

Inhaltsverzeichnis

Vorwort und Danksagung	v
Abschnitt 1: Einleitung und Opportunität	1
1 Einleitung: Die Opportunität der Ruhestandsplanung	3
1.1 Finanzvorsorge in einer Gesellschaft des langen Lebens	4
1.2 Einstieg in das Thema Ruhestandsplanung	6
1.3 Einige Definitionen der Themenwelt „Ruhestandsplanung“	8
1.3.1 Zielgruppe: Private Kunden und Haushalte über 50	8
1.3.2 Warum 50plus? Warum nicht 55plus oder 60plus?	9
1.3.3 Ist der Begriff „Ruhestandsplanung“ richtig?	10
1.3.4 Ein kleiner Exkurs zur potentiellen Namensgebung der Zielgruppe 50plus	10
1.4 Ruhestandsplanung „wissenschaftlich“	12
1.4.1 Lebenszyklustheorie	12
1.4.2 Die Lebensbiografien verändern sich	14
1.5 Opportunität: Der Mega-Trend demografischer Wandel und die Vermögenssituation in Deutschland	15
1.5.1 Demografie und demografischer Wandel	15
1.5.2 Vermögenssituation	19
1.6 Beratungsbedarf in der Zielgruppe 50plus	23
1.6.1 Welche Opportunitäten gibt es in der Zielgruppe 50plus?	24
1.6.2 Welchen Bedarf, welche Lösungen und Geschäftsmodelle gibt es? ..	25
1.7 Zusammenfassung	27
Abschnitt 2: Geschichte und Status	29
2 Ruhestandsplanung: Geschichte und Status	31
2.1 Exkurs: Zielgruppenmarketing	32
2.1.1 Marketing	32
2.1.2 Zielgruppenfokus	33
2.2 Geschichte der „Ruhestandsplanung“ und verwandter Themen in Deutschland	36
2.2.1 Phase 0: Kölnische Rück 1991	37
2.2.2 Phase 1: Mitte/Ende der 1990er Jahre – Senioren-Produkte	38

2.2.3	Phase 2: Um das Jahr 2006 – Zielgruppe 50plus	38
2.2.4	Phase 3: Ab etwa 2012 – Ruhestandsplanung und Generationenberatung	41
2.3	Aktivitäten „50plus“ und „Ruhestandsplanung“ heute	42
2.3.1	Grundsätzliche Aktivitäten im Markt (nicht Finanzvorsorge-spezifisch)	42
2.3.2	Regierungsaktivitäten zur Zielgruppe	43
2.3.3	Plattformen und Netzwerke „50plus“	43
2.3.4	Interessante (und evtl. vorbildliche) Entwicklungen im Ausland	45
2.3.5	Aktivitäten in der Finanzvorsorgeindustrie	46
2.4	Produktanbieter im Markt der „Ruhestandsplanung“ heute	48
2.4.1	Banken, Volksbanken und Sparkassen	48
2.4.2	Investmentgesellschaft	49
2.4.3	Versicherungen – mit häufig produkttechnischem Fokus	50
2.4.4	Vertriebliche Ausrichtung Ruhestandsplanung und Zielgruppe 50plus	51
2.5	(Finanzielle) Ruhestandsplanung heute – Status quo	52
2.5.1	Welche Begriffe findet man im Markt?	53
2.5.2	Wo stehen die Zielgruppe und Ruhestandsplanung im Markt heute?	53
2.5.3	Was bedeutet diese Analyse für Kunden in der Zielgruppe 50plus?	55
2.6	Warum die Zurückhaltung der Finanzvorsorgebranche	56
2.7	Zusammenfassung	56
Abschnitt 3: Zielgruppe		59
3	Generation Erfahrung: Die Zielgruppe 50plus	61
3.1	Welche Sichtweise hat der Kunde auf seinen Ruhestand?	62
3.2	Die neue Lebenssituation und deren Anforderungen	63
3.3	Quantitative Faktoren: Demografischer Wandel und Vermögen	64
3.3.1	Größe der Zielgruppe	64
3.3.2	Materielle Sichtweise: Wirtschaftliche Lage	64
3.3.3	Finanzverhalten	67
3.4	Qualitative Faktoren: Eher faktisch – die Vielfalt des Alterns	70
3.4.1	Ein Versuch einer Zusammenfassung zur Zielgruppe 50plus	71
3.4.2	Selbstverantwortung und Unabhängigkeit	72
3.4.3	Altersgefühl und Gesundheit	72

3.4.4 Sichtweisen zum Thema „Alter“: Von der Krankheit zur Chance	72
3.4.5 Altersgefühl und subjektives Alter	75
3.4.6 Lebenszufriedenheit/Lebensgefühl	76
3.5 Qualitative Faktoren: Eher emotional und verhaltensorientiert.	77
3.5.1 Der Kunde und Mensch	77
3.5.2 Basis: Finanzvorsorge-Persönlichkeit 50plus	77
3.5.3 Werte und Ansichten	81
3.5.4 Verhaltenspsychologie in der Ruhestandsplanung	82
3.6 Segmentierung und Typologisierungen der Zielgruppe	89
3.6.1 Segmentierung: Die „Zielgruppe 50plus“ existiert nicht – sie ist keine homogene Zielgruppe	89
3.6.2 Typologisierung	92
3.7 Die Zielgruppe 50plus aus Marketingsicht	96
3.8 Finanzvorsorgeberatung in der Zielgruppe 50plus	97
3.9 Zukünftige Entwicklung	98
Abschnitt 4: Beratungsansatz und Kernthemen	101
4 Ruhestandsplanung: Beratungsansatz und Kernthemen	103
4.1 Was ist Ruhestand und was verändert sich mit dem Ruhestand?	104
4.2 Ruhestandsplanung: ein Geschäftsfeld mit Win-Win-Win-Effekt	105
4.3 Was ist (finanzielle) Ruhestandsplanung?	107
4.4 Abgrenzung der Altersvorsorge von der Ruhestandsplanung: warum ein neuer Beratungsansatz?	108
4.4.1 Was sind die Unterschiede der Beratungsansätze Altersvorsorge und Ruhestandsplanung?	108
4.4.2 Kernunterschied: die vermögensstrategische Wende vom Sparen (Vermögensaufbau) zur Entspарung (Vermögensnutzung)	109
4.4.3 Gemeinsamkeiten zwischen den beiden Beratungsansätzen	110
4.5 Ziele der Ruhestandsplanung	111
4.5.1 Wissen, wo man steht	112
4.5.2 Kontrolle gewinnen	114
4.5.3 Sicherung des Lebensstandards = Sicherung des Konsums	114
4.5.4 Ruhig schlafen können	115
4.6 Typische Beratungssituationen in der Ruhestandsplanung	115
4.6.1 Drei klassische Basisszenarien	115

4.6.2	Situation der Frau in der Ruhestandsplanung	115
4.6.3	Ruhestandsplanung ist auch ein Familien- und Generationenthema	115
4.6.4	Schwierige Beratungssituationen	116
4.7	Phasen der Ruhestandsplanung – was passiert im Zeitpunkt des Ruhestandes?	117
4.8	Irrtümer der Ruhestandsplanung	119
4.9	Kernthemen der Ruhestandsplanung	122
4.9.1	Sicherheit: Ohne das „gute Gefühl“ geht gar nichts	122
4.9.2	Auf das Leben reagieren können: Flexibilität und Handlungsmöglichkeiten behalten	123
4.9.3	Langlebigkeit – rechnen Sie mit einem langen Leben!	124
4.9.4	Entsparung = Einkommensstrategie im Ruhestand	126
4.9.5	Kaufkraftverlust (= Inflation) – wie hoch ist die individuelle Inflationsrate?	128
4.9.6	„Befreiung des Vermögens“: rechtliche und rechtsnahe Themen der Ruhestandsplanung	129
4.9.7	Nachlassplanung/Vermögensübertragung: Erben und Schenken im Kontext der Ruhestandsplanung	130
4.10	Ruhestandsplanung: Der Beratungsansatz konkret	131
4.10.1	Netzwerk	131
4.10.2	Der Beratungsansatz	131
Abschnitt 5: Beraterrecht in der Ruhestandsplanung	135	
5 Beraterrecht in der Ruhestandsplanung	137	
5.1	Ruhestandsplanung – ein vielgestaltiges Handlungsfeld	137
5.2	Die Ruhestandsplanung durch die „Erlaubnisbrille“ betrachtet	138
5.2.1	Der erlaubnisfreie Bereich	138
5.2.2	Rechts- und Steuerberatung	140
5.2.3	Vermittlung von und Beratung zu Versicherungen, Kapitalanlagen und Darlehen	142
5.3	Vergütungsfragen	150
5.3.1	Honorarvereinbarung	152

Abschnitt 6: Finanzvorsorgeberatung 4.0	155
6 Finanzvorsorgeberatung 4.0.....	157
6.1 Finanzvorsorgeberatung zwischen Theorie und Realität	157
6.1.1 Die Theorie	158
6.1.2 Die Praxis/Realität	158
6.1.3 Zusammenfassung	159
6.2 Finanzvorsorgeberatung und Ethik.....	159
6.3 Besonderheiten in der Beratung 50plus (Ruhestandsplanung)	163
6.4 Exkurs: Die eigene Ruhestandsplanungssituation der Finanzvorsorgeberater/Ruhestandsplaner	165
6.5 Finanzvorsorgeberatung 4.0 – einfach vieles besser machen	165
6.6 Konzeptberatung: Struktur, Transparenz und Miteinander.....	167
6.7 Finanzvorsorgeberatung: Geschäftsfeld Ruhestandsplanung	168
6.8 Der moderne Finanzvorsorgeberatungsansatz	171
6.9 Zusammenfassung	175
Abschnitt 7: Klärung von Störfaktoren	177
7 Klärung von Störfaktoren: Rechts- und Vorsorgethemen im Lebenszyklus. 179	
7.1 Auf dem Weg zum „Ruhig schlafen können“	179
7.2 „Befreiung des Vermögens“ mit rechtsnahen Themen.....	180
7.3 Die wichtigen Themen werden gerne verdrängt. Das muss man verhindern!	182
7.4 Was sind die finanziellen Kernrisiken der Ruhestandsplanung aus Expertensicht?.....	183
7.5 Ruhestandsvorsorge und Störfaktoren im Gesamtkontext der Ruhestandsplanung	186
7.5.1 Überprüfung der getroffenen klassischen Vorsorge	186
7.5.2 Die „neuen“ Störfaktoren der Ruhestandsplanung	187
7.6 Zusammenfassung	192
Abschnitt 8: Einkommensstrategie	193
8 Einkommensstrategie im Kontext der Ruhestandsplanung.....	195
8.1 Warum eine Strategie fürs Einkommen?	195

8.2	Die Ebenen der Einkommensstrategie im Ruhestand	199
8.2.1	Das Fundament: lebenslang gesicherte Existenzsicherung	199
8.2.2	Komforteinkommen: Das 1. Stockwerk	199
8.2.3	Vermögen: das sichere Dach	201
8.3	Konzeptionelle Grundlagen einer Einkommensstrategie	202
8.4	Moderne Lösungen: Einkommensstrategie für freies Vermögen	204
8.5	Zusammenfassung	208
Abschnitt 9: Erben und schenken	209	
9	Erben und schenken	211
9.1	Grundsätzliches zum Thema Erbe und Schenkungen	211
9.2	Zahlen und Fakten	212
9.3	Recht, Steuern und Gestaltungsmöglichkeiten	214
9.3.1	Das gesetzliche Erbrecht	214
9.3.2	Das Pflichtteilsrecht	220
9.3.3	Die letztwillige Verfügung	225
9.4	Die Erbschaftsteuer	229
9.4.1	Grundsätzliches	229
9.4.2	Steuerklassen	230
9.4.3	Steuersätze	231
9.4.4	Freibeträge	232
9.4.5	Bewertung	235
9.4.6	Gestaltungsmöglichkeiten	238
Abschnitt 10: Vermögensübertragung mit Versicherungslösungen	243	
10	Vermögensübertragung mit Versicherungslösungen	245
10.1	Risikolebensversicherung	245
10.2	Sterbegeld	247
10.3	Schenkung mit Vetorecht	247
10.4	Steueroptimiertes Schenken	249
10.5	Steuerfreie Anlage	251
10.6	Ausweg aus der Niedrigzinsphase	257
10.7	Hinweise	259

Abschnitt 11: Immobilien- und Wohnsituation im Ruhestand	261
11 Immobilien- und Wohnsituation im Ruhestand	263
11.1 Relevanz in der Ruhestandsplanung	263
11.2 Situationsbeschreibung	264
11.2.1 Immobilienbesitz in Deutschland	266
11.2.2 Entwicklung der Immobilienpreise generell und nach Region	267
11.3 Eigengenutzte Immobilie	269
11.4 Fremdgenutzte Immobilie: „Sichere Rente“ durch Mietel?	270
11.4.1 Immobilie nicht automatisch eine gute Geldanlage	272
11.5 Alternative Wohnformen im Ruhestand	272
11.5.1 Neue Wohnformen im Kommen: Residenzen, betreutes Wohnen etc.	273
11.5.2 Ein Überblick der Wohnformen	274
11.6 Interessante Alternative: Entsparen der Immobilie (Immobilienverzehr)	276
11.7 Zusammenfassung und Fazit	277
Abschnitt 12: Vermögensstrategie in der Ruhestandsplanung	279
12 Vermögensstrategie in der Ruhestandsplanung	281
12.1 Abgrenzung Ansparphase/Ruhestandsphase	281
12.1.1 Zahlungsströme	282
12.1.2 Ausgabeverhalten	283
12.2 Problemstellungen	284
12.2.1 Problemstellung I: Niedrigzinsumfeld	284
12.2.2 Problemstellung II: Inflation	285
12.2.3 Problemstellung III: Langlebigkeit	286
12.3 Die Vermögensallokation in der Ruhestandsphase	287
12.3.1 Liquidität	290
12.3.2 Grundbedürfnisse	290
12.3.3 Rentenversicherung	291
12.3.4 Rentenfonds	292
12.3.5 Geldmarktfonds	293

12.4 Wünsche und optionale Ausgaben mit mittelfristigem Horizont	294
12.4.1 Konservative Multi-Asset Fonds	295
12.4.2 Immobilien.	302
12.5 Langfristiges Vermögen	304
12.5.1 Aktien beziehungsweise Aktienfonds	305
12.5.2 Ausgewogene und wachstumsorientierte Mischfonds	306
12.5.3 Alternative Investments.	307
12.6 Zusammenfassung und abschließende Bemerkungen	309
Abschnitt 13: Umsetzung	313
13 Ruhestandsplanung in der Umsetzung	315
13.1 Demografischer Wandel als strategisches Geschäftsfeld für Finanzvorsorgeanbieter.	316
13.1.1 Interne Auswirkungen: Mitarbeiter und Prozesse/Strukturen	318
13.1.2 Externe Auswirkungen: Geschäftsmodell und Kunden	318
13.1.3 Die tatsächliche Umsetzung	322
13.2 Finanzvorsorgeberater: Gefangen zwischen lukrativem Geschäftsfeld, Tagesgeschäft und Barrieren	323
13.2.1 Unterschiedliche Barrieren in der Umsetzung.	324
13.2.2 Barriere: Der Finanzvorsorgeberater an sich	325
13.2.3 Barriere: Konzeptionelle Umsetzung des Geschäftsfelds Ruhestandsplanung	325
13.2.4 Barriere: Verhaltenspsychologische Themen beim Kunden	327
13.2.5 Lösungsmöglichkeiten in der Umsetzung	328
13.2.6 Lösungsmöglichkeit: Klassisches Veränderungsmanagement	328
13.2.7 Lösungsmöglichkeit: Unterschiedliche Vorgehensweisen in der konzeptionellen Umsetzung der Ruhestandsplanung (taktisch, konzeptionell oder strategisch)	330
13.2.8 Lösungsmöglichkeit: Umsetzung der fachlichen Ruhestandsplanung	332
13.2.9 Lösungsmöglichkeit: Marketing des Ruhestandsplaners	335
13.3 Welche Fragestellungen sind für Sie jetzt relevant?	336
13.4 Zusammenfassung.	337

Abschnitt 14: Fazit und Ausblick 2022	339
14 Fazit und Ausblick 2022	341
14.1 Unser Fazit	341
14.2 Ausblick 2022: Warum wird der Markt der Zielgruppe 50plus über den Beratungsansatz Ruhestandsplanung wachsen?	343
14.3 Was sagen (auch branchenfremde) Experten dazu?	344
14.3.1 Bedarf heute: Die Kunden und ihre Nachfrage sind heute schon da	345
14.3.2 Bedarf morgen: Herausforderung „Absicherung im Alter“	347
14.3.3 Vertrieb – Verzahnung von Online- und Offline-Möglichkeiten	348
14.3.4 Recruitment: Ältere Kunden brauchen ältere Finanzvorsorgeberater! Eine neue Chance für qualifizierte Finanzvorsorgeexperten?!	351
14.3.5 Demografischer Wandel und die „Silver Society“ als klassische Opportunität	352
14.3.6 Politik: Die Zielgruppe 60plus im Fokus der Parteien – die Wählergruppe „im Ruhestand“ ist die wichtigste (2017)	353
14.3.7 Produktwelt: Neue Geschäfts- und Produktfelder und auch Geschäftsmodelle entwickeln sich	353
14.4 Wir wünschen Ihnen ein gutes Händchen und viel Erfolg beim Abenteuer „Ruhestandsplanung“!	355
Abbildungsverzeichnis	357
Literatur und Internet-Referenzen	365
Stichwortverzeichnis	375
Die Autorinnen und Autoren	383