



Inklusive
**Arbeits-
hilfen**
online

Kuckertz / Perschke / Rottenbacher / Ziska (Hrsg.)

Geschäftsfeld Ruhestandsplanung

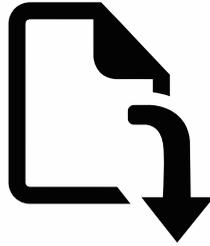
Wie sich Finanzberater erfolgreich bei
der Zielgruppe 50plus positionieren

HAUFE.

Urheberrechtsinfo

Alle Inhalte dieses eBooks sind urheberrechtlich geschützt.

Die Herstellung und Verbreitung von Kopien ist nur mit ausdrücklicher Genehmigung des Verlages gestattet.



Ihre Arbeitshilfen zum Download:

Die folgenden Arbeitshilfen stehen für Sie zum Download bereit:

- Checklisten
- Beratungshilfen
- weiterführende Informationen
- Video: Renten-Verkaufskonzept
- Mehrwerte und Rabatte

Den Link sowie Ihren Zugangscode finden Sie am Buchende.

Geschäftsfeld Ruhestandsplanung

Wolfgang Kuckertz, Ronald Perschke,
Frank Rottenbacher, Daniel Ziska (Hrsg.)

Geschäftsfeld Ruhestands- planung

Wie sich Finanzberater erfolgreich bei der Zielgruppe 50plus
positionieren

> 2 Zeilen Abstand
>

1. Auflage

Haufe Group
Freiburg · München · Stuttgart

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.dnb.de> abrufbar.

Print: ISBN 978-3-648-07459-6 Bestell-Nr. 12001-0001

ePub: ISBN 978-3-648-07460-2 Bestell-Nr. 12001-0100

ePDF: ISBN 978-3-648-07463-3 Bestell-Nr. 12001-0150

Wolfgang Kuckertz, Ronald Perschke, Frank Rottenbacher, Daniel Ziska (Hrsg.)

Geschäftsfeld Ruhestandsplanung

1. Auflage 2019

© 2019 Haufe-Lexware GmbH & Co. KG, Freiburg

www.haufe.de

info@haufe.de

Produktmanagement: Bettina Noé

Lektorat: Jens Hilge/Hans-Jörg Knabel

Satz: kühn & weyh Software GmbH, Satz und Medien, Freiburg

Umschlag: RED GmbH, Krailling

Alle Angaben/Daten nach bestem Wissen, jedoch ohne Gewähr für Vollständigkeit und Richtigkeit. Alle Rechte, auch die des auszugsweisen Nachdrucks, der fotomechanischen Wiedergabe (einschließlich Mikrokopie) sowie der Auswertung durch Datenbanken oder ähnliche Einrichtungen, vorbehalten.

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	13
Teil A: Geschäftsfeld Ruhestandsplanung	15
1 Ruhestandsplanung – ein eigenes Geschäftsfeld?!	21
1.1 Definition eines Geschäftsfelds	21
1.2 Der Ruhestand – eine vollkommen neue Lebensphase	21
1.3 Einstieg ins Thema »Geschäftsfeld Ruhestandsplanung«	22
1.4 Der Beratungsansatz »Ruhestandsplanung«	24
1.4.1 Definition »Ruhestand«	25
1.4.2 Was ist Ruhestandsplanung?	25
1.4.3 Ziele der Ruhestandsplanung	27
1.5 Abgrenzung Altersvorsorge vs. Ruhestandsplanung	29
1.5.1 Die »Altersvorsorge« – des Finanzvorsorgeberaters liebstes Kind seit Jahrzehnten	29
1.5.2 Ein früher Trend: Klassische Altersvorsorge »verlängert bis zum Lebensende«	30
1.5.3 Unterschiede der Ruhestandsplanung zur Altersvorsorge	30
1.5.4 Lebensphasen im Ruhestand	32
1.6 Ruhestandsplanung: Ablauforganisation und Beratungsprozess	34
1.6.1 Die komplette Ablauforganisation der Ruhestandsplanung aus Beratersicht	34
1.6.2 Der Beratungsprozess: Die Beratungsbausteine im Überblick	37
1.6.3 Status der Ruhestandsplanung im Markt	42
2 Die Kundenzielgruppe 50plus	45
2.1 Die Zielgruppe 50plus existiert nicht – sie ist keine homogene Zielgruppe	45
2.2 Die Zielgruppe 50plus ist (nicht wirklich) neu	46
2.3 Versuch einer Zusammenfassung zur Zielgruppe 50plus	46
2.4 Wichtige Themen werden gerne verdrängt	47
2.5 Was sind die finanziellen Kernrisiken der Ruhestandsplanung aus Expertensicht?	48
2.6 Erwartungen der Kunden an ihren Ruhestandsplaner	50
2.7 Kundensegmentierung: Kombination aus Lebensphasen und Vermögen/ Einkommen	52
3 Opportunitäten in der Ruhestandsplanung	57
3.1 Demografie	57
3.1.1 Demografischer Wandel	58

3.1.2	Dramatische Auswirkungen im Tagesgeschäft: Verschiebung der klassischen Zielgruppen	59
3.2	Vermögenssituation	60
3.2.1	Die Zielgruppe 50 plusplus: älter als 50 und wohlhabend	61
3.2.2	Soziale Dichotomie: Die Zielgruppe 50plus wächst und ist vermögend	61
3.2.3	Vermögensallokation – Warum liegt so viel Geld in kurzfristigen Anlagen?	62
4	Kernthemen in der Ruhestandsplanung	65
4.1	Langlebigkeit – Rechnen sie mit einem langen Leben	65
4.1.1	Entwicklung der Lebenserwartung	65
4.1.2	Verkaufsansatz: Lebenserwartung – Rentenversicherung	67
4.2	Einkommensstrategie im Ruhestand	70
4.2.1	Absicherung der Bedürfnissebenen	71
4.2.2	Die Lösung für die ungewisse Lebenserwartung: lebenslang garantiertes Einkommen	72
4.3	Weitere Kernthemen der Ruhestandsplanung	73
4.3.1	Auf das Leben reagieren können: Flexibilität und Handlungsmöglichkeiten behalten	73
4.3.2	»Befreiung des Vermögens«: Rechtliche und rechtsnahe Themen der Ruhestandsplanung	74
4.3.3	Nachlassplanung/Vermögensübertragung: Erben und Schenken im Kontext der Ruhestandsplanung	74
4.3.4	Kaufkraftverlust: Wie hoch ist die individuelle Inflationsrate?	75
5	Ruhestandsplanung: Erschließung eines attraktiven Geschäftsfelds mit Win-Win-Effekt	79
5.1	Beratungsbedarf in der Zielgruppe	79
5.2	Geschäfts- und Vergütungsmodelle	82
5.3	Aufbau des Geschäftsfelds Ruhestandsplanung	84
5.3.1	Berater- und Kundenentwicklungsprogramm	85
5.3.2	Taktische, konzeptionelle oder strategische Ruhestandsplanung ..	90
5.4	Barrieren in der Umsetzung	91
5.4.1	(Verhaltenspsychologische) Barrieren in der Ruhestandsberatung ..	93
5.4.2	Barrieren in der strategischen und taktischen Umsetzung	95
5.5	Marketing des Ruhestandsplaners	97
5.5.1	Der Kunde aus Marketingsicht	97
5.5.2	Positionierung: Der Marktauftritt des Beraters als Ruhestandsspezialist	99
5.5.3	Vertriebsunterstützung: Arbeitsmittel und Handwerkszeug	102
5.5.4	Kundenzugang	104

