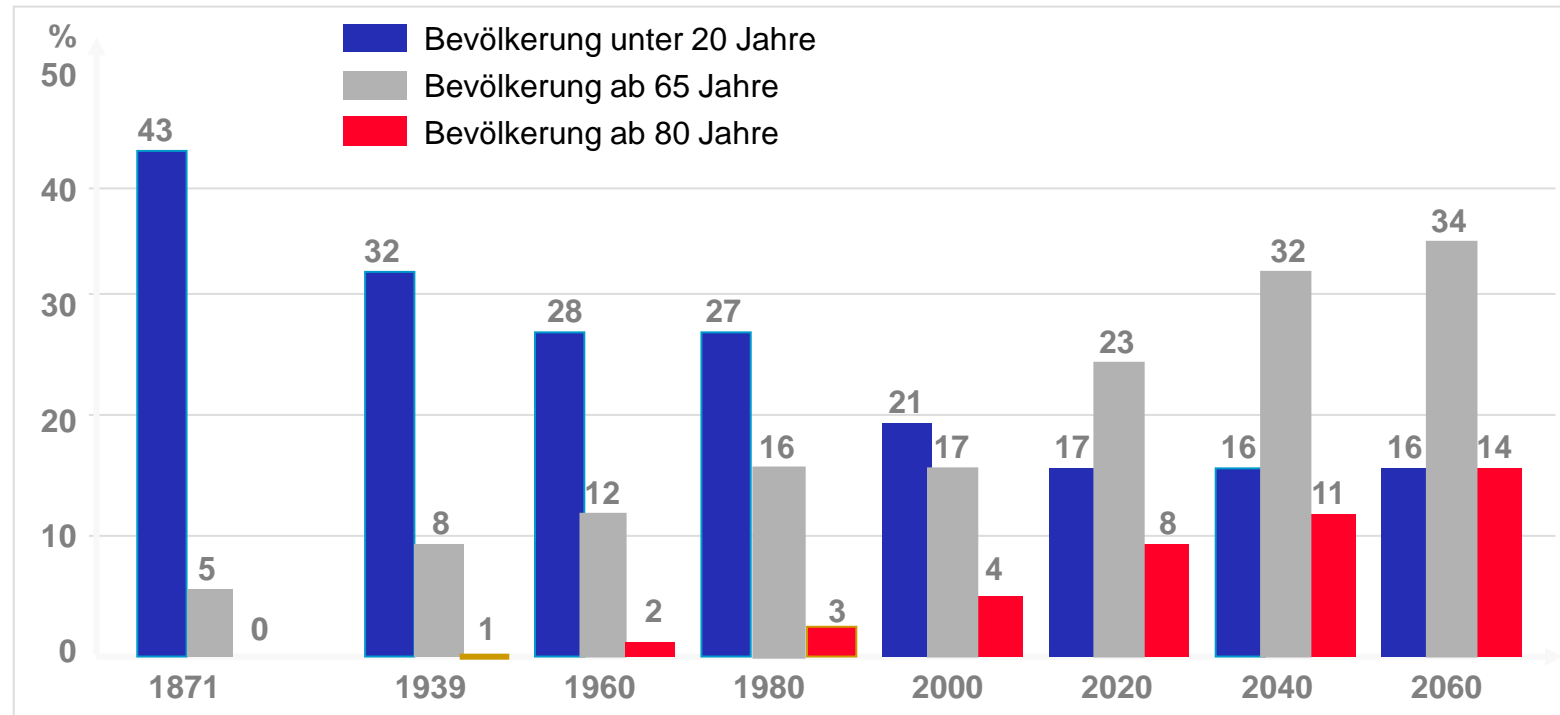




Initiative Ruhestandsplanung

Bevölkerungsentwicklung

Verschiebung der Zielgruppen durch Veränderung der Altersstruktur



Anteile der Altersgruppen 1871 bis 2060

Die Zielgruppe

Es gibt ca. 1 Million neue Ruheständler pro Jahr.

