



XXXXXX

Chance Generationenberater

Menschen ab 50 suchen Rat, um sich auf die Unwägbarkeiten des Alters vorzubereiten. Aber auch Jüngere können in Notlagen geraten.



Zielgruppe 50 plus, aber auch Jüngere im Fokus

Generationenberater bieten wertvolle Informationen zur Vorsorge

Wenn Menschen älter werden, machen sie sich häufiger Gedanken über ihre Gesundheit, das Risiko einer Pflegebedürftigkeit und ihre eigene Selbstbestimmung in dem Falle, dass sie einmal nicht mehr selbst entscheiden können. Dazu kommen Fragen der Vermögensübertragung.

Informationen zu diesen und ähnlichen Fragen gibt die Generationenberatung. Finanzberater, die sich auf Menschen ab 50 konzentrieren, können mit dem Angebot einer Generationenberatung Zugang zu neuen Kunden finden und Lösungen für die in diesem Alter typischen Herausforderungen bieten, so-

weit sie die Grenzen zur Rechtsberatung strikt beachten.

Weiterbildung empfehlenswert

Der Begriff „Generationenberater“ ist zwar nicht geschützt, aber es empfiehlt sich, eine entsprechende Weiterbildung zu absolvieren evtl. kombiniert mit Ruhestandsplanung. Außerdem kann sich die Kooperation mit einem auf Vorsorgevollmachten und Patientenverfügungen spezialisierten Dienstleister, der rechtskonforme Leistungen aus einer Hand anbietet, lohnen. In jedem Fall muss ein Finanzberater bei konkreten Fragen immer an einen Anwalt, Notar

bzw. Steuerberater verweisen. Er darf nur allgemeine Informationen und Hilfen anbieten.

Margit Winkler, Geschäftsführerin der Deutsches Privat Institut Generationen-Beratung GmbH, rät Finanzberatern, sich als kompetenter Ansprechpartner der Kunden zu positionieren und Kontakte zu Anwälten und Experten zu orchestrieren. Das sorgt für Zufriedenheit und damit auch für Weiterempfehlungen. Wichtig sei auch ein hochwertiger Auftritt mit professionellen Unterlagen. Im Folgenden bietet eine Reihe von Generationenberatern Einblicke in ihr Geschäftsmodell. ecz

Sven Stopka, Diamantfinanz e.K.

Auch junge Menschen geraten in Notsituationen



Auf das Thema Generationenberatung kam ich durch konkrete Fragen meiner Mandanten zur Vermögensübertragung

und zur Entscheidungsbefugnis bei Notfällen. Zur Weiterbildung habe ich dann einen entsprechenden Lehrgang absolviert. Die Beratung zu rechtlichen Themen ist mir als Nichtjurist untersagt, aber ich kann allgemeine Informationen geben, wenn sie nicht den konkreten Einzelfall betreffen. Für die individuelle Rechtsberatung sollte man als Generationenberater ein Netzwerk von Experten haben oder mit einem Dienstleister zusammenarbeiten, der dies übernimmt. Als Berater sollte man unbedingt seine Grenzen kennen und beachten!

Im Prinzip spreche ich alle Mandanten zur Vorsorge an. Gerade Unternehmer und Selbständige übersehen, dass nicht nur für private, sondern auch für geschäftliche Angelegenheiten Vollmachten, Verfügungen und Erklärungen erteilt werden müssen. Die meisten Menschen ab 40 haben sich zumindest grob mit Vorsorgevollmacht und Patientenverfügung beschäftigt und ken-

nen zum Beispiel das Problem, dass das Betreuungsgericht eine fremde dritte Person als Betreuer beauftragen kann. Doch sie schieben die Entscheidung immer wieder auf. Junge Menschen fühlen sich meist gar nicht betroffen, obwohl auch sie in eine Notsituation geraten können. Es fängt schon damit an, wer im Ernstfall Auskunft über den Gesundheitszustand bekommen soll und vielerlei Entscheidungen treffen darf. Neue Kunden kommen über Empfehlungen aus dem Mandantenkreis, oder sie fragen direkt bei mir an.

Für den Einstieg empfehle ich Finanzberatern, zuerst mit den eigenen Vorkenntnissen zu beginnen und die notwendigen Schritte zu unternehmen. Am besten man geht auf eine der zahlreichen lokalen Informationsveranstaltungen am eigenen Wohnort, um sich einen ersten Überblick zu verschaffen, und liest einschlägige Ratgeber. Danach muss man sich auf jeden Fall vertiefend in das Thema einarbeiten.

**Percy Grüterich, Finanzielle Fitness
Finanzservice**

Erfolgreich mit der Marke „Fall X“

Schon vor meiner Weiterbildung zum Generationenberater (IHK) habe ich Kunden zu Vorsorgedokumenten und meinem Notfallkonzept „Fall X“-Paket beraten (siehe auch [„Der Neue Finanzberater“ 02/2017](#), Seite 18). Dieses Paket habe ich seit 2014 schrittweise weiterentwickelt. Den Impuls, mich mit dem Thema zu beschäftigen, gaben ein tragischer Unfall in meinem Kundenkreis und das anschließende Gespräch mit Angehörigen.

Generationenberatung lässt sich professionell nur in der Honorar- bzw. Servicegebührenwelt umsetzen. Es geht um Beratung, bei der es keine Produktprovision als „Gegenleistung“ gibt. Dem Kunden müssen die Zeit, das Fachwissen und die Tipps des Experten den Preis



© Percy Grüterich

wert sein. Beratung ist hier klar getrennt von der Vermittlung von Produkten. Dies kann sich im Anschluss ergeben, beispielsweise für eine Todesfallabsicherung oder Pflegeversicherung. Solche Produkte benötigen aber eine eigene Beratung.

Meine Hauptkunden sind Unternehmer und Gewerbetreibende, vereinzelt auch private Haushalte. Eine Generationenberatung mit Blick auf finanzielle Regelungen ist nicht für jeden relevant. Wenn es aber um die persönliche

Selbstbestimmung im Notfall geht, werden fast alle hellhörig. Bei älteren Menschen geht es hauptsächlich um den Erhalt des Vermögens als Erbe und um den Pflegefall. Bei Jüngeren stehen Familienplanung bzw. Unabhängigkeit im Vordergrund. Alle sind an der Erstellung eines Notfallplanes interessiert, wenn auch mit unterschiedlichen Schwerpunkten.

Neue Kunden gewinne ich oft über das „Fall X“-Paket, das in meinem Einzugsbereich recht bekannt ist. Daraus entstehen Anfragen wie „Sie machen doch das mit dem Fall X. Das müssen wir für uns auch noch regeln“. Damit bin ich im Gespräch und kann aufklären. Ich biete dieses Notfallkonzept auch anderen Maklern als White-Label-Lösung an.

Für den Einstieg ideal ist, wenn der Finanzberater in einer persönlichen Geschichte erzählt, warum ihm das Thema am Herzen liegt. Es geht nicht um Produkte, sondern um Emotionen. Von alleine handeln viele Menschen nicht.

**Michaela Fleckenstein,
SDK Hauptvertretung in der
Regionaldirektion Franken**

Honorare sind selbstverständlich



© Michaela Fleckenstein

als Generationenberaterin mit IHK-Prüfung absolviert habe. Ich habe mich für ein Honorarmodell entschieden, um den Wert meiner Beratung hervorzuheben. Wer neu beginnt, sollte Honorare als Selbstverständlichkeit behandeln. Eine hochwertige Beratung kann nicht kostenfrei sein. Der Kunde muss entscheiden, ob ihm das sein Geld wert ist.

Neben einer umfassenden Beratung biete ich meinen Kunden einen Notfallordner mit allen wichtigen Vorsorgedokumenten und Vollmachten. Da per Gesetz Eheleute sich im Notfall nicht automatisch gegenseitig vertreten können und auch nicht ihre volljährigen Kinder, sollten sie sich durch Vorsorgevollmachten absichern. Jeder Volljährige kann eine Vollmacht für eine Person seines Vertrauens ausstellen, um eine gerichtliche Betreuung durch fremde Personen auszuschließen.

Ich steige meist so in die Beratung ein: „Wir lösen uns einmal gedanklich von

Versicherungen. Neben der finanziellen ist auch die rechtliche und medizinische Vorsorge wichtig. Mir wurde dies auch erst bewusst, als uns folgender Fall erreichte ...“ Dann beschreibe ich einen Beispielfall, und wir sind mitten im Thema. Älteren Menschen macht vor allem Angst, von Fremden betreut zu werden. Außerdem fürchten sie, dass der Partner nicht mehr über die Finanzen verfügen kann. Bei jungen Familien geht es vor allem um die Versorgung der Kinder.

In der Beratung gebe ich meinen Kunden allgemeine Informationen zu allen vier Säulen der Generationenberatung: Vollmachten, Patientenverfügung, finanzielle Vorsorge für die Pflege und Testament und zeige Möglichkeiten zur Umsetzung auf. Auch im Nachgang bleibe ich eine wichtige Ansprechperson, etwa wenn sich Änderungen bei den Kunden ergeben. Neue Kunden kommen über Empfehlungen, Facebook-Kontakte oder aus dem SDK-Bestand zu mir.

Eine Kollegin hat mich durch einen Vorsorgevortrag für das Thema begeistert, so dass ich selbst eine Ausbildung

Martin Stromberg, Stromberg Finanz Consulting GmbH

Nachsorge nicht möglich

Seit 20 Jahren bin ich auf die Beratung von Ärzten, Zahnärzten und Apothekern spezialisiert. Seit 14 Jahren erstelle und aktualisiere ich als zertifizierter Finanzplaner für meine Kunden Finanzpläne auf Honorarbasis. Dabei stelle ich häufig fest, dass Kunden keine Patientenverfügungen und keine privaten bzw. unternehmensbezogenen Vorsorgevollmachten haben, um medizinische und finanzielle Fragen im Notfall zu regeln.

Dass Notfälle keine Frage des Alters oder des Lebensstils sind, zeigt das tragische Beispiel Michael Schumachers.



© Stromberg

Aus diesem Grunde habe ich mich beim Europäischen Institut zur Sicherung der Vermögensnachfolge EWIV zum „Ökonom Vorsorge und Betreuung“ weiterqualifiziert.

Ich arbeite für meine Kunden als Moderator und Koordinator zwischen

Rechtsanwalt, Steuerberater und Notar und stelle dafür ein Honorar in Rechnung. Personen mit Familie sowie mit Immobilien und Unternehmensbeteiligungen sind Hauptadressaten für meine Generationenberatung. Hierzu zählen auch deren Geschwister, Eltern und volljährige Kinder.

Meine Kunden, die ich u.a. bei meinen Vorträgen zu Vorsorgethemen kennenlerne, schätzen es, wenn ich sie als Experte „an die Hand“ nehme, Hintergründe erkläre und sie bei der Umsetzung ihrer Wünsche begleite. Der Mehrwert für meine Kunden liegt darin, dass sie sensibilisiert werden und alles Wichtige für den Notfall regeln. Wer frühzeitig vorsorgt, zeigt Verantwortungsgefühl. Denn eine Nachsorge ist nicht möglich.

Ibrahim Göksin, Union Finanzservice GmbH, Sachverständiger für Ruhestandsplanung im Bundesverband der Ruhestandsplaner und Generationenberater

Generationenberatung mit Ruhestandsplanung verbinden



© Ibrahim Göksin

Als Sachverständigen für Ruhestandsplanung haben mich in den vergangenen Jahren viele Kunden ab 50 gefragt, wie sie ihr Vermögen an die nachfolgende Generation übertragen und gleichzeitig Selbstbestimmung und persönliche Freiheit erhalten können. Da lag der Weg zur Generationenberatung auf

der Hand, und ich habe mich bei der IHK weitergebildet. Finanzberatern, die neu in diesem Bereich sind, empfehle ich, die Ausbildungen für Ruhestands- und Generationenberatung gleichzeitig zu absolvieren.

Ich betreue viele ältere Kunden, die Vermögensfragen klären und im Pflegefall unter keinen Umständen zu einer „Last“ für ihre Angehörigen werden wollen. Es kommen aber auch junge Menschen zu mir, die sich von mir wünschen, dass ich ihre Eltern berate und ihnen den Zugang zu meinem Netzwerk von Steuerberatern und Rechtsanwälten eröffne. Das funktioniert auch andersherum: Steuerberater oder Anwälte, mit denen ich zusammenarbeite, vermitteln mir neue Kunden aus ihrem Mandantenkreis.

Da ich bereits seit Jahren Vermögen auf Honorarbasis verwalte, ist die Generationenberatung ein Zusatzservice für meine vermögenden Kunden. Sie bietet aber auch einen guten Einstieg in die Neukundengewinnung. Neue Kunden frage ich in der Regel schon beim Erstgespräch, ob sie ihre Vermögensangelegenheiten und ihre Selbstbestimmungsmöglichkeiten im Alter bereits geregelt haben. Meistens ist das nicht der Fall.

Impressum

Herausgeber und Verlag:

FRANKFURT BUSINESS MEDIA GmbH
Der F.A.Z.-Fachverlag
Frankenallee 68–72
60327 Frankfurt am Main
E-Mail: verlag@frankfurt-bm.com
HRB Nr. 53454
Amtsgericht Frankfurt am Main

Geschäftsführer:

Dr. André Hülsbömer, Hannes Ludwig

Redaktion: Eric Czotscher (ecz),

verantwortlicher Redakteur
E-Mail: eric.czotscher@frankfurt-bm.com

Verantwortlich für Anzeigen:

Jessica Sauer, Sales
Telefon: (069) 75 91-32 04
Telefax: (069) 75 91-32 24
E-Mail: jessica.sauer@frankfurt-bm.com

Jahresabonnement: kostenlos

Erscheinungsweise: viermal im Jahr

ISSN: 2367-217X

Gestaltung: Ina Wolff

Konzept: Arndt Benedikt, Multidisciplinary Design, Frankfurt am Main

© Alle Rechte vorbehalten.

FRANKFURT BUSINESS MEDIA GmbH, 2017.

Die Inhalte dieser Zeitschrift werden in gedruckter und digitaler Form vertrieben und sind aus Datenbanken abrufbar. Eine Verwertung der urheberrechtlich geschützten Inhalte ist ohne vorherige schriftliche Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar, sofern sich aus dem Urheberrechtsgesetz nichts anderes ergibt. Es ist nicht gestattet, die Inhalte zu vervielfältigen, zu ändern, zu verbreiten, dauerhaft zu speichern oder nachzudrucken. Insbesondere dürfen die Inhalte nicht zum Aufbau einer Datenbank verwendet oder an Dritte weitergegeben werden. Vervielfältigungs- und Nutzungsrechte können Sie unter verlag@frankfurt-bm.com oder Telefon: (069) 75 91-12 42 erwerben.

Partner: Deutsche Börse Commodities GmbH, Deutsche PensExpert GmbH, Fairr.de GmbH, myLife Lebensversicherungs AG, Swiss Life AG

Haftungsausschluss: Alle Angaben wurden sorgfältig recherchiert und zusammengestellt. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit des Inhalts von „Der Neue Finanzberater“ übernehmen Verlag und Redaktion keine Gewähr. Für unverlangt eingesandte Manuskripte und unverlangt zugestellte Fotografien oder Grafiken wird keine Haftung übernommen.

**Steffen Moser, Professionelle
Generationenberatung**

Notfallplanung ist essentiell



© Steffen Moser

Seit ich selbst durch einen familiären Schicksalsschlag erlebt habe, was passieren kann, wenn man auf einen Notfall nicht vorbereitet ist, habe ich mein Geschäft auf die Generationenberatung ausgerichtet und mich zum Generationenberater (IHK) ausbilden lassen. Viele Menschen beschäftigt das Thema. Auch Sätze wie: „Wir wollen unseren Kindern nicht zur Last fallen“ sollte jeder Generationenberater ernst nehmen. Pflegevorsorge, Patientenverfügung, Vorsorgevollmachten, Erbe und

die Notfallplanung sind die häufigsten Anliegen älterer Mandanten. Jüngere Menschen wollen sicherstellen, dass sie und ihre Kinder abgesichert sind. Hier gilt es, unterschiedliche Lösungen aufeinander abzustimmen und für die Verfügbarkeit finanzieller Mittel zu sorgen.

Am Anfang erfasse ich die persönliche Situation meiner Mandanten mit Hilfe eines Familienstammbaums. Dann besprechen wir gemeinsam, wie die Familie sich auf Unfälle, schwere Krankheiten, den Pflege- oder Todesfall vorbereiten will. Informationen zu Vollmachten, Erbe und Pflege sind fester Bestandteil meiner Beratung. Dazu gehört auch die finanzielle Absicherung im Alter.

Eine gute Notfallplanung ist essentiell: Nur so sind Vollmachten rechtzeitig verfügbar und rechtlich durchsetzbar. Behörden müssen fristgerecht informiert und Leistungen rechtzeitig beantragt werden. Das von mir erstellte Gutachten und die Notfallplanung werden vom Kunden direkt vergütet. Angehörige meiner Mandanten werden häufig ebenfalls zu Kunden. Ergänzend führe ich regelmäßig Informationsveranstaltungen unter dem Titel „Elternabend – einmal anders“ durch.

**Detlef Unkert, Experte für
Generationenberatung**

Das Wichtigste regeln

Der Schlaganfall meiner Mutter war für mich der Anlass, mich mit dem Thema Betreuung und Vorsorge zu beschäftigen. Zunächst ließ ich mich als ehrenamtlicher Betreuer vom Gericht bestellen und übte diese Tätigkeit neben meinem Beruf als Versicherungsmakler aus. Dann bildete ich mich zum Generationenberater und Testamentsvollstrecker (IHK) fort. Vor einem Jahr bin ich dann auch im Versicherungsgeschäft auf Honorarberatung umgestiegen. Neue Kunden gewinne ich über meine kostenfreien Informationsveranstaltungen in unterschiedlichen Städten. Der



© Detlef Unkert

Mehrwert für meine Kunden: das Wichtigste geregelt, Einvernehmen in der Familie, Vermögen abgesichert. Mein Rat an Anfänger: Arbeiten Sie mit einem erfahrenen Generationenberater zusammen.

**Helmuth Kircher, Genera-
tionenberater**

Nur Beratung, keine Vermittlung



© Kircher

Ich arbeite ausschließlich gegen Honorar und stütze mich auf kein zweites Geschäftsmodell. Als ehemaliger Versicherungsmakler weiß ich, dass Kunden die Kopplung von Beratung und Produktvermittlung ablehnen. Viele befürchten, Generationenberatung sei nur ein neuer Weg zum Versicherungsverkauf. Anders verhält es sich im Anlage- und Kreditgeschäft: Wer hier als Berater arbeitet, kommt nicht umhin, über Vorsorge, Betreuung und Patientenverfügungen zu sprechen. Hier empfiehlt es sich, zwei getrennte Leistungen anzubieten.

Die meisten meiner Kunden entstammen wie ich der „Generation Silberlocke“, aber ich habe auch jüngere Kunden. Diese gewinne ich meist dadurch, dass ich sie im Gespräch für das Thema Vorsorge sensibilisiere. Aufgrund laufender Änderungen in der Gesetzgebung empfiehlt es sich, mit einem Dienstleister zusammenzuarbeiten. Dieser stellt u.a. rechtssichere Formulare zur Verfügung. Voraussetzung für den Generationenberater sind neben Fachwissen Einfühlungsvermögen, Glaubwürdigkeit und Lebenserfahrung.