Teil B: Beratungsprozess Ruhestandsplanung	111
6 Störfaktoren in der Ruhestandsphase	113
6.1 Bedeutung der Störfaktoren für den Kunden: Befreites Vermögen	113
6.2 Bedeutung der Störfaktoren für den Berater	114
6.3 ¹⁰ Grenzen der Ruhestandsplanung durch das Rechtsdienstleistungs- ¹⁰³ gesetz	115
6.4 Dienstleistungsnetzwerk zur Lösung von Störfaktoren	119
6.5 Lösungskonzepte zu wesentlichen Störfaktoren der Ruhestandsphase	121
6.5.1 Bankvollmacht	121
6.5.2 Vorsorgevollmacht	124
6.5.3 Betreuungsverfügung	131
6.5.4 Patientenverfügung	133
6.5.5 Unterhaltspflichten	136
6.5.6 Versicherbare Störfaktoren	143
7 Ziele/Wünsche und Analyse	145
7.1 Ist-Situation sowie Ziele und Wünsche	145
7.2 Analyse und Handlungsbedarf	150
7.2.1 Versorgungslücke	150
7.2.2 Handlungsoptionen	151
8 Absicherungs- und Vorsorgestrategien im Ruhestand	153
8.1 Kern der Ruhestandsplanung	153
8.1.1 Abgrenzung zur Altersvorsorge	153
8.1.2 Vorsorge- und Vermögensüberlegungen in der Ruhestandsplanung	156
8.2 Was ist vorhanden und warum – Verwendung wofür gedacht	158
8.3 Grundabsicherung	159
8.3.1 Sozialversicherung	159
8.3.2 Versicherungen Privatwirtschaft	185
8.4 Strategie im Vermögensaufbau	196
9 Kapitalmarktanlagen und Vermögensallokation in der Ruhestandsplanung	199
9.1 Kernthemen der Ruhestandsplanung mit Bedeutung für die Kapitalanlage	199
9.1.1 Inflation der Ruhestandsphase	199
9.1.2 Chance auf langes Leben im Kontext von Kapitalanlagen	201
9.2 Anlegeoptionen für die Ruhestandsphase	204
9.2.1 Versicherungslösungen	205

9.2.2	Offene Investmentvermögen	208
9.2.3	Aktieninvestments	215
9.2.4	Immobilien	217
9.2.5	Beteiligungen	217
9.2.6	Vermögensverwaltungen	218
9.3	Die Anlageberatung	218
9.3.1	Informationen erfassen	219
9.3.2	Priorität der lebenslangen Rente als Anlageziel	221
9.3.3	Lebenslange Renten aus Investments	224
9.3.4	Mehr-Konten-Lösung	226
9.3.5	Risikoklassen bestimmen	226
9.4	Anlagen und Risikoklassen	229
9.4.1	Prozentuale Gewichtungen	232
9.4.2	Auszahlungspläne und Vermögensnutzung	233
9.4.3	Überschussysteme bei Versicherungen nutzen	242
10	Betrachtung der Immobilie in der Ruhestandsplanung	247
10.1	Ausgangslage	247
10.1.1	Demographischer Wandel im Kontext Immobilie	249
10.1.2	Regionale Unterschiede	250
10.1.3	Einflussfaktor Zinsentwicklung	252
10.2	Immobilien bei der Kundengruppe 50plus	255
10.2.1	Noch kein Immobilienbesitz	255
10.2.2	Eigengenutzte Immobilie in der Entschuldung	260
10.2.3	Fremdgenutzte Immobilie	262
10.3	Ruhestand und Wohnsituation	263
10.3.1	Wie will Ihr Kunde leben?	263
10.3.2	Auswirkungen auf die Wohnsituation	267
10.4	Entsparen der Immobilie	269
10.4.1	Verkauf	270
10.4.2	Vermietung	276
10.4.3	Immobilienkredit	280
10.4.4	Umkehrhypothek	282
10.4.5	Schnellübersicht Kapitalisierung	286
10.5	Übertragung	288
10.5.1	Immobilie und Steuer	288
10.5.2	Immobilie und Recht	291
10.6	Die Immobilie als Kapitalanlage	294
10.6.1	Wertsteigerung	295
10.6.2	Mietertrag	296
10.6.3	Steuervorteil	297

11	Steuern in der Ruhestandsphase	301
11.1	Die inländische Steuerpflicht	301
11.2	Das Steuerschema	302
11.3	Der Steuersatz	305
11.4	Die Abgabepflicht	306
11.5	Besteuerung von Kapitallebens- oder Rentenversicherungen	307
11.5.1	Versorgungsbezüge im Sinne des § 19 Abs. 2 EStG	308
11.5.2	Altersrenten im Sinne des § 22 EStG	313
11.6	Besteuerung von Mieteinnahmen	322
11.6.1	Einnahmen	322
11.6.2	Werbungskosten	323
11.6.3	Besonderheiten bei geschlossenen Fonds	328
11.7	Besteuerung von Kapitalerträgen/-auszahlungen	330
11.7.1	Einnahmen	330
11.7.2	Werbungskosten	333
11.7.3	Freistellungsauftrag/Nichtveranlagungsbescheinigung	333
11.7.4	Abgrenzung von Kapitalerträgen im Betriebsvermögen	334
11.8	Besteuerung von privaten Veräußerungsgeschäften	335
11.8.1	Immobilien	336
11.8.2	Andere Wirtschaftsgüter	336
11.9	Doppelbesteuerungsabkommen (DBA)	337
12	Steuerliche Besonderheiten bei Selbstständigen und Freiberuflern	339
12.1	Verkauf eines Einzelunternehmens bzw. einer Personengesellschaft	339
12.1.1	Allgemeines	339
12.1.2	Freibetrag	340
12.1.3	Fünftel-Regelung nach § 34 Abs. 1 EStG	342
12.1.4	Ermäßigte Besteuerung nach § 34 Abs. 3 EStG	342
12.1.5	Besonderheiten beim Verkauf gegen wiederkehrende Bezüge	342
12.2	Verkauf einer Beteiligung an einer Kapitalgesellschaft	343
12.2.1	Allgemeines	343
12.2.2	Teileinkünfteverfahren	344
12.2.3	Freibeträge	345
13	Vermögensübertragungen	347
13.1	Vermögensübertragungen zu Lebzeiten	348
13.1.1	Schenkungsvertrag	348
13.1.2	Vertrag zugunsten Dritter	350
13.2	Vermögensübertragung durch letztwillige Verfügungen	350
13.2.1	Letzter Wille	351
13.2.2	Erben kraft Gesetzes	355
13.2.3	Vermächtnis und Auflage	358

13.2.4 Pflichtteil	359
13.2.5 Rechtliche Stellung der Erben	360
13.2.6 Haftung des Erben	362
13.2.7 Testamentsvollstrecker	363
13.2.8 Checkliste Erbfolge	364
13.3 Erbschaft- und Schenkungsteuer	365
13.3.1 Schritt-für-Schritt-Prüfung	365
13.3.2 Erbschaftsbesteuerung konkreter Vermögensgegenstände	371
13.4 Exkurs: Stiftungen und Steuerbegünstigungen	382
Die Autoren des Buchs »Geschäftsfeld Ruhestandsplanung«	383
Ausgewählte Ansprechpartner und Kontaktadressen	387
Stichwortverzeichnis	389

Vorwort

Die klassische Finanzberatung/-vermittlung ist in Deutschland noch immer auf Altersvorsorge ausgerichtet und damit vor allem auf Kunden im Alter zwischen 18 und 50. **Dabei sind es gerade die Kunden 50plus, die in Zukunft geschäftlichen Erfolg für Berater versprechen.**

Der demografische Wandel führt in Deutschland zu einem deutlichen Rückgang der klassischen Altersvorsorgekunden (Stichwort: Geburtenrückgang) und zu einer immer stärker wachsenden Zahl von Kunden über 50 (Stichwort: verlängerte Lebenserwartung). Das hat weitreichende Konsequenzen für alle Bereiche des Lebens und trifft natürlich auch Sie als Finanzberater.

Nicht nur, dass die Zielgruppe 50plus wächst, die klassischen Zielgruppen der 18- bis 50-jährigen reduzieren sich teils dramatisch. Gleichzeitig ist die Kundenzielgruppe der (angehenden) Ruheständler im Hinblick auf Einkommen und Vermögen die viel interessantere Zielgruppe im Vergleich zu den Altersvorsorgekunden. In nahezu allen industrialisierten Ländern (so auch in Deutschland) besitzt die Generation 50plus 70–75% des Vermögens und 50% der Kaufkraft! Ein größerer Teil dieses Vermögens wird vor Eintritt in die Ruhestandsphase noch einmal liquide, z.B. durch das Auslaufen von Lebens- und Rentenversicherungen.

Marktuntersuchungen haben außerdem gezeigt, dass ca. **90% der Kunden 50plus konzeptionell** unberaten sind, sich aber durchaus einen echten Berater an ihrer Seite wünschen. Die Zielgruppe 50plus erwartet für den Lebensabschnitt des Ruhestands **eine bedarfsgerechte Beratung und keinen Verkauf von Produktlösungen**. Das Beratungskonzept muss an die Lebensphase und an die Ziele, Bedürfnisse und Wünsche dieser erfahrenen Zielgruppe angepasst werden. Dass das nicht immer einfach ist, konnten die Herausgeber und Autoren seit vielen Jahren in der Weiterbildung von hunderten Ruhestandsplanern (www.finanzhochschule.de) feststellen.

Das vorliegende Buch soll Ihnen als Ruhestandsplaner/in die Umsetzung eines erfolgreichen Geschäftsauftritts und Beratungskonzepts in der Ruhestandsplanung erleichtern. Daher ist es in zwei große Abschnitte gegliedert:

Teil A »Geschäftsfeld Ruhestandsplanung« betrachtet den Geschäftsauftritt des Ruhestandsplaners. Die wesentlichen Unterschiede zwischen der Altersvorsorgeberatung und der Ruhestandsplanung werden skizziert und daraus die notwendigen und sinnvollen Schlussfolgerungen zur eigenen Marktposi-

tionierung und zur Kundenzielgruppe gezogen. Die Kernthemen einer erfolgreichen Positionierung als Ruhestandsplaner werden herausgearbeitet und häufig auftretende Barrieren in der Umsetzung besprochen. Sie erhalten dabei einen ersten Überblick über den Beratungsansatz in der Ruhestandsplanung.

Teil B »Beratungsprozess Ruhestandsplanung« betrachtet dann im Detail die einzelnen Bausteine des Beratungsprozesses. Wichtig ist, an dieser Stelle anzumerken: Dieses Buch richtet sich an Praktiker, die bereits Erfahrung in der Beratung von Altersvorsorgekunden haben und ihr fachliches Wissen erweitern und auf die Besonderheiten der Kundenzielgruppe 50plus ausrichten möchten. So werden fachliche Themen zu Produktbereichen nur thematisiert, wenn ein Unterschied zu den übrigen Zielgruppen zu beachten ist. **Das Grundlagenwissen zu Wertpapieren, Versicherungen und Immobilien setzen wir beim Leser zugunsten der klaren Fokussierung auf den Beratungsprozess der Ruhestandsplanung voraus.**

Liebe Leserin, lieber Leser, wir wünschen Ihnen nun viel Vergnügen und interessante Erkenntnisse bei der Lektüre des Buchs und natürlich vor allem eine erfolgreiche Umsetzung in Ihrer beruflichen Praxis.

