur begrenzt übertragbar. Für ein eigenes erfolgreiches Beratungsfeld Ruhestandsplanung benötigt man als Berater - neben besonderen Fachkenntnissen - vor allem genaue Kenntnisse über die Kunden der Generation E und passende Beratungs- und Gesprächskonzepte.

Beratungsfeld Ruhestandsplanung

Überblick

Für Berater bieten sich umfangreiche Möglichkeiten im Beratungsfeld Ruhestandsplanung

Die Themen beginnen bei einer umfassenden Nutzung des evtl. unberatener Bestandes, d. h. unberatener Kunden. **Die einzelnen Ausprägungen sind natürlich abhängig davon, um welchen Berater (mit welchem Fokus) es sich handelt.** „Versicherungsaffine“ Makler haben im Vergleich zu eher „investmentaffinen“ Beratern der Bank oder Vermögensberatern eine andere „Landkarte“. Für alle ist das Thema aber gleich wichtig. Die Kunden wiederum haben eine ganzheitliche Bedarfssituation und trennen nicht nach aufsichtsrechtlichen Erlaubnissen. Ein qualifiziertes Netzwerk ist daher unabdingbar!

Diversifikation

- Beratung in **allen Kundengruppen**, auch in den neuen und stark wachsenden
- **Ganzheitlicher** aufgestellt
- Neue **Wertschöpfung** mit neuen zufriedenen Kunden

= Neue Lösungen für neue Kunden
= Die Kundengruppe der Zukunft

Beratung

- Vollständige Nutzung aller Zielgruppen des **Bestandes**
- Verständnis für die Zielgruppe und deren Ansprache und dadurch **Bedarfsdeckung** in dieser Zielgruppe
- Mehr Kunden in die wichtige **Beratung** bekommen

= Bessere Nutzung schon heute existenter Kunden und deren Bedarfssituation (Einkommens- und Vermögensstrategie)

Bindung

- **Neue Bedarfswelder** in der Beratung
- **Mehr Bedarfslösung** beim Kunden
- Konzeptionelle Beratung erhöht **Wertschätzung und Mehrwert** beim Kunden

= Ziel ist eine langfristige und erfolgreiche Kundenbindung
= Mehr Empfehlungen und damit mehr beratene Kunden

Berater haben 20-100 % ihres Bestandes und üblicherweise unter 10 % ihrer Beratungsaktivitäten in dieser Zielgruppe – Kunden haben Bedarf!

Beratungsfeld Ruhestandsplanung

Überblick

Die erfolgreiche Umsetzung im Beratungsfeld erfolgt in mehreren Blöcken und teilt sich in berater- und kundenzentrierte Themen

Die **beraterzentrierten Themen** sind hauptsächlich Themen aus dem Bereich Ausbildung, Training und Handwerkszeug:

- Ausbildung (evtl. IHK und FH)
- Positionierung als Ruhestandsexperte
- Regionalmarketing
- Netzwerkmarketing

Die **kundenzentrierten Themen** sind hauptsächlich Themen aus dem Bereich bedarfsgerechter Lösungen, Mehrwerte und Zugang:

- Konzeption und Lösungen
- Zugang
- Bestandsaktivierung
- Veranstaltungen

Berater-Entwicklungsprogramm

Ausbildung

Training

Diverse Ausbildungen und Trainingsprogramme sowie Workshops

Positionierung

Experte durch Regional- und Netzwerkmarketing

Beratungsansatz

Prozess Inhalt

Prozess, Struktur und Inhalte des Beratungsansatzes

Beratungssoftware

Ruhestandswerkzeuge wie Ruhestands-Check-Up, Software etc.

Kunden-Bedarfsdeckungsprogramm

Lösungen

Produkte

Bedarfsgerechte Konzepte basierend auf Kundensituation

Mehrwerte

Zusatzlösungen für z. B. rechtliche Störfaktoren und Serviceleistungen

Kundenzugang und Ansprache

Bestandsaktionen

Aktivierung durch Selektion, Kommunikation etc.

Neukundenakquise

Neukundengewinnung durch On- und Offline Aktivitäten, z. B. Events

Beratungsfeld Ruhestandsplanung

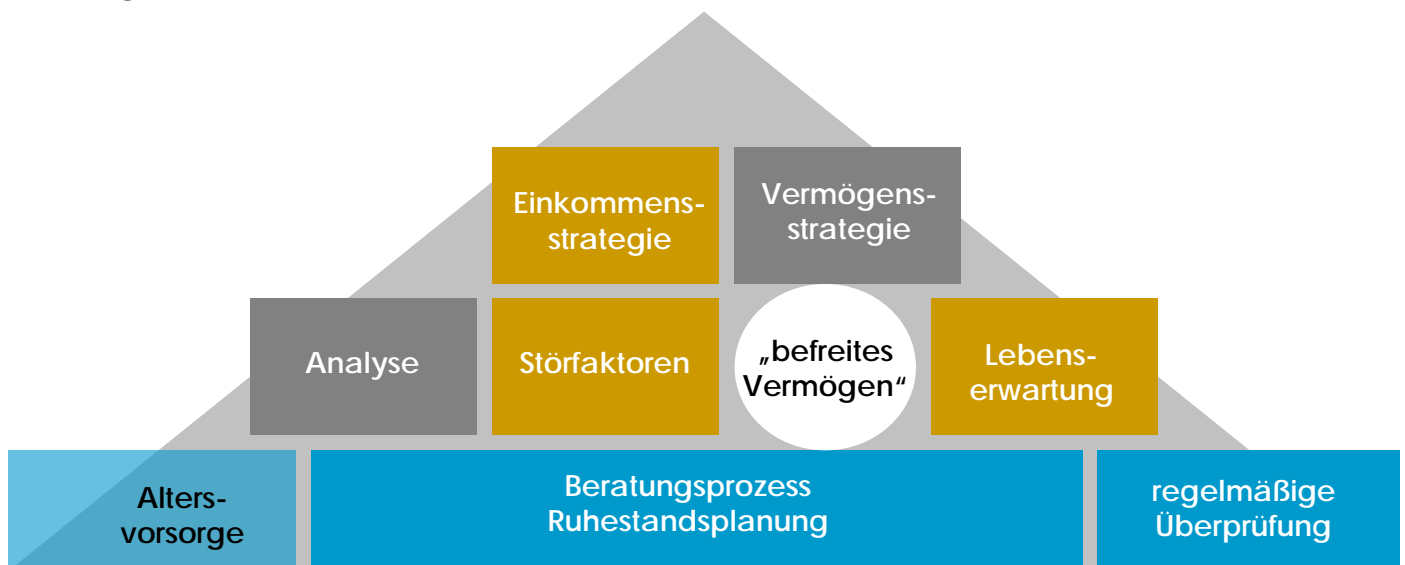
Überblick

Kontrolle gewinnen und Entscheidungsmöglichkeiten haben. Bei der Ruhestandsplanung geht es unter anderem um:

- Erarbeitung eines **ganzheitlichen Finanzkonzeptes** für den Ruhestand
- Prognose der möglichen Entwicklung
- Aufzeigen von **Handlungsoptionen**: Vorschlag zur Optimierung auf Basis der individuellen Bedarfssituation

Das oberste Ziel eines jeden Ruhestandskonzeptes ist die „Sicherung der Liquidität“ in der Höhe, dass die Lebenshaltungskosten auf Dauer (von jetzt“ bis zum „Lebensende“) gesichert sind. Ein Prozess für finanzielle Freiheit in jedem Alter: **Ruhig schlafen können!**

Beratungsansatz und Kernthemen



- **Störfaktoren klären**: Überprüfung der Vorsorge, Verfügungen und Vollmachten und Nachlassplanung bzw. Testament
- **Pflege**: Vermögensschutz und Vorsorge
- Daraus resultiert das **„befreite Vermögen“**
- **Lebenserwartung**: „Rechnen Sie mit einem langen Leben“
- **Einkommensstrategie im Ruhestand**, d. h. Sicherung des Lebensstandards und des Konsums
- Lebenslang garantiertes Einkommen durch **moderne Rentenversicherungen**

Beratungsfeld Ruhestandsplanung

Überblick

Kunden mit Beratungsbedarf finden?

Die Ruhestandsplanung in der Zielgruppe Generation E bietet einige Möglichkeiten, die wir hier kurz beleuchten wollen:

Bestandsmanagement	Neukundenmarketing
<ul style="list-style-type: none">• Nutzung des meist vorhandenen Bestandes• Genaue Analyse und Selektion der relevanten Zielgruppen• Kundenveranstaltungen als Kontakt- und Informationsmittel	<ul style="list-style-type: none">• Veranstaltungen als Informationsmittel• Nutzung von Netzwerken und Kooperationen• Empfehlungen

Jeder Berater ist anders und benötigt unterschiedliche Themen, um die nötige Beratung durchzuführen und zufriedene Kunden zu bekommen:

- Erhöhung des Sicherheitsgefühls des Kunden durch **Klärung von Störfaktoren**
- **Ganzheitlicher und konzeptioneller Beratungsansatz** erhöht Mehrwert und somit Wertschätzung
- **Neue Beratungsbereiche** (z. B. Einkommenssicherung) führen zu neuen Lösungen

Kurz: Umfassender und bedarfsorientierter Beratungsansatz mit zufriedenen Kunden