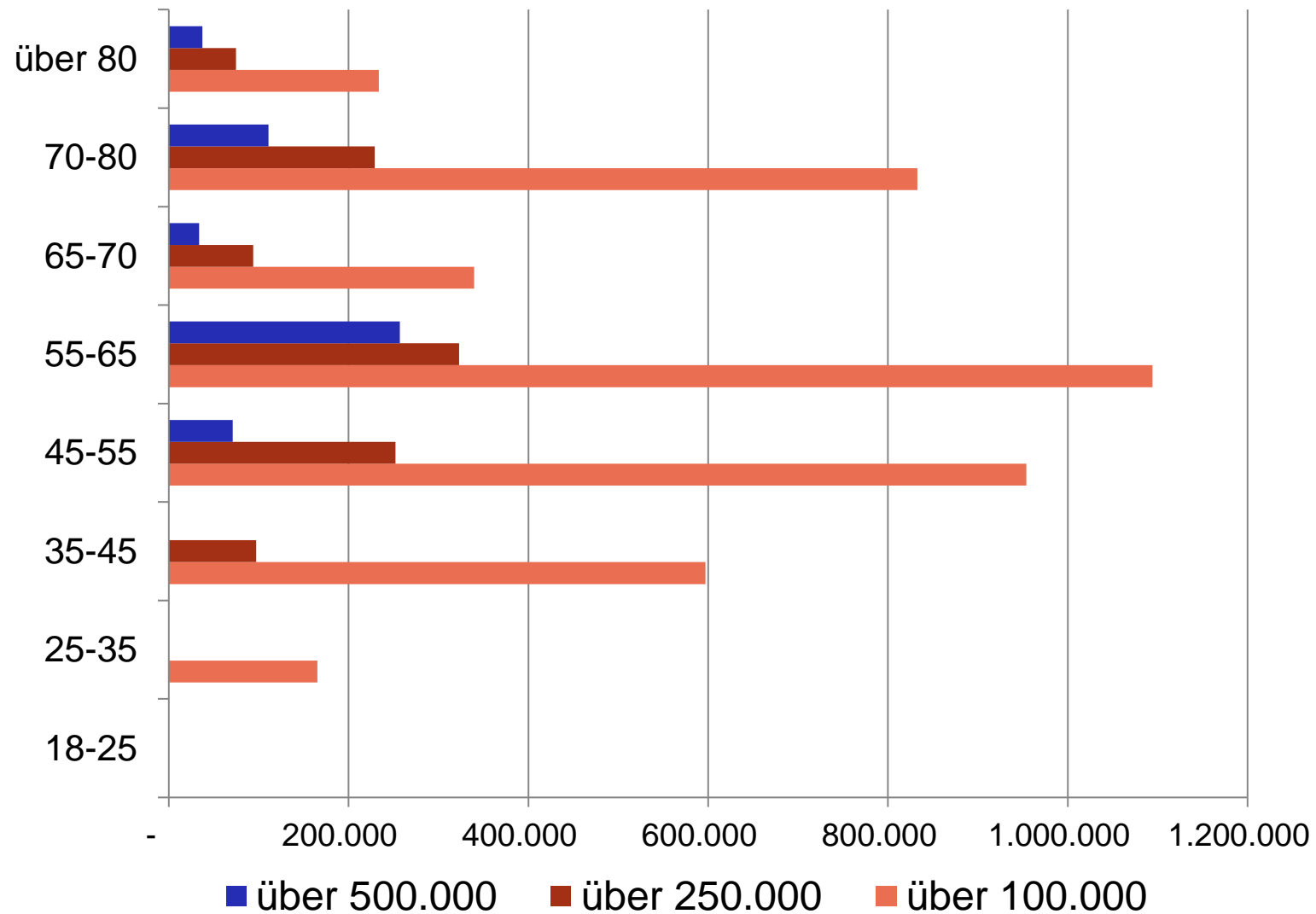
Bereits heute umfasst die Zielgruppe 50plus ca. 34 Millionen Bürger – Tendenz steigend.

Bürger dieser Zielgruppe haben einen Vermögensanteil von ca. 75 % und einen Konsumanteil von über 50 % (ca. 720 Mrd. EUR p.a.).

A close-up photograph of an elderly person's eye, showing wrinkles and a focused expression. The eye is brown and looking slightly to the right. The background is a soft, out-of-focus blue.

Eine attraktive und wachsende Zielgruppe!

Wohlhabende Haushalte - Anzahl

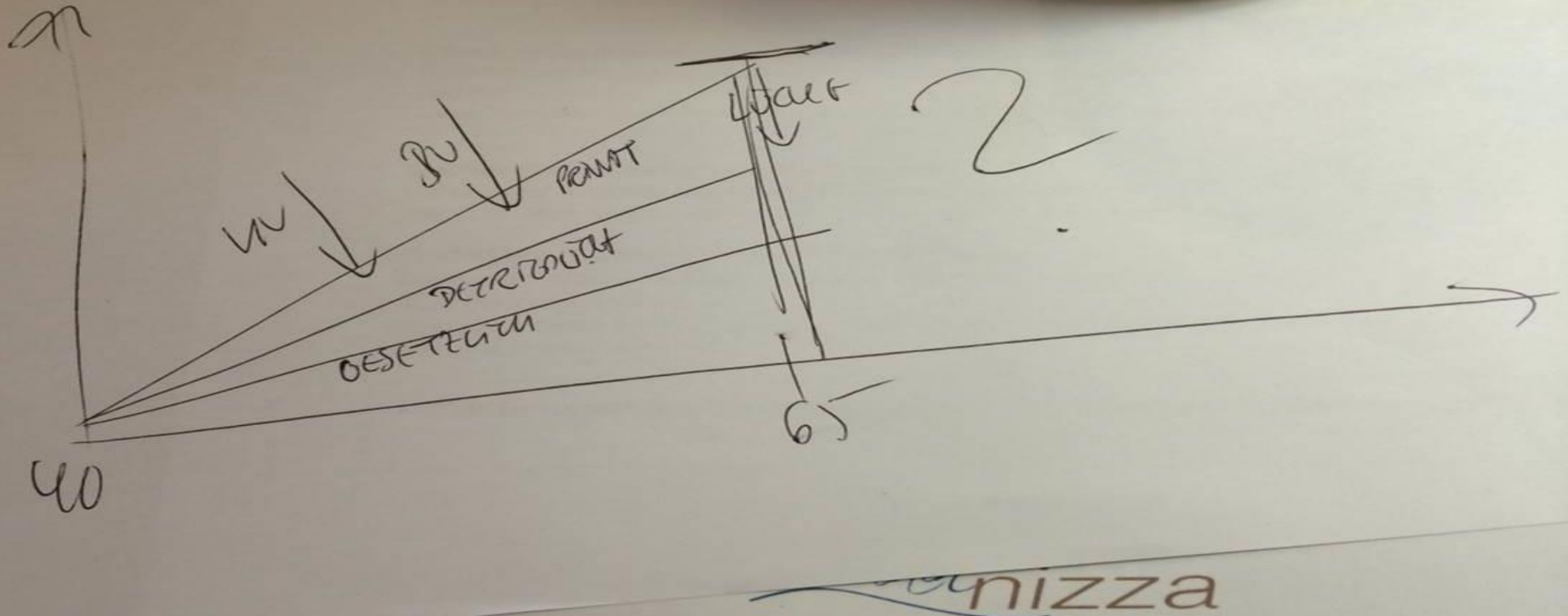


Marktforschung: Zentrale Erkenntnisse

- Das Kundensegment 50plus ist **nahezu unberaten** – über 90 % haben keinen festen (Finanz-)Berater
- **Berater** sind aber gewünscht - keine Produktverkäufer!
- Starker Fokus der Kunden liegt auf **Bankprodukten als „Parkplatz“**, da Alternativen & Beratung fehlen.
- **Einflussnahme** ist ein wichtiges Kriterium – „Auf das Leben reagieren können“



Mission: Ruhestandsplanung

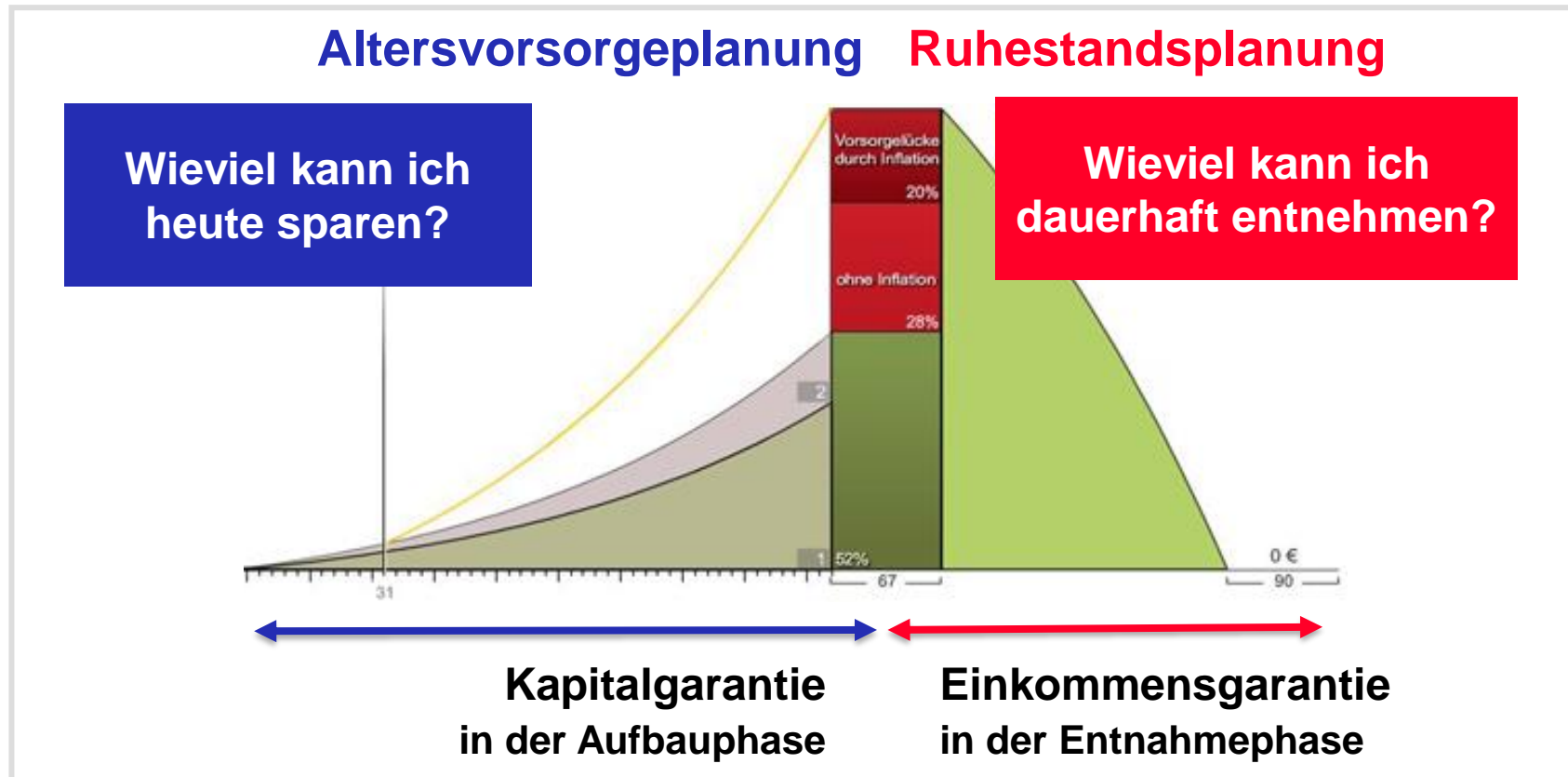


Beratungsbausteine Ruhestandsplanung



Beratungsprozess Ruhestandsplanung

Die vermögenstrategische Wende



Es gilt das aufgebaute Vermögen i.d.R. wieder zu verbrauchen.

Die 4 Irrtümer angehender Ruheständler

Soviel brauche ich nicht!

- Höhe der Rente / Bedarf

So viel zahl ich nicht!

- Brutto / Netto - Rente

So teuer wird das schon nicht!

- Inflation

So alt werde ich nicht!

- Lebenserwartung

Rendite Verrentung

- Wenn man seine eigene Lebenserwartung massiv unterschätzt, dann unterschätzt man auch, wie viel Geld man im Alter benötigt.
- Die Gefahr besteht darin Rentenversicherungen auch in der Rentenphase unter Renditegesichtspunkten zu bewerten.
- Es handelt sich bei einer Rentenversicherung aber primär um eine Versicherung gegen das Risiko, länger zu leben, als das Geld reicht, und nur in zweiter Linie um ein Investment.



**Rente ist kein Renditethema,
sondern ein Versicherungsthema,
nämlich die Absicherung der Langlebigkeit**

Demografie und Lebenserwartung

Lebenserwartung – Im Verkauf

	Durchschnittliche Lebenserwartung Mann / Frau	Wahrscheinlichkeit in % folgendes Alter zu erreichen			
		85	90	95	100
55	79,99 / 84,15	64 / 78	43 / 61	21 / 37	8 / 18
60	80,93 / 84,71	63 / 77	42 / 59	20 / 36	7 / 16
65	82,11 / 85,41	63 / 77	41 / 58	19 / 34	7 / 15
70	83,54 / 86,25	64 / 77	40 / 57	18 / 32	6 / 14
75	85,34 / 87,38	67 / 79	42 / 57	18 / 31	6 / 13
80	87,65 / 88,97	76 / 84	46 / 60	20 / 32	6 / 13
85	90,46 / 91,19		59 / 69	24 / 36	7 / 14

Quelle: DAV Sterbetafel 2004, 2.Ordnung

Module

Beratungs Rechner Online

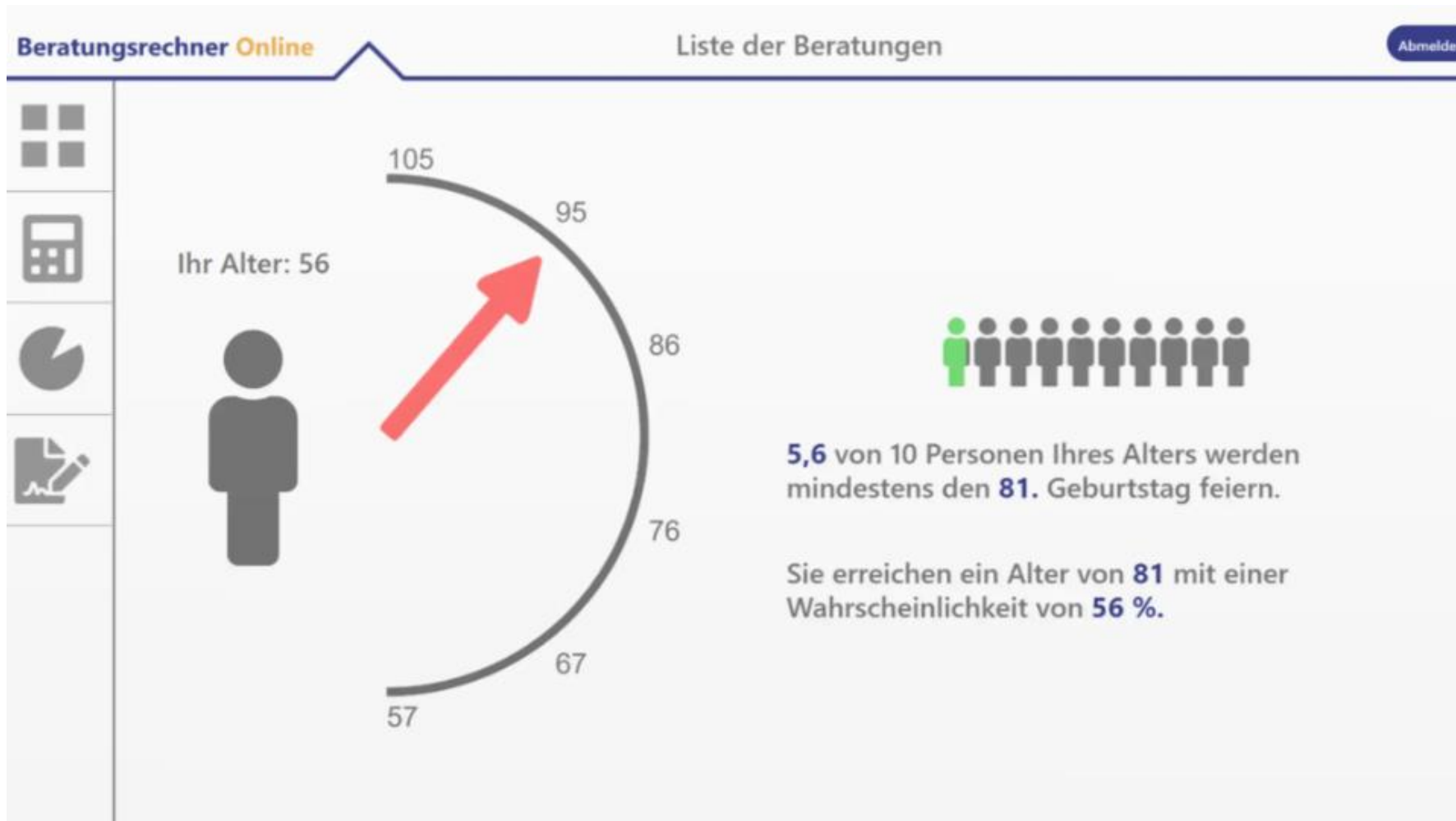
*50% Rabatt für Mitglieder
der Initiative
Ruhestandsplanung e.V.*



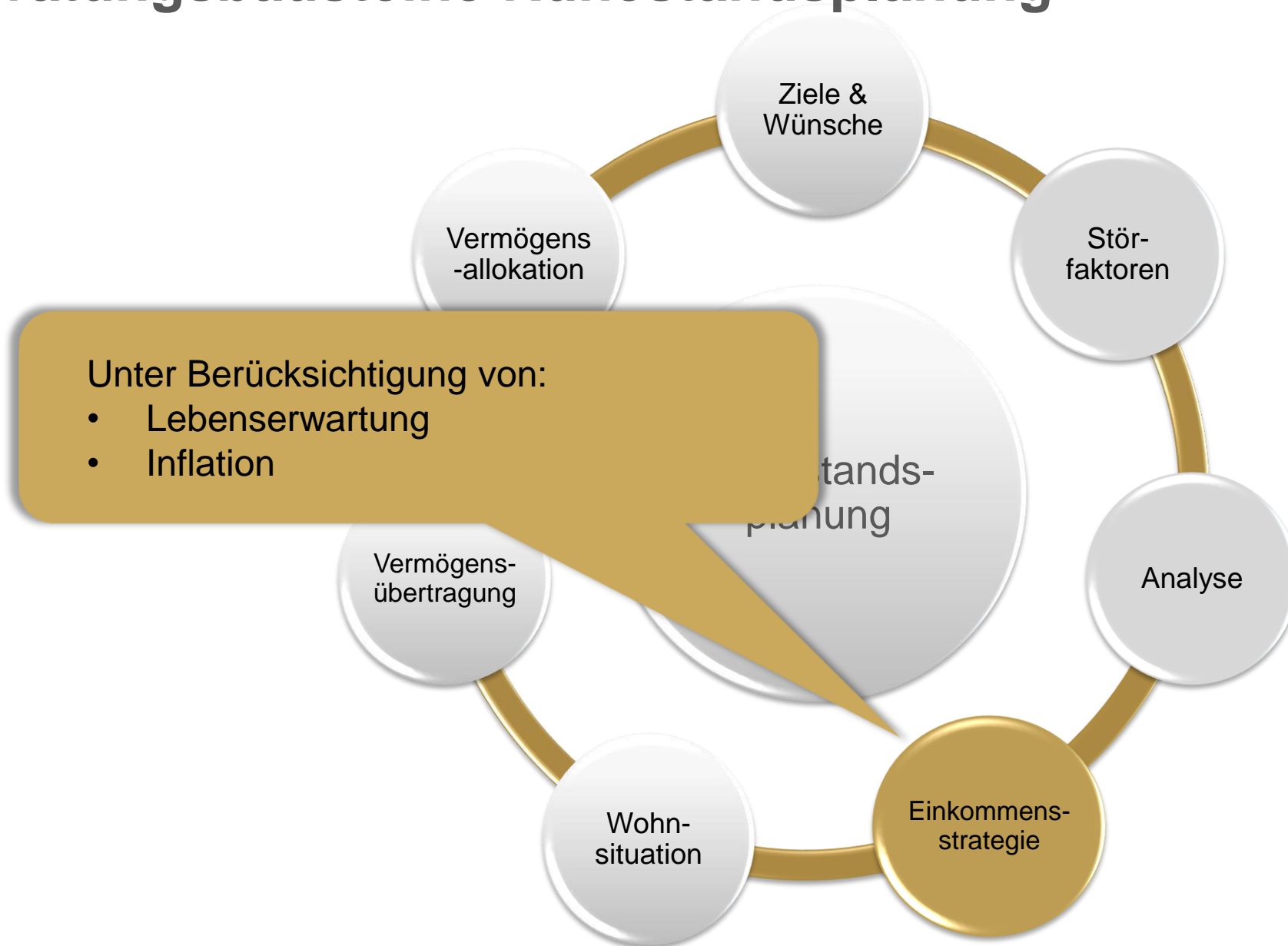
Ruhestandsplanung leicht gemacht!

Jetzt loslegen!

Die Lebenserwartung



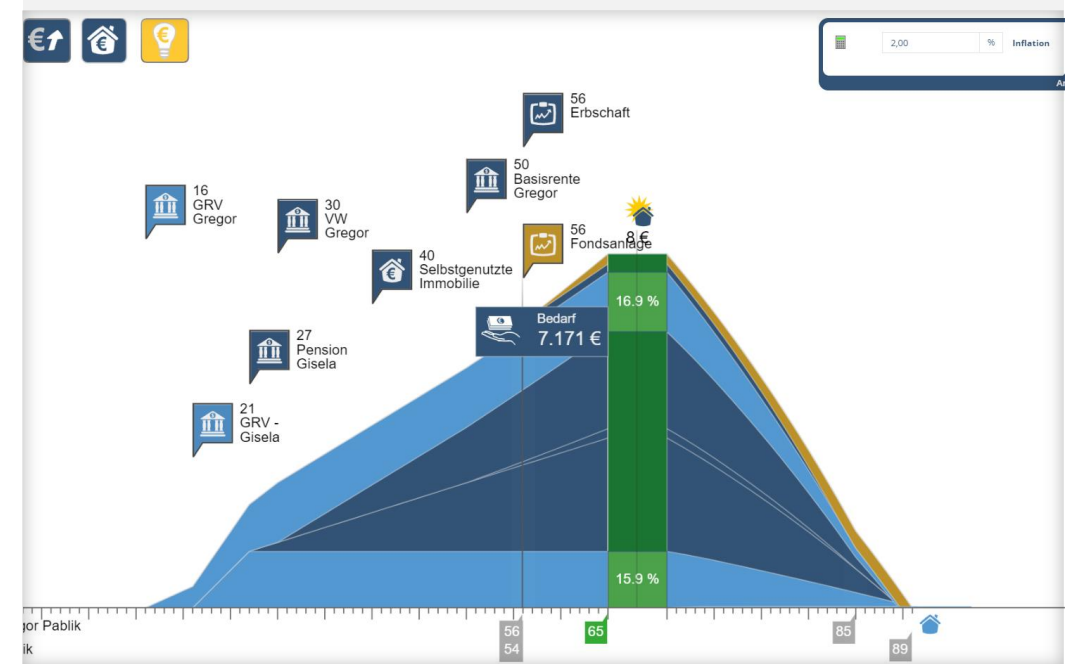
Beratungsbausteine Ruhestandsplanung



BRO-Modul: Der EINSeitenplaner

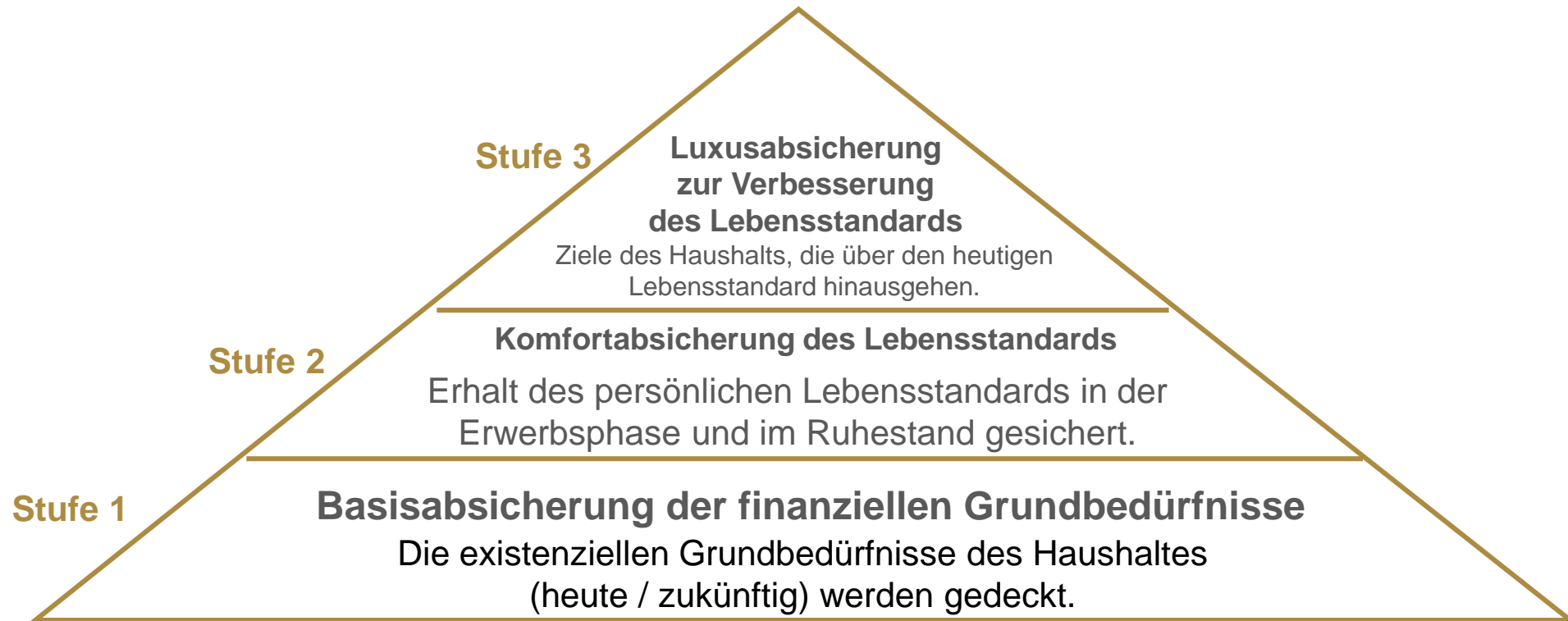
Die Einkommensstrategie

- Erfassen der gesamten Einkommensstrategie
- Altersvorsorge und Ruhestandsplanung in einem Modul
- Leichte Visualisierung für den Kunden
- Spielerisches Darstellen verschiedener Szenarien durch interaktive Steuerung
- Live Berechnung verschiedener gebildeter Szenarien
- Schnelle Dokumentation der gesamten Beratung



Ausgabenplanung im Ruhestand

Bedürfnisse/Prioritäten



Haushaltsplanung

Beratungsrechner Online Liste der Beratungen [Abmelden](#)

Aktuelles Nettogesamteinkommen: €

Zweck	Aktuell	Basis	Komfort	Luxus
Konsum	0 €	0 €	0 €	0 €
Wohnen	0 €	0 €	0 €	0 €
Krankenversicherung	0 €	0 €	0 €	0 €
Haushaltshilfe/ Gartenhilfe	0 €	0 €	0 €	0 €
Finanz- und Versicherungsthemen	0 €	0 €	0 €	0 €
Sonstige	0 €	0 €	0 €	0 €
Summe	0 €	0 €	0 €	0 €

Aktuelle Ausgaben 0 %

Ausgaben Ruhestand 0 %

Fokusgruppe Altersvorsorge

Zusammensetzung der Fokusgruppe



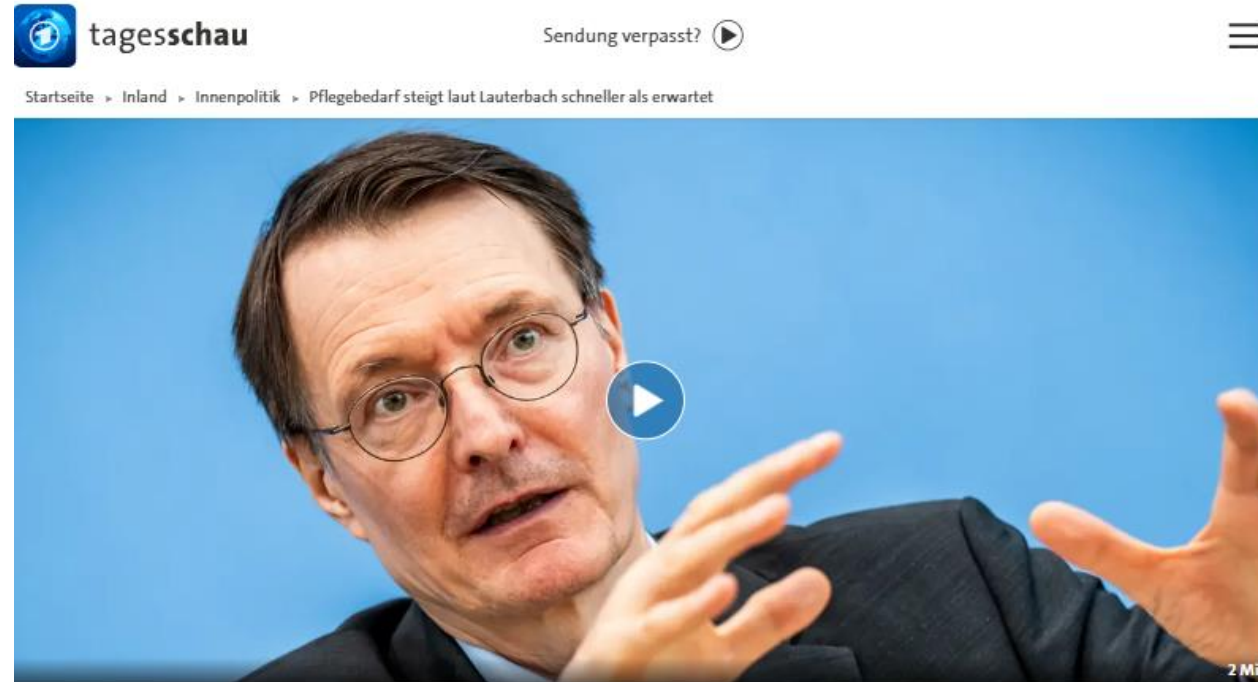
Mitglieder der Fokusgruppe private Altersvorsorge
Quelle: Bundesministerium der Finanzen / Photothek



Initiative Finanzielle Bildung



Störfaktoren beseitigen – Pflege und andere Risiken absichern



Gesundheitsminister Lauterbach

"Explosionsartiger" Anstieg der Pflegebedürftigen

Stand: 27.05.2024 10:57 Uhr

Ein Plus von 360.000 statt 50.000: Die Zahl der Pflegebedürftigen ist 2023 bundesweit deutlich stärker gestiegen, als von der Regierung erwartet. Minister Lauterbach zufolge dürfte das auch mit den Jahrgängen der Babyboomer zu tun haben.


Die Zahl Pflegebedürftiger in Deutschland ist Gesundheitsminister Karl Lauterbach zufolge deutlich stärker gestiegen als erwartet. "Demografisch bedingt wäre 2023 nur mit einem Zuwachs von rund 50.000 Personen zu rechnen gewesen. Doch tatsächlich beträgt das Plus über 360.000", sagte [der SPD-Politiker dem Redaktionsnetzwerk Deutschland](#). Lauterbach sprach von einem "akuten Problem in der Pflegeversicherung".

Woran das liege, "verstehen wir noch nicht genau", so Lauterbach. Er nannte als vermutete Ursache für den "explosionsartigen" Anstieg aber einen "Sandwich-Effekt". "Zu den sehr alten, pflegebedürftigen Menschen kommen die ersten Babyboomer, die nun ebenfalls pflegebedürftig werden", sagte der Minister. Erstmals gebe es zwei Generationen, die gleichzeitig auf Pflege angewiesen seien: "Die Babyboomer und deren Eltern."


Pflegemodul

Beratungsrechner Online Liste der Beratungen [Abmelden](#)


Wählen Sie einen Pflegegrad aus!




I




II



III



IV



V

Pflegegrad I

Pflegesachleistung bis zu **0 €**

Pflegesachleistung: 0% Pflegegeld: 100 %

Genutzte Pflegesachleistung: 0 €

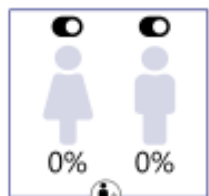
Pflegegeld-Anspruch: 0 €

Vollstationäre Pflege

125 €

Fragen	Häusliche Pflege	Stationäre Pflege
+ Die Kosten für Pflege (Schätzung durch den Kunden) - häuslich und stationär	<input type="text"/> €	<input type="text"/> €
- Leistung durch Pflegepflichtversicherung	<input type="text"/> €	<input type="text"/> €
- Leistungen aus bereits bestehenden Pflege-Zusatzversicherungen	<input type="text"/> €	<input type="text"/> €
- Einsetzbare Nettoeinkünfte	<input type="text"/> €	<input type="text"/> €
+ Bedarf für das tägliche Leben	<input type="text"/> €	<input type="text"/> €

Großeltern



Eltern
Onkel/Tanten



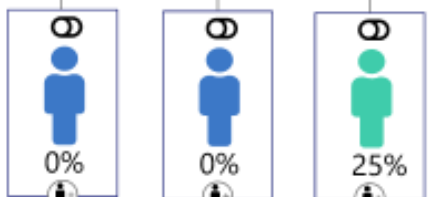
BRO-Module Ruhestandsplanung

Der Stammbaum

Erblasser
Partner
Geschwister
Cousin/Cousine



Kinder
Nichten/Neffen 1
Nichten/Neffen 2



Enkel
Großnichten/-neffen 1
Großnichten/-neffen 2



Urenkel
Urgroßnichten/-neffen 1
Urgroßnichten/-neffen 2

In diesem Modul hat der Berater die Möglichkeit dem Kunden einen einfachen und interaktiven Stammbaum seiner Familie aufzubauen. Der Kunde kann daraus ablesen unter Berücksichtigung des Güterstands mit dem Ehepartner,

- wie die gesetzlichen Erbquoten sind
- wie die gesetzlichen Erbquoten bei Vorversterben einzelner Personen sind
- wie die steuerlichen Freibeträge sind und
- wie die Erbschaftsteuersätze liegen

Der Spiegel Ausgabe Juni 2024

Woher soll die Liquidität
kommen?

Immobilie als Teil der Lösung?



Kundensituation Wohnen

Anforderungen an Wohnsituation

Schick, oder?



... und jetzt?

Stein zu Geld → Möglichkeiten

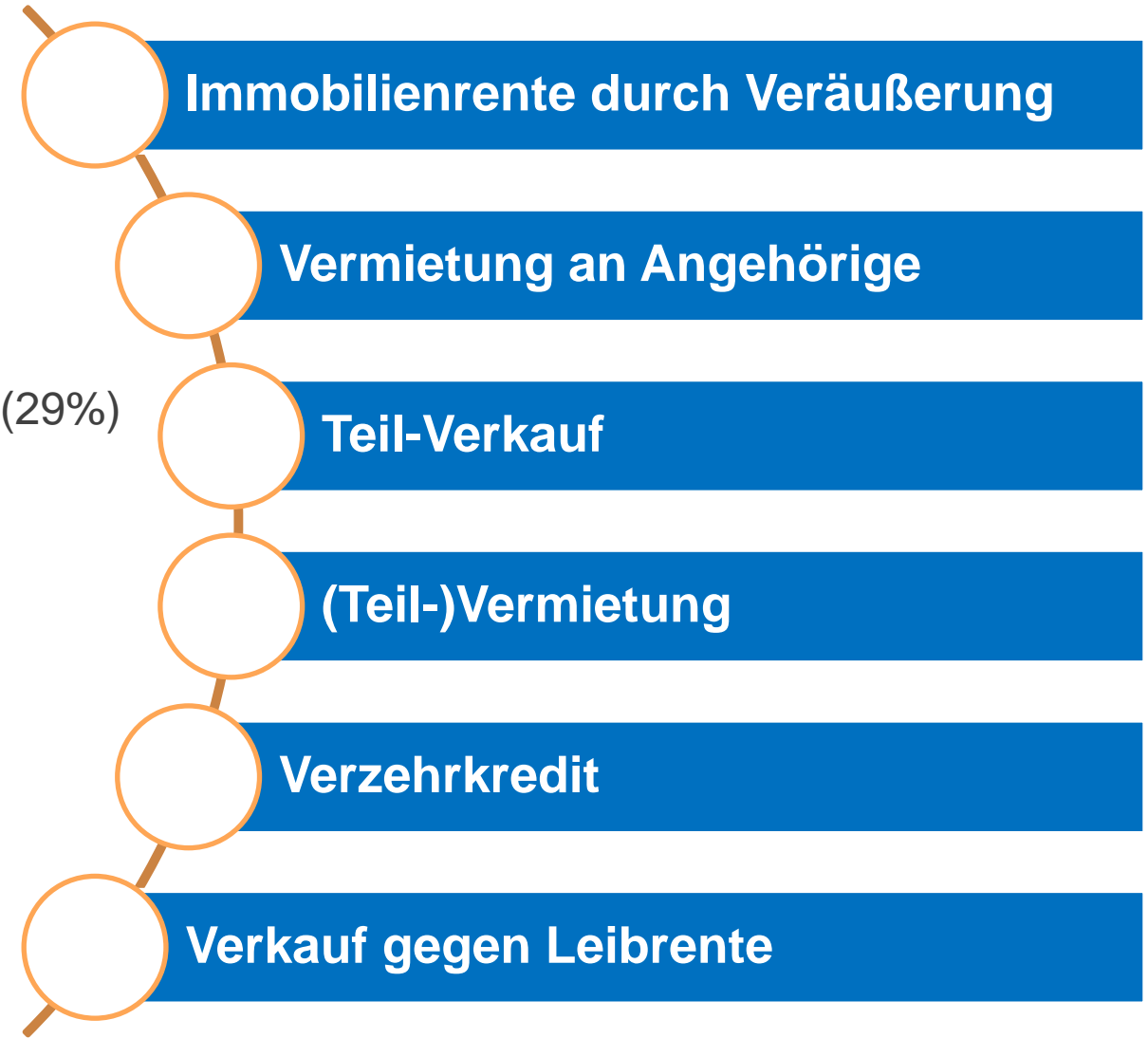
Marktdaten des BVIV – Stand 31.12.2023

Teilverkauf (konsolidierte Daten seit 2018):

- rund 4.000 Transaktionen
- Kunden im Schnitt 68 Jahre alt
- größte Kundenkohorte Altersklasse 55 bis 64 Jahre (29%)
- durchschnittlicher Wert Immobilie ca. 526.000 Euro

Leibrente (Daten für das 2. HJ 2023):

- 143 Transaktionen
- Altersdurchschnitt Kunden ca. 76 Jahre
- größte Kohorte Altersklassen 70 bis 79 (> 50%)
- durchschnittlicher Wert Immobilie ca. 474.000 Euro



Vielen Dank für Ihr Interesse!

Kontaktdaten



www.initiativeruhestandsplanung.de

Initiative Ruhestandsplanung e.V.

Dudenstraße 10

10965 Berlin

Telefon +49 (0) 30-68 29 858-0

Fax +49 (0) 30-68 29 85 22

E-Mail: info@initiativeruhestandsplanung.de