Die Herausgeber

Teil A: Geschäftsfeld Ruhestandsplanung

Die Finanzvorsorgewelt verändert sich seit Jahren dramatisch und immer schneller. Viele Rahmenbedingungen, die seit Jahrzehnten die Arbeit im Finanzvorsorgemarkt bestimmten, sind nicht mehr wiederzuerkennen und werden sich weiter ändern. Das betrifft die aufsichtsrechtlichen, rechtlichen und steuerlichen Grundvoraussetzungen (z. B. IDD, MiFID, Solvency-Bestimmungen, Basel I-III), die Auswirkungen von Megatrends (z. B. Digitalisierung, demografischer Wandel), das Kundenverhalten und das Geschäftsmodell selbst; Letzteres vor allem durch Entwicklungen auf der Vergütungsseite bedingt durch Marktentwicklungen (z.B. Niedrigzins) in Verbindung mit Regulatorik (z.B. Provisionsdeckelung durch LVRG), also die Verschiebung von der Abschlussvergütung hin zu einer laufenden Vergütungen und/oder Service- und Honorarmodellen.

Diese starken und kontinuierlichen Umwälzungen führen zwangsläufig zu einer strategischen Auseinandersetzung des Finanzvorsorgeberaters mit seiner eigenen Arbeit. Er muss sich fragen: Welche Kunden möchte ich mit welchen Lösungen und mit welchem Geschäftsmodell bedienen? Die Antwort, zu der er gelangt, führt dann zu neuen und/oder angepassten Geschäftsfeldern.

Checkliste: Schlüsselfragen vor dem Aufbau des Geschäftsfelds Ruhestandsplanung

Finanzvorsorgeberater, die sich in das neue Geschäftsfeld Ruhestandsplanung wagen, stehen vor vielen Fragen:	
Strategie: Brauche ich oder wünsche ich mir eine neue Zielgruppe, um langfristig als Finanzvorsorgeberater zu bestehen?	
Zielgruppe: Ist die Zielgruppe 50plus die richtige Zielgruppe für mich? Welches Untersegment ist richtig für mich? Kenne ich die Bedürfnisse der Zielgruppe 50plus? Kann ich die Kundenfragen beantworten?	
Geschäftsmodell: Was brauche ich als Ruhestandsplaner, um Wertschöpfung zu generieren? Wie ist mein Geschäfts- und Vergütungsmodell?	
Lösungen: Kenne ich alle Produkte und Konzepte, die ich brauche? Was fehlt eventuell?	
Marketing: Wie spreche ich existente Kunden der Zielgruppe 50plus an? Wie erreiche ich neue Kunden dieser Zielgruppe?	
Handwerkszeug: Wie berate ich erfolgreich schwierige Produkte wie Pflege- und Rentenversicherung gegen Einmalbeitrag? Was benötige ich an Verkaufswissen und/oder Verkaufsmaterial?	

Die Zielgruppe 50plus ist in Kombination mit dem Beratungsansatz Ruhestandsplanung dafür prädestiniert, einige der wichtigsten Herausforderun-

gen und Entwicklungen in der Finanzvorsorgebranche zu lösen. Hier ein paar Beispiele:

Fehlende Neukunden	Millionen von konzeptionell unberateten Kunden über 50 auf der Suche nach Beratung. Zum Beispiel gibt es 3–4 Mio. Haushalte mit mind. 200.000 oder 500.000 Euro freiem Vermögen
Neue Geschäftsfelder im Versicherungsbereich	Die Zielgruppe benötigt Lösungen im Bereich »Vermögensnutzung«, z.B. als Einkommen über Produkte mit lebenslang garantiertem Einkommen (also Rentenversicherungen), Pflege und Mehrwerte wie Patientenverfügungen, Vollmachten, Nachlassplanung und Notfallprogramme
Neue Geschäftsfelder im Investment- und Bankbereich	Die Zielgruppe benötigt Lösungen im Bereich »Vermögensnutzung«, z.B. als Einkommen über Produkte mit lebenslangem Einkommen, innovative Modelle der Vermögensübertragung und Mehrwerte wie Patientenverfügungen, Vollmachten, Nachlassplanung und Notfallprogramme
Honorarberatung	Das Kundensegment 50+, d.h. Kunden über 50 Jahre und wohlhabend, ist es gewohnt, für neutrale Beratung zu zahlen
Älter werdende Berater	Eine älter werdende Gesellschaft braucht ähnlich alte und erfahrene Berater
Neue Produktbereiche	Die Zielgruppe 50plus bietet Möglichkeiten, innovative Produktkonzepte zu entwickeln, z.B. Konzepte zur Immobilienverrentung

Tab. 1: Herausforderungen der Finanzvorsorgebranche und Lösungen im Geschäftsfeld Ruhestandsplanung (Quelle: Focus Matters)

Die 2014 gegründete Initiative Ruhestandsplanung e.V. meint in diesem Kontext zum demografischen Wandel als Megatrend sehr treffend:

An der demografischen Entwicklung kommt niemand mehr vorbei – auch nicht die Finanzvorsorge. Für die Finanzvorsorgeindustrie heißt das: diese wachsende, interessante, aber auch anspruchsvolle Kundengruppe und deren besondere Bedürfnisse zu erkennen und gezielt zu bedienen. Erfahrungen aus der Altersvorsorgeberatung sind nur begrenzt übertragbar. Für ein erfolgreiches Geschäftsfeld Ruhestandsplanung benötigen Finanzvorsorgeberater und Ruhestandsplaner spezielle Kenntnisse und Fähigkeiten, Finanzvorsorgeanbieter passende konzeptionelle Produktlösungen.

In Anlehnung an Erkenntnisse der Initiative Ruhestandsplanung e.V. lässt sich die heutige Situation der Ruhestandsplanung wie folgt charakterisieren:

Fakt 1: Große Zielgruppe vorhanden und weiterwachsend – die Opportunität ist da!

Der demografische Wandel in Deutschland ist Realität. Die Marktmacht der Zielgruppe 50plus wird in den nächsten Jahren weiter zunehmen. Es werden 50% der Bürger sein, mit über 50% der Kaufkraft und nahezu 75% des Vermögens, darunter schon heute ca. 4 Mio. Haushalte mit einem durchschnittlichen Nettovermögen von ca. einer halben Mio. Euro (abgeleitet aus der Bundesbank-Analyse 2014 »Private Haushalte und ihre Finanzen«).

Fakt 2: Finanzvorsorgeberater werden mit ihren Bestandskunden älter – das hilft bei der Ruhestandsplanung!

Der demografische Wandel trifft natürlich auch die Finanzvorsorgeberater selbst. Schon heute ist der durchschnittliche Finanzvorsorgeberater über 50 Jahre alt. Damit verbunden ist die Chance, die Zielgruppe 50plus auf Augenhöhe zu betreuen und die Ruhestandsplanung als wichtige Dienstleistung im Beraterportfolio zu etablieren.

Fakt 3: Kunden haben großen Planungsbedarf – sind aber häufig konzeptionell unberaten!

Ein sehr großer Prozentsatz der Kunden 50plus ist konzeptionell unberaten (ca. 90%). Für alle wesentlichen Bereiche der Finanzvorsorge (Versicherung, Investment und Finanzierung) gibt es Opportunitäten in der Zielgruppe 50plus: Eine riesige Chance, existente und neue Kunden konzeptionell zu beraten und Lösungen zu finden, die den Kunden »ruhig schlafen lassen«.

Fakt 4: Ruhestandsplanung ist ein noch wenig entwickeltes Geschäftsfeld – mit lukrativen neuen Geschäftsmodellen!

Um in diesem Geschäftsfeld erfolgreich agieren zu können, braucht man als Berater eine klare Strategie und Antworten auf wichtige unternehmerische Fragestellungen, z. B.:

- Warum interessiert mich das Geschäftsfeld Ruhestandsplanung?
- Was will ich unternehmerisch erreichen?
- Welches ist das angestrebte Kunden-(Teil-)Segment?
- Wie liefere ich Mehrwerte bei den Kunden?
- Wie verdiene ich Geld damit?

Fakt 5: Die konzeptionelle Ruhestandsplanung ist ein erprobtes Beratungskonzept – der Beratungsansatz »verlängerte Altersvorsorge« greift jedoch zu kurz!

Der Beratungsansatz Ruhestandsplanung ist zeitgemäß, ganzheitlich und umfasst alle Themen der privaten Haushalte in der Lebensphase 50plus. Die Finanzbranche hat in den vergangenen Jahrzehnten allerdings den Fokus fast

ausschließlich auf die Altersvorsorgeberatung gesetzt, also auf die Zielgruppen der Kunden unter 50 Jahren. Die Konzepte und Themen der Ruhestandsplanung sind daher für viele Finanzvorsorgeberater teilweise neu und unerprobt, aber in der Finanzvorsorgeindustrie durchaus bekannt und werden heute schon erfolgreich umgesetzt.

Fakt 6: Die Umsetzung der Ruhestandsplanung ist nicht einfach – aber lukrativ!

Der Kunde 50plus ist lebenserfahren, seine finanzielle Situation durch jahrzehntelange finanzielle Entscheidungen und Erfahrungen geprägt. Das macht die Beratungssituationen komplexer und anspruchsvoller als bei einer jungen Zielgruppe. Hierauf muss man sich als Berater mit besonderer Empathie einstellen können und die vielen sachlichen, aber auch emotionalen Faktoren verstehen. Als Ruhestandsplaner leitet man den Kunden mit seiner Familie durch Entscheidungen, die teilweise mit emotionalen Barrieren gespickt sind.

Fakt 7: Finanzvorsorgeanbieter benötigen Verständnis für die Zielgruppe 50plus – und Bereitschaft zur fokussierten Umsetzung der Beratungskonzeption!

Das Geschäftsfeld erarbeitet man sich nicht nebenbei. Ein gewisser Fokus, ein Sich-Einlassen auf die Zielgruppe 50plus, ist nötig, sonst wird es nicht funktionieren. Ein Verständnis für Lebenssituationen, die Bedarfssituationen und die aus ihnen resultierenden Lösungen, d.h. Produkte und Mehrwerte, ist elementar.

Fakt 8: Finanzberater als Ruhestandsplaner sind gefragt – mit einem speziellen Beratungskonzept 50plus!

Die Zielgruppe 50plus und die Ruhestandsplanung bieten Opportunitäten für nahezu alle Formen der Finanzberatung, seien es Versicherungs-, Investment- und/oder Finanzierungsthemen. Konzeptberatung ist der Schlüssel zu einem guten Gefühl beim Kunden – Mehrwerte zu liefern, das Ziel der Konzeptberatung. Marktforschungen haben gezeigt: Nur eine Konzeptberatung führt zu einem strategischen Erfolg bei Kunden der Zielgruppe 50plus, da diese ein Interesse an einer lebensphasengerechten ganzheitlichen Beratung haben, auf einen produktorientierten Verkauf hingegen argwöhnisch reagieren. Ruhestandsplanung bringt daher langjährige Win-Win-Partnerschaften in der gesamten Kundenfamilie und Empfehlungen über die Familie hinaus.

Kurzfasit: Der Markt der Ruhestandsplanung ist attraktiv, nahezu unbearbeitet und wartet auf seine Erschließung!

1 Ruhestandsplanung – ein eigenes Geschäftsfeld?!

1.1 Definition eines Geschäftsfelds

Das Deutsche Institut für Marketing (DIM) hat in seiner Definition treffend zusammengefasst, welche Anforderungen an ein eigenständiges Geschäftsfeld zu stellen sind:

*Ein Geschäftsfeld umschreibt die **Geschäftsgrundlage eines Unternehmens**, also z. B. inhaltlich die Vermarktung bestimmter Produkte oder Dienstleistungen. Ein Geschäftsfeld ist ein abgrenzbarer Teilbereich des gesamten marktbezogenen Aktivitätsfelds eines Unternehmens mit eigenständiger Nachfrage-, Leistungs- und Technologie-Charakteristik, wodurch hinsichtlich Wettbewerbsumfeld und unternehmerischer Ressourcen eigenständige strategische Entscheidungen ermöglicht und erforderlich werden. Damit die Definition von konkreten Geschäftsfeldern in sinnvoller Art und Weise geschieht, sollten folgende Anforderungen beachtet werden:*

- *Ein Geschäftsfeld sollte eine eigenständige Kundengruppe ansprechen, deren Bedürfnisse und Bedarf auch längerfristig andauern.*
- *Für diese Zielgruppe sollte kennzeichnend sein, dass sie über längerfristig andauernde, gleichartige Bedürfnisse und Bedarf verfügen, welche sich von anderen Segmenten deutlich unterscheiden.*
- *Dem Unternehmen muss es möglich sein, für ein einzelnes Geschäftsfeld eine von anderen Geschäftsfeldern unabhängige Strategie zu verfolgen.*
- *Aufwendungen und Erträge sind dem Geschäftsfeld eindeutig zuzuordnen.*
- *Die Bildung von Geschäftsfeldern folgt nach Wirtschaftlichkeitsgesichtspunkten*

1.2 Der Ruhestand – eine vollkommen neue Lebensphase

Ein Geschäftsfeld besitzt also genug Potenzial, um eine eigene Strategie und ein separates und fokussiertes Vorgehen zu rechtfertigen. Es geht somit um Themen, die eine eigenständige Zielgruppe oder ein Kundensegment und damit eigene Marketingstrukturen haben, fokussierte Vertriebsaktivitäten und Verkaufsförderungen benötigen und neue Geschäftsmodelle (d.h. eine Geschäftsgrundlage) besitzen, die von den üblichen und heute schon existenten Aktivitäten und Prozessen abweichen können.

Ein neues Geschäftsfeld und neue Spielregeln – die Erschließung der wachsenden Zielgruppe 50plus

Der Finanzvorsorgemarkt kümmert sich seit Jahren eher um interne Aufgabenstellungen und Strukturen, hauptsächlich getrieben durch viele wichtige aufsichtsrechtliche, rechtliche und steuerliche Veränderungen. Es braucht aber auch neue Impulse, um Neugeschäft zu generieren und neue Zielgruppen zu erschließen.

Ein solcher Impuls ist der demografische Wandel und der Fokus auf die Zielgruppe 50plus. Diese Zielgruppe wächst, ist vermögend, und konzeptionell nahezu vollkommen unberaten. Sie steht vor einer der größten Veränderungen der Lebensumstände eines Menschen: dem Eintritt in die Ruhestandsphase. Viele Faktoren führen dazu, dass sich die aus der Erwerbsphase gewohnte Lebensweise deutlich verändern wird:

- hinsichtlich der Einkommensstrukturen, häufig verbunden mit Einkommenseinbußen,
- durch das Ausbleiben beruflicher Anregungen und Erfolgserlebnisse,
- durch den Verlust von Beziehungen zu Kollegen, d.h., durch eine Veränderung des sozialen Umfelds,
- durch das Vorhandensein von 2.000 Stunden mehr freier Zeit,
- durch ein anderes Rollenverhalten in der Partnerschaft, der Familie und im Freundes- und Bekanntenkreis.

Diese einschneidenden Lebensveränderungen in Verbindung mit einer – aufgrund der hohen Lebenserwartung glücklicherweise – langen Ruhestandsphase erzeugen Beratungsbedarfe, die mit der bisher klassischen Altersvorsorgeberatung nicht erfüllt werden. Gleichzeitig erzeugt ein Produktverkaufsansatz bei der mit reichlich Lebens- und Geschäftserfahrung ausgestatteten Zielgruppe 50plus oftmals eine Abwehrhaltung gegen den Verkäufer und führt in der Regel dazu, dass diese Kunden von den Beratern als schwierige Zielgruppe empfunden werden.

1.3 Einstieg ins Thema »Geschäftsfeld Ruhestandsplanung«

50plus! Ein Trend? Nein! Ein Megatrend!! Dennoch: Nicht jeder wird in diesem interessanten Markt Erfolg haben. Denn »Senioren« sind keine unkomplizierten Kunden, die ihr Geld einfach abliefern. In Erfahrung, Selbstbewusstsein, Kritikfähigkeit, Urteilsvermögen usw. sind viele Senioren jüngeren Menschen überlegen.

Ihre Ansprüche an Produkte und Beratung sind damit höher und differenzierter als dies bei jüngeren Kunden der Fall ist. Vor dem Erfolg steht vor allem eine genaue Beschäftigung mit der Zielgruppe.

H. und G. Meyer-Hentschel: Seniorenmarketing

Die an der Zielgruppe interessierten Finanzvorsorgeberater/Ruhestandsplaner benötigen daher Unterstützung in Bezug auf das Verständnis der Zielgruppe, den Beratungsansatz und das Beratungskonzept, Verkaufsgeschichten und den Kundenzugang. Erfahrungen aus der Altersvorsorgeberatung sind nur begrenzt übertragbar. Neue Geschäftsmodelle sind nötig in Bezug auf Vertrieb und Marketing, aber auch in Bezug auf innovative Vergütungsmodelle. Denn im Unterschied zur bisher im Finanzvorsorgemarkt vorherrschenden Produktvertriebsorientierung ist die Ruhestandsplanung ein komplexer ganzheitlicher Beratungsansatz, der viele Aktivitätsbereiche des Finanzvorsorgeberaters betrifft. So, wie die Altersvorsorge heute – nach jahrzehntelangen Erfahrungen – ein (relativ) klares Geschäftsfeld ist, muss auch das Beratungskonzept Ruhestandsplanung für die »neue« Zielgruppe 50plus erarbeitet werden!

Dafür ist Fokussierung nötig

Finanzvorsorgeanbieter und Finanzvorsorgeberater/Ruhestandsplaner benötigen Fokus und Kontinuität in Bezug auf die Zielgruppe 50plus. Motivierte Finanzvorsorgeberater müssen regelmäßig an der Umsetzung arbeiten. Die Zielgruppe 50plus ist keine Kundengruppe, die man »einfach so mitmachen« kann. Es gibt eine Vielzahl von Schwierigkeiten und Barrieren und die konzeptionelle Beratung in der Ruhestandsplanung ist komplexer als der übliche Produktvertrieb. Aber die Fokussierung lohnt sich: Denn die Zielgruppe 50plus ist eine vermögende und wachsende Zielgruppe, die zudem – weil die Beratung eben nicht einfach umzusetzen ist – konzeptionell nahezu unberaten ist. Viele Themen der Zielgruppe 50plus werden also bisher vom Finanzvorsorgemarkt nicht ausreichend erkannt und bedient.



Abb. 1: Geschäftsfelderweiterung von 50minus (Altersvorsorge) zu 50plus (Ruhestandsplanung gehobener Zielgruppen); Quelle: Focus Matters

Nicht nur das Thema, auch die Zeit muss reif sein! Und die »Zeit ist reif« aus strategischer Sicht, bedingt durch den demografischen Wandel und das sinkende Absicherungsniveau der staatlichen Sicherungsnetze! Es entwickelt sich gerade ein wachsendes Verständnis der maßgeblichen Bevölkerung für ihre Situation und relevante Themen wie private Vorsorge, steigende Lebenserwartung oder die Auswirkung der Inflation werden erkannt.

Initiative Ruhestandsplanung e. V.

Was ist also das Ziel dieses Buches?

Mehr Finanzvorsorgeanbieter und Finanzvorsorgeberater sollen das strategisch wichtige Geschäftsfeld entdecken und entwickeln. Die Initiative Ruhestandsplanung prognostiziert: »Durch den demografischen Wandel wird es bald Normalität, die Kunden 50plus mit dem Beratungsansatz Ruhestandsplanung bedarfsorientiert zu beraten.«



Auf den Punkt gebracht: Die Zielgruppe 50plus ist an Attraktivität kaum zu schlagen

- Schon heute die größte Zielgruppe in Deutschland – die auch noch auf über 50% der Bevölkerung wachsen wird.
- Die Kunden sind konzeptionell weitestgehend un beraten und brauchen Unterstützung.
- Die Kunden haben eine hohe Kaufkraft und großes Vermögen, was durch empfangene Erbschaften etc. noch steigt.
- Die Bürger werden älter, sind länger gesund und bleiben über Jahrzehnte gute Kunden.
- Die Kundenzielgruppe ist perfekt für die aktuellen Trends in der Finanzvorsorge (Honorar, laufende Vergütung, Konzeptverkauf etc.).

1.4 Der Beratungsansatz »Ruhestandsplanung«

Die Zielgruppe 50plus erwartet auch für den Lebensabschnitt des Ruhestands eine qualifizierte, neutrale, faire und umfassende Beratung. Herkömmliche Beratungsschwerpunkte der Altersvorsorge müssen an die Wünsche und an die Bedarfssituation dieser erfahrenen Zielgruppe angepasst werden. **Klassische Themen, Prozesse und Vorgehen aus der Altersvorsorge sind nur bedingt nutzbar.**

Beratung 30minus (= Altersvorsorge)	Beratung 50plus (= Ruhestandsplanung)
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Wenig Erfahrung ▪ Häufig allein ▪ Keine Kinder ▪ Kaum Vorverträge ▪ Standardisierte Erstausrüstung und Beratung ▪ Sparen 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Viel Erfahrung und kritisch ▪ Ehe oder Patchwork ▪ Häufig mit Kindern ▪ Viele Vorverträge ▪ Individuelle komplexe Beratungssituation ▪ Finales Sparen und Entsparen

Tab. 2: Unterschied Beratung Zielgruppe 30minus und 50plus

1.4.1 Definition »Ruhestand«

Ruhestand bezeichnet den Zustand, in dem sich eine Person nach dem Ende der Lebensarbeitszeit befindet. Dieser Status wird durch das Ausscheiden aus dem Arbeitsleben insbesondere im Alter erlangt und kann im Ehren- oder Berufstitel mit der Abkürzung i. R. (»im Ruhestand«) versehen werden. Der Ruhestand geht im Normalfall mit dem Bezug der Rente oder Pension einher und betitelt den letzten Lebensabschnitt eines Menschen in der Lebenszyklustheorie. Der Übergang kann für Betroffene und Angehörige persönlich sehr einschneidend sein.

Wikipedia¹

1.4.2 Was ist Ruhestandsplanung?

Das Produkt der Ruhestandsplanung ist vor allem die Beratungsleistung des Ruhestandsplaners! Sein Ziel ist ein aufgeklärter Kunde, der weiß, wo er in der Ruhephase finanziell steht und was er tun muss, und der dann und deshalb ruhig schlafen kann! Der Beratungsansatz ähnelt den Ansätzen üblicher Beratungsstrukturen in der unabhängigen Finanzplanung. Die Beratung endet nicht mit dem Beginn des Ruhestands, sondern geht weit darüber hinaus und trägt den Kernthemen dieser Zielgruppe Rechnung. Eine professionelle Ruhestandsplanung ermittelt den tatsächlichen Kapitalbedarf für jede Lebensphase bis ins hohe Alter, unter Einbeziehung von Inflation und Steuer.

Achtung

Alt werden, ist teuer, sehr alt werden, ist sehr teuer!



¹ Seite »Ruhestand«. In: Wikipedia, Die freie Enzyklopädie. Bearbeitungsstand: 3. September 2018, 07:11 UTC. URL: <https://de.wikipedia.org/w/index.php?title=Ruhestand&oldid=180583629> (Abgerufen: 15. November 2018, 22:47 UTC)

Ruhestandsplanung beinhaltet daher auch die Sicherung des Lebensstandards im Ruhestand, lebensphasengerechte Vermögensallokation und Beseitigung von Störfaktoren.

Definition

Ruhestandsplanung ist eine qualifizierte, faire und umfassende Beratung in finanziellen Angelegenheiten der Kundenzielgruppe 50plus, die auf die Bedürfnisse der Kunden kurz vor und für die Gesamtdauer der Ruhestandsphase zugeschnitten ist und steuerliche, rechtliche, familiäre und andere individuelle Rahmenbedingungen der Kunden berücksichtigt. Die Ruhestandsplanungsberatung geht weit über die üblichen Themen der Finanzvorsorgeberatung hinaus und enthält Elemente einer Lebensberatung.
Initiative Ruhestandsplanung e. V.

Warum 50plus und nicht 55plus oder 60plus?

Um den 50. Geburtstag herum beginnen viele Menschen, den näher rückenden Ruhestand wahrzunehmen. Psychologisch ist dieser »runde Geburtstag« eine Wendemarke und wird als Lebenshalbzeit empfunden. Mit zunehmender Lebenserwartung stimmt dies oftmals auch faktisch. In dieser Lebensphase entsteht außerdem in vielen Familien finanzieller Gestaltungsspielraum, weil z. B. die Kinder »aus dem Haus« sind, Finanzierungen (weitestgehend) zurückgeführt wurden und/oder der Einkommenszenit erreicht wird. Zudem bleibt noch Spielraum, bis zum Eintritt in den Ruhestand letzte wichtige Eingriffe und Korrekturen im Vermögensaufbau, also der Altersvorsorge, durchzuführen.

Ab dem 50. Lebensjahr (oder im besten Fall auch etwas früher) ist es also an der Zeit, sich mit der persönlichen Ruhestandsplanung auseinanderzusetzen und die erforderlichen Maßnahmen zur Sicherstellung einzuleiten. Bei rechtzeitiger Planung können schwierige Beratungssituationen vielleicht noch verhindert oder abgemildert werden.

Dennoch wird man in der Ruhestandsplanung auf komplexe und schwierige Beratungssituationen treffen. Das hängt häufig mit Entscheidungen zusammen, die in der Altersvorsorgephase getroffenen (oder nicht getroffenen) wurden:

- **Zeit zwischen 50 und Ruhestandseintritt:** Die letzten Jahre vor dem Ruhestand sind grundsätzlich anspruchsvoll, da man hier ggf. noch nicht aufgebaute Altersvorsorge ansparen muss, während andererseits auch noch klassische Altersvorsorgethemen relevant sein können, z. B. die Familien- oder Arbeitskraftabsicherung.
- **Ehe- oder Lebenspartner sind unterschiedlich alt:** Bei einem großen Altersunterschied ist die grundsätzliche Planung schwieriger, weil ein Partner noch deutlich länger Altersvorsorge betreibt und gleichzeitig die

Szenariobildung der Ruhestandsplanung z. B. bzgl. Lebenserwartung und Rente sehr umsichtig vorgenommen werden muss.

- **Zu geringe Altersvorsorgerücklagen:** Sehr häufig wird durch die Ruhestandsplanung offenkundig, dass in der Altersvorsorgephase aufgrund zu optimistischer Erwartungen an die Versorgungssysteme und zu starken Konsums der Vermögensaufbau zu kurz gekommen ist. Gerade bei gut verdienenden Haushalten kann dies in Verbindung mit dem gewohnten Lebensstandard und dem daraus folgenden Finanzbedarf zu überraschenden Erkenntnissen führen. Bis zum Ruhestand verbleibt dann nur noch ein kurzer Zeitraum, diese Lücken auszugleichen. Gegebenenfalls ist der Ruhestandsplaner auch gezwungen, den Kunden zu desillusionieren und in der Planung darauf hinzuwirken, dass der Lebensstandard (aktuell und/oder zukünftig im Ruhestand) an die Realitäten angepasst wird.

1.4.3 Ziele der Ruhestandsplanung

Das oberste Ziel eines jeden Ruhestandsplanungskonzepts ist die »Sicherung der Liquidität« in einer Höhe, in der die Lebenshaltungskosten und der angestrebte Lebensstandard auf Dauer (d. h. von »jetzt« bis zum »Lebensende«) gesichert sind. Für den Kunden der Zielgruppe 50plus heißt das vor allem: Wissen wo man steht, die Kontrolle gewinnen, Probleme lösen und den Lebensstandard sichern! »Ruhig schlafen können«. Das ist das Ziel. Aber was bedeutet das?

Wissen wo man steht, bedeutet, dass man die eigene Situation, die Probleme und Bedürfnisse heute und während des Ruhestands kennt und Klarheit bezüglich der Finanzvorsorge erlangt. Es bedeutet, in der Ruhestandsvorsorge ein Verständnis für die Situation und die Lösungskonzepte zur Vermeidung relevanter Störfaktoren (wie z. B. Verfügungen und Vollmachten) zu entwickeln. Es bedeutet auch, in der Welt des Vermögens eine Vermögensbilanz zu ziehen, d. h., eine Bestandsaufnahme der aktuellen Vermögenssituation und der möglichen Szenarien zum Ruhestand vorzunehmen. Und: Klarheit über die Ein- und Ausgabensituation heute und während des Ruhestands zu haben.

Kontrolle gewinnen, meint, Entscheidungsmöglichkeiten durch das Erarbeiten eines ganzheitlichen Finanzkonzepts für den Ruhestand zu haben. Dazu gehört eine Prognose der möglichen Entwicklung der Finanzsituation und das Aufzeigen von Handlungsoptionen, d. h., Vorschläge zu einer Optimierung auf der Basis der individuellen Bedarfssituation zu machen.

Letztlich meint Kontrolle gewinnen: Auf der Basis der Analyse und Empfehlung des Ruhestandsplaners die relevanten Probleme lösen und danach – **einfach ruhig schlafen können!**

Ruhestandsplanung ist auch ein Familien- und Generationenthema

Viele Themen der Ruhestandsplanung, geben Klarheit, um auch in wichtigen Bedarfsweldern Entscheidungen fällen zu können, die die gesamte Familie betreffen, auch über Generationen hinweg. Das beinhaltet Opportunitäten und neue Kundenverbindungen für den Ruhestandsplaner.



Beispiele: Entscheidungen in wichtigen Bedarfsweldern

- Finanzielle Absicherung des Partners – ein Leben lang.
- Vermögensübertragung: Als Alternativen steuerbegünstigtes vorzeitiges Schenken oder strukturierte Erbschaften.
- Absicherung des Pflegerisikos: Zu Beginn als Vermögensschutz und später natürlich als eigene Vorsorge zum Schutz der Familie.
- Rechtliche Störfaktoren durch Vollmachten und Verfügungen lösen.
- Wohn- und Immobiliensituation: Das Haus als »Heim« und natürlich auch als Vermögensmasse.
- Einkommensstrategien: Sich immer mehr reduzierende staatliche Sicherungsmechanismen führen zu einer neuen (ursprünglichen) Sichtweise auf die Familie.

Die Situation der Frau in der Ruhestandsplanung

Die Frau hat als wichtiger Entscheidungsträger in der Familie auch eine wichtige Rolle in der Finanzvorsorgeberatung. Aber: Schon historisch, in der klassischen Altersvorsorgesituation, ist die Frau unterversorgt und so werden z. B. Scheidungen für sie sehr häufig auch finanziell zu einem Existenzthema. Dies trifft verstärkt auf die Ruhestandsplanung zu. Warum? Das Kernthema ist hier die Zeit. Wer mit 35 oder 40 die eigene Finanzvorsorge neu starten muss, hat noch Zeit zum Nachjustieren. Kurz vor und im Ruhestand ist das nur noch eingeschränkt möglich – man hat einfach weniger Zeit, sich dann alleine um Vorsorge- oder Vermögensthemen zu kümmern. Eine gute Ruhestandsplanung betrachtet also auch Szenarien, die bei Ehepaaren oder Lebenspartnern die Situation des Einzelnen beleuchten.