

GenoAkademie
Bildung mit mehrWert.

Privatkunden: Absicherung & Vorsorge

Alexander Koll



Einleitung



Politik gibt die Richtung vor

Koalitionsvertrag & Vorschläge der Kommissionen



Verantwortung für Deutschland

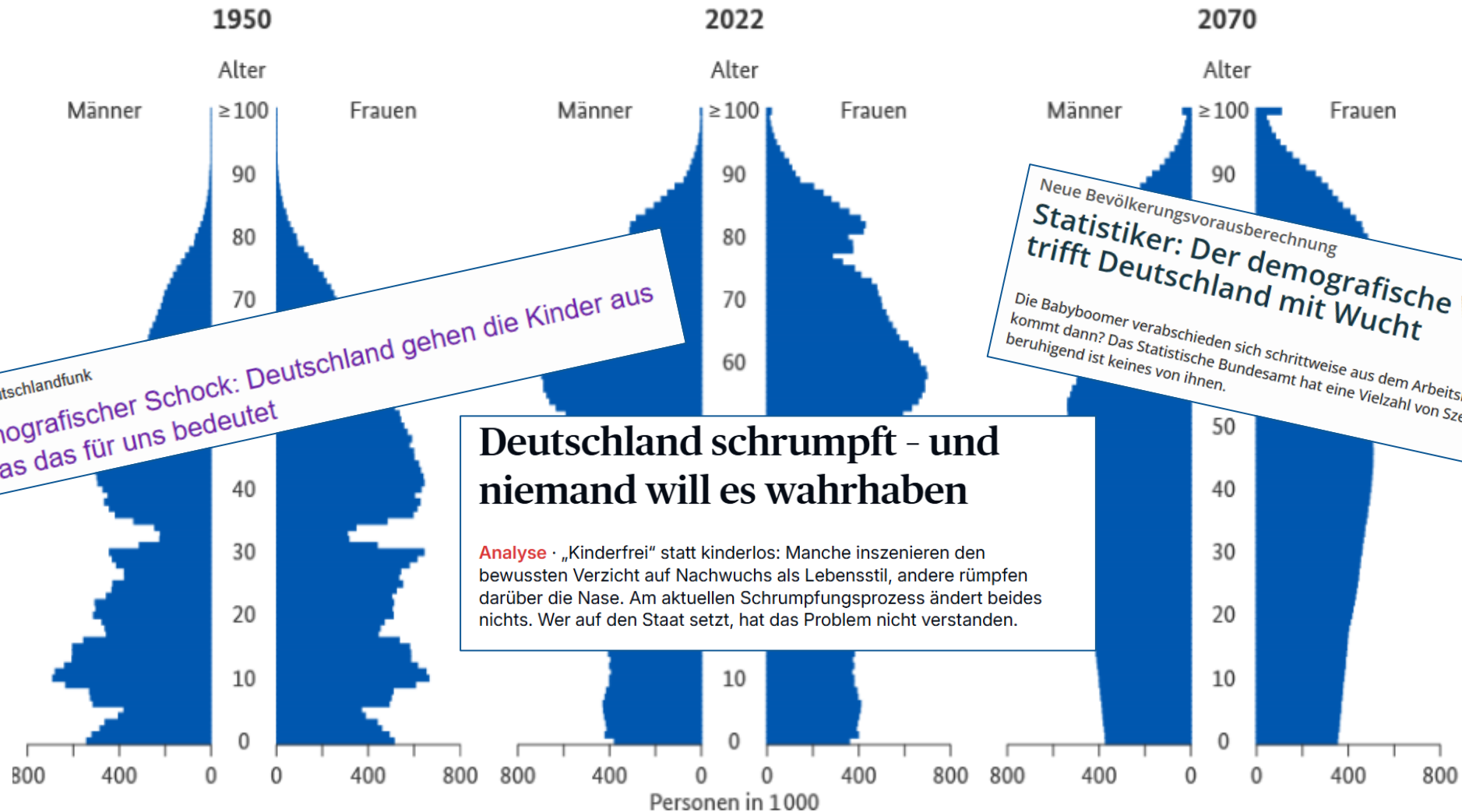
Koalitionsvertrag zwischen
CDU, CSU und SPD

21. Legislaturperiode



**Bund-Länder-AG
zur Pflegereform**

**FinanzKommission
Gesundheit**
Erster Bericht
der FinanzKommission Gesundheit
Empfehlungen zur Stabilisierung des Beitragssatzes
zur Gesetzlichen Krankenversicherung ab 2027



Deutschlandfunk

Demografischer Schock: Deutschland gehen die Kinder aus
– was das für uns bedeutet

Deutschland schrumpft - und niemand will es wahrhaben

Analyse · „Kinderfrei“ statt kinderlos: Manche inszenieren den bewussten Verzicht auf Nachwuchs als Lebensstil, andere rümpfen darüber die Nase. Am aktuellen Schrumpfungsprozess ändert beides nichts. Wer auf den Staat setzt, hat das Problem nicht verstanden.

Neue Bevölkerungsvorausberechnung
Statistiker: Der demografische Wandel trifft Deutschland mit Wucht
Die Babyboomer verabschieden sich schrittweise aus dem Arbeitsleben. Und was kommt dann? Das Statistische Bundesamt hat eine Vielzahl von Szenarien berechnet – beruhigend ist keines von ihnen.

2070: 15. koordinierte Bevölkerungsvorausberechnung, Variante 2 (moderate Entwicklung)
Datenquelle: Statistisches Bundesamt
Darstellung: Bundesinstitut für Bevölkerungsforschung (2023); Bildlizenz: CC BY-ND 4.0

BUND-LÄNDER
DEMOGRAFIE
PORTAL

Fazit

Erhöhter Absicherungs- und Vorsorgebedarf

- Die notwendigen Sozialreformen führen zu erheblichen Einschränkungen bei den staatlichen Leistungen und erhöhen somit den Bedarf an privater Absicherung und Vorsorge.
- Gezielter Vermögensaufbau, durchdachte Altersvorsorge und sinnvolle Vermögensverwendung gewinnen dadurch noch stärker an Bedeutung.



Altersvorsorgedepot

Potenzial der geförderten Altersvorsorge



Ca. 40 Mio. förderberechtigte Kundinnen und Kunden
(Geno & Non-Geno)

Über 14 Mio. Riester-Bestandsverträge

- davon ca. 1,8 Mio. Verträge bei Union Investment
- und ca. 300.000 Verträge bei R+V

**Riester-Rente: Viele Sparer planen
Umstieg auf Altersvorsorgedepot**

2 MARKTUNTERSUCHUNGEN
**Großes Interesse: Altersvorsorgedepot
bedroht Riester-Verträge**



Fazit: Erhöhter Bildungsbedarf

Neue bzw. erweiterte Vertriebs- und Fachkompetenz

Marktbearbeitung:

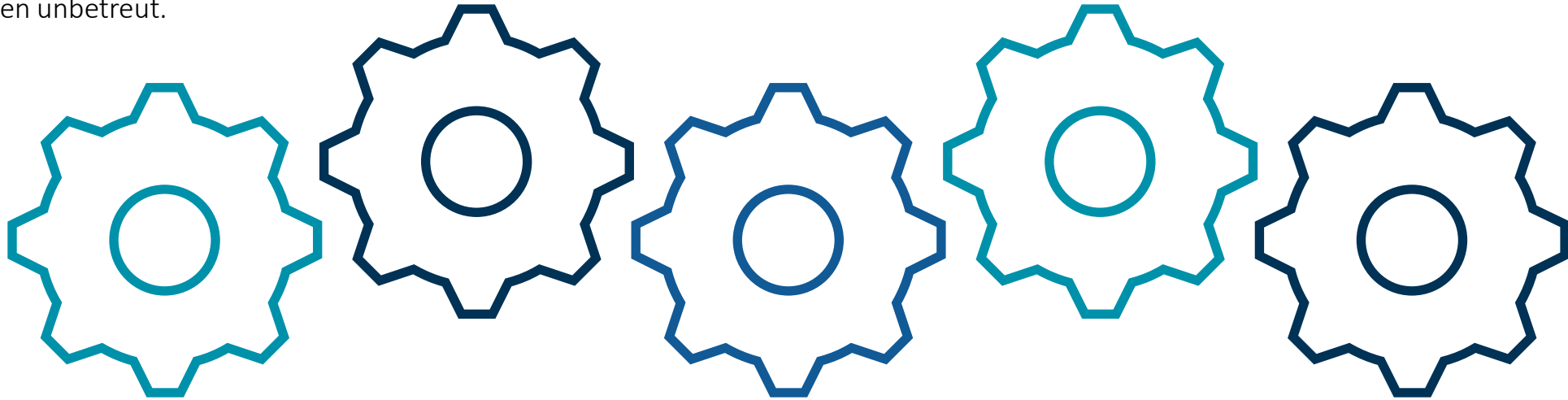
Riester-Abschlüsse waren in den letzten Jahren nicht mehr im Vertriebsfokus und Bestandskunden blieben unbetreut.

Fehlende Marktroutine:

Jüngere Beraterinnen und Berater haben keine Sicherheit im Riester-Vertrieb.

Kompetenzaufbau:

Für gezielte Handlungsempfehlungen bedarf es Wissen über die bisherige Förderlogik und die bisherige Produktwelt als auch Kenntnisse in der neuen Fördersystematik mit den aktuellen AV-Lösungen.



Marktumfeld:

Neobroker und Fintechs agieren jetzt auch in der Altersvorsorge als Mitbewerber.

Marktstimmung:

Mediengetriebener Vertrauensverlust, Enttäuschung und Skepsis erschweren die Marktbearbeitung.

Bildungsangebot zum Altersvorsorgedepot

FörderFokus – Neustart der privaten Altersvorsorge in der Privatkundenberatung

- Halbtägiges Online-Seminar
- Ganztägiges Präsenztraining



Zert. Vorsorge- und
Absicherungsspezialist*in

Trading ist keine Altersvorsorge

Umfrage: Verlässliche Rente und Sicherheit

Umfrage zur Reform der privaten Altersvorsorge: Mehrheit setzt auf lebenslange Rente und Sicherheit

Denken Sie bitte an staatlich geförderte Anlageprodukte, bei denen Rücklagen für die Altersvorsorge aufgebaut werden sollen. Unabhängig davon, ob Sie selbst Geld für die Altersvorsorge angelegt haben, oder nicht: Wie würden Sie Ihre Einstellung zu Geldanlagen für die Altersvorsorge am ehesten beschreiben?

Antworten auf die Frage in Prozent. Die Befragungsergebnisse können gefiltert werden.

Kategorie auswählen: Gesamtergebnis ▾



■ Mir ist Sicherheit wichtiger als ein hoher Gewinn einer Geldanlage
■ Mir ist eine ausgewogene Mischung aus Sicherheit und Gewinn einer Geldanlage wichtig
■ Ich bin bereit, hohe Risiken einzugehen, um den Gewinn einer Geldanlage zu maximieren ■ Weiß nicht

Quelle: YouGov-Befragung im Auftrag des GDV

- 52 % wünschen sich bei der privaten Zusatzvorsorge eine verlässliche Rente
- 50 % legen Wert auf eine ausgewogene Mischung aus Sicherheit und Gewinn
- 36 % geben Sicherheit Vorrang vor Erträgen
- 82 % ist es wichtig bzw. sehr wichtig, sich im Rentenalter nicht mehr aktiv um finanzielle Entscheidungen für ihren Lebensunterhalt kümmern zu müssen

Bildungsangebot zur Spezialisierung

PK610040

Zert. Vorsorge- und
Absicherungsspezialist*in

- Kompakter Entwicklungsweg
- Vertiefung der Kenntnisse
- Intensivierung der Beratungskompetenz
- **Bedarfsfelder:** Für das Alter vorsorgen & Einkommen und Familie absichern



Zert. Ruhestandsberater*in

Ruhestandsberatung als Beratungsansatz für Kundinnen und Kunden 50plus

Generation 50plus:
Wachsende und attraktive
Zielgruppe mit besonderen
Bedürfnissen

50plus

Ganzheitliche und
konzeptionelle Beratung für
alle relevanten Handlungs-
felder



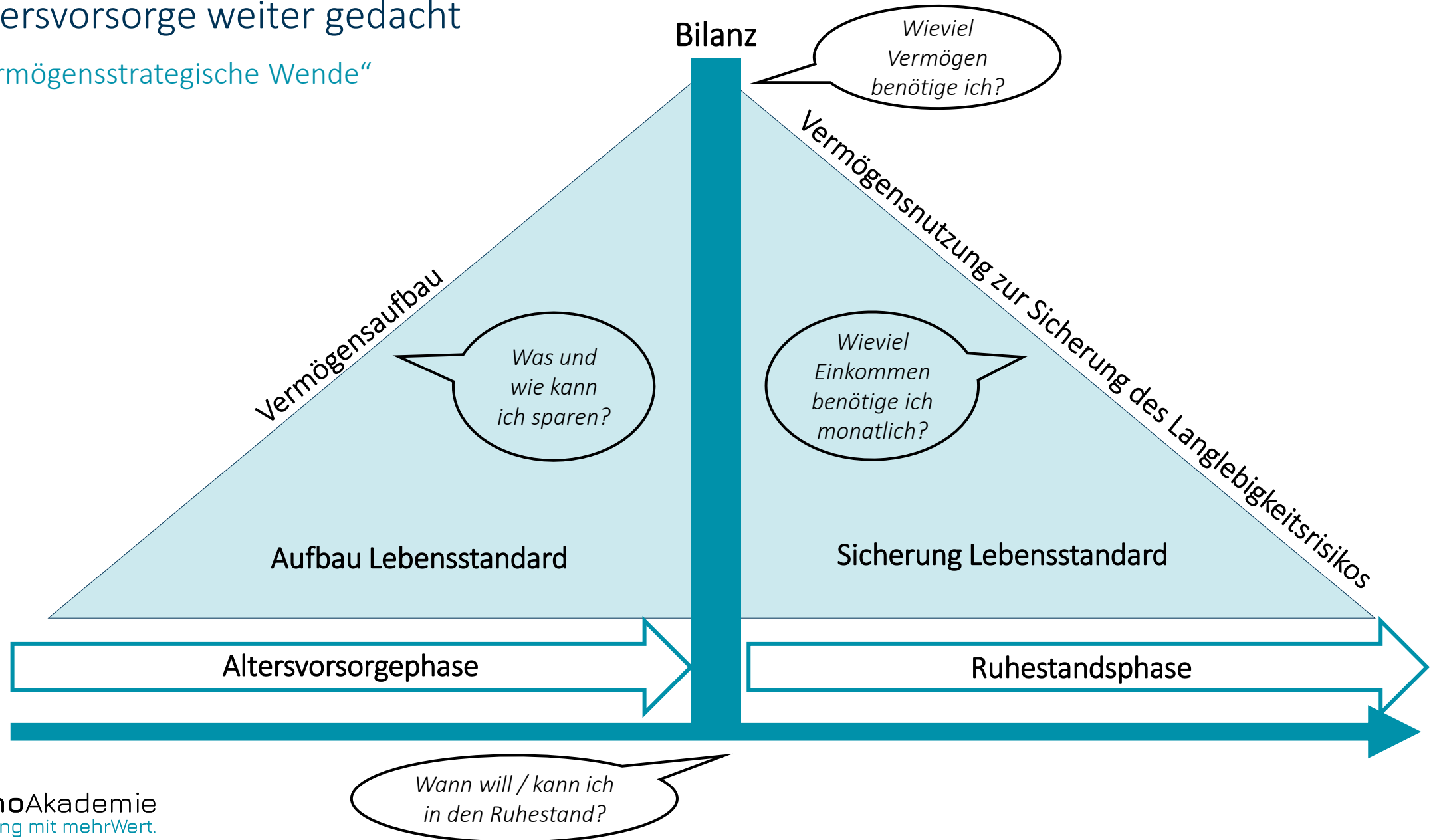
50plus hat noch Zeit für
letzte Korrekturen bei
Vermögensaufbau und
Altersvorsorge



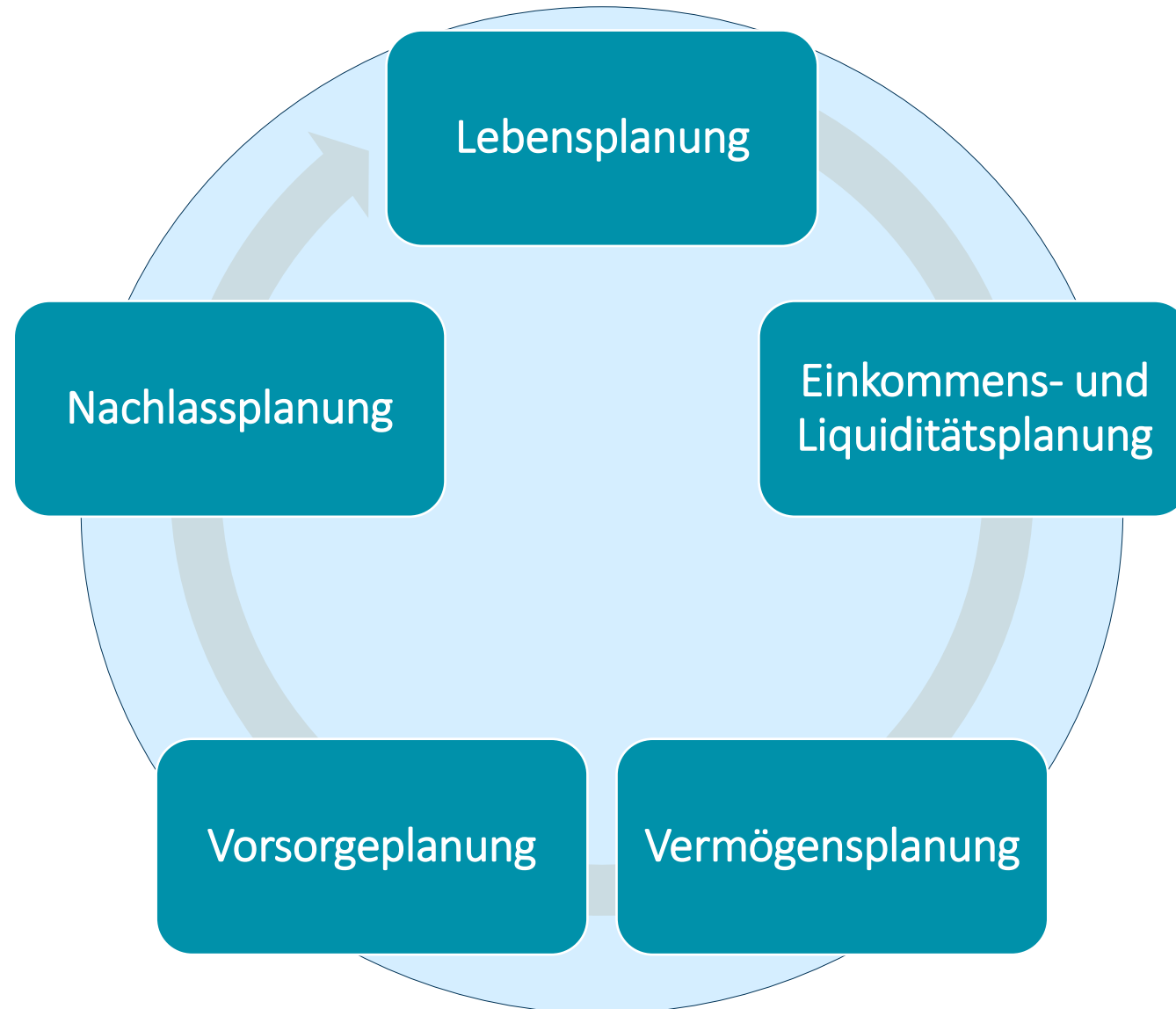
Bestandsaufnahme und
Weichenstellung zur
Sicherung des späteren
Lebensstandards

Altersvorsorge weiter gedacht

„Vermögensstrategische Wende“



Ganzheitliche Ruhestandsplanung



Bildungsangebot zur Ruhestandsberatung

PK620008

Zert. Ruhestandsberater*in

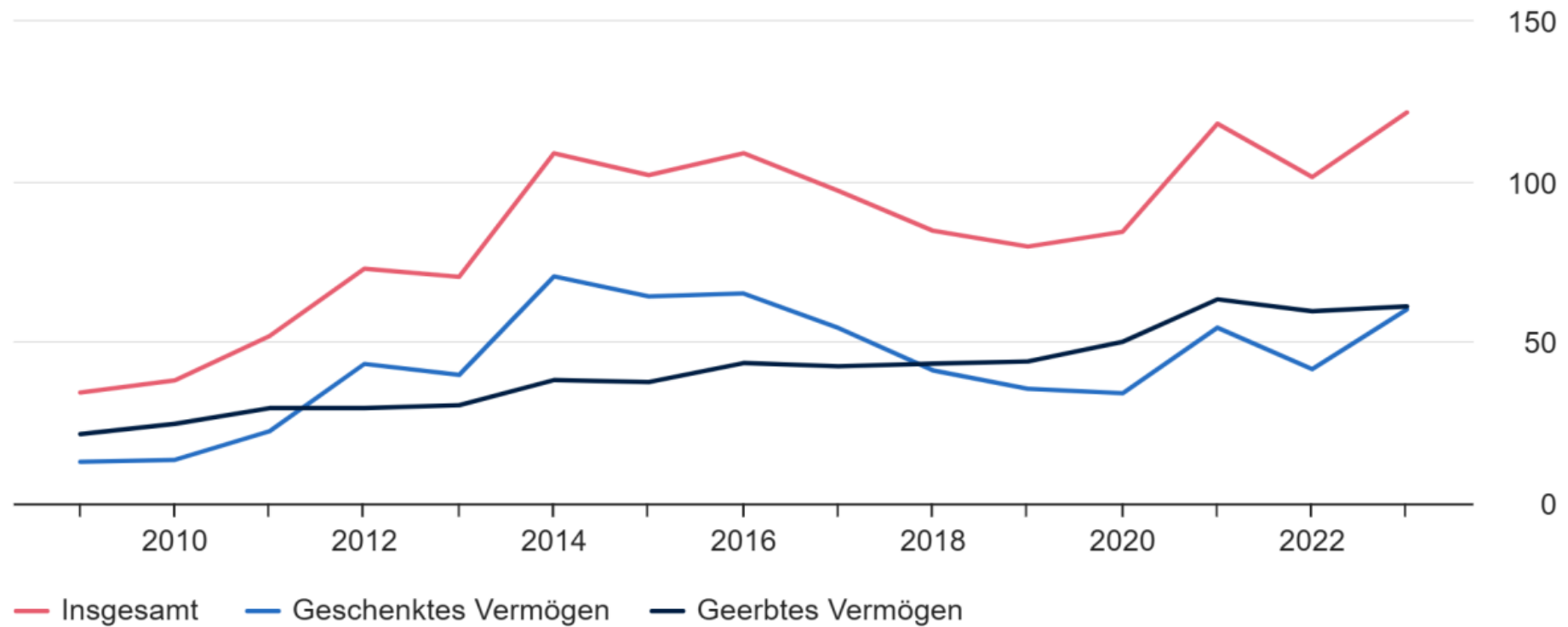
- Entwicklungsweg
- Blended-Learning-Format
- Ganzheitliche und bