

Kunden 50plus: Die vermögende Wachstumszielgruppe

Klassische Finanzberatung/-vermittlung ist in Deutschland bisher auf die Altersvorsorge ausgerichtet und damit vor allem auf Kunden im Alter zwischen 18 und 50. Dabei sind es gerade die Kunden 50plus, die zukünftig geschäftlichen Erfolg für Berater versprechen.

Der demografische Wandel führt in Deutschland zu einem deutlichen Rückgang der klassischen Altersvorsorgekunden (Stichwort: Geburtenrückgang) und andererseits zu einer immer stärker wachsenden Zahl von Kunden über 50 (Stichwort: verlängerte Lebenserwartung).

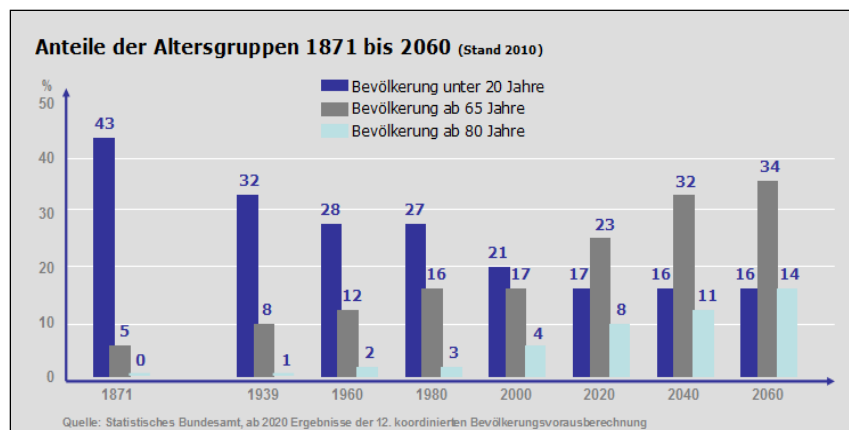


Abb.: Anteile der unterschiedlichen Altersgruppen im Zeitablauf

Dies hat weitreichende Konsequenzen in allen Bereichen des Lebens und es trifft natürlich auch Sie als Finanzberater. Nicht nur, dass die ältere Zielgruppe wächst, die klassischen Zielgruppen von 18-50 Jahren reduzieren sich teils dramatisch, wie Sie der folgenden Abbildung entnehmen können.

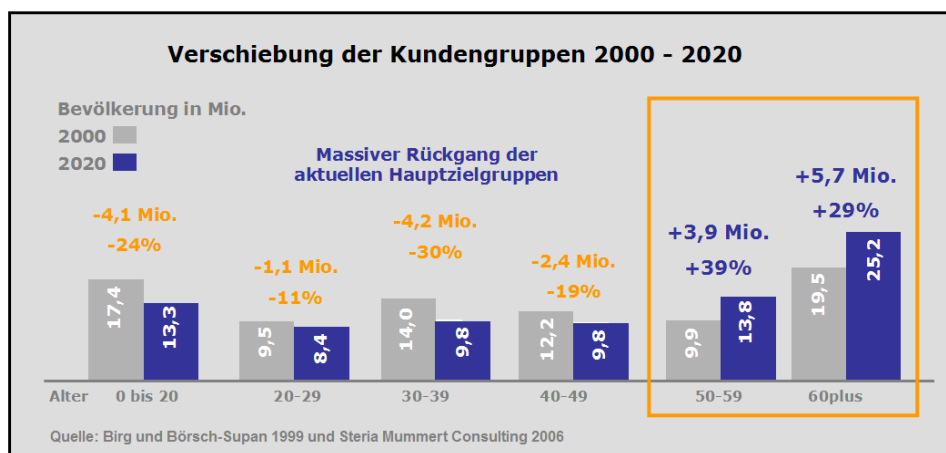


Abb.: Verschiebung der Zielgruppen

Gleichzeitig ist die Kundenzielgruppe Ruhestandskunden sowohl im Hinblick auf Einkommen und Vermögen die interessantere Zielgruppe im Vergleich zu Altersvorsorgekunden. In nahezu allen industrialisierten Ländern besitzt die 50plus Generation 70-75 % des Vermögens und 50 % der Kaufkraft (Quelle: The Economist „Over 60 and overlooked“ 8.8.2002)! Ein größerer Teil dieses Vermögens wird außerdem vor Eintritt in die Ruhestandsphase noch einmal liquide, z. B. durch das Auslaufen von Lebens- und Rentenversicherungen.

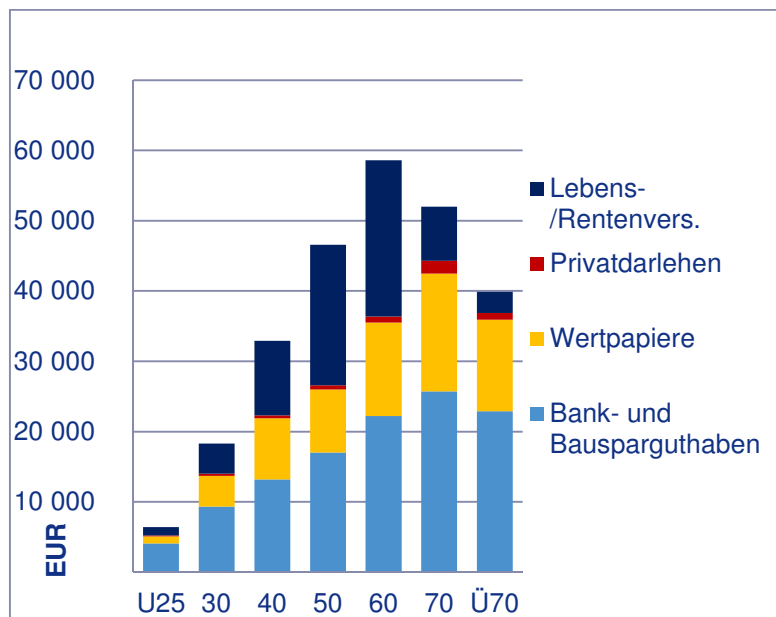


Abb.: Vermögen privater Haushalte nach Alter (exkl. Immobilien)

Provokant gefragt: Warum beschäftigen Sie sich immer noch schwerpunktmäßig mit der weniger solventen Altersvorsorge-Kundschaft, die außerdem noch schrumpft, wenn die vermögendere Wachstumszielgruppe der Ruhestandskunden (noch!) nicht im Fokus der Wettbewerber ist. Marktuntersuchungen haben gezeigt, dass ca. 90 % der Kunden 50plus konzeptionell unberaten sind und sich andererseits einen wirklichen Berater an ihrer Seite wünschen.

Allerdings: Die Zielgruppe 50plus erwartet für den Lebensabschnitt des Ruhestandes eine bedarfsgerechte Beratung und keinen Verkauf von Produktlösungen. Das Beratungskonzept muss an die Lebensphase und die Ziele, Bedürfnisse und Wünsche dieser erfahrenen Zielgruppe angepasst werden. Finanzielle Ruhestandsplanung ist somit eine qualifizierte, unabhängige, faire und umfassende Beratung der Zielgruppe 50plus kurz vor oder im Ruhestand (sozusagen Finanzplanung für 50plus-Kunden). Das Produkt der Ruhestandsplanung ist vor allem die Beratungsleistung des Ruhestandsplaners! Ruhestandsplanung, ist NICHT einfach nur verlängerte Altersvorsorge. Es gibt fundamentale strategische, strukturelle und thematische Unterschiede. Die größten Unterschiede sind relativ neue oder bis heute schlecht positionierte Themen. Wie z. B. die steigende Lebenserwartung, die sogenannte vermögensstrategische Wende vom Sparen zum Entsparen oder Immobilienkonzepte in der Ruhestandsphase.

Autor: Ronald Perschke, Vorstand GOING PUBLIC! Akademie für Finanzberatung AG



GOING PUBLIC!
Akademie für Finanzberatung AG
Dudenstraße 10
D-10965 Berlin
HR B 122069, Berlin (Charlottenburg)

Vorstände:
Wolfgang Kuckertz
Ronald Perschke
Frank Rottenbacher
Aufsichtsrat (Vors.):
StB Daniel Ziska

Fon (030) 68 29 85-0
Fax (030) 68 29 85-22
info@going-public.edu
www.akademie-fuer-finanzberatung.de

Santander Bank
IBAN:
DE67 1001 0111 1314 9457 00
BIC/SWIFT: ESSEDE5F100
USt.-ID: DE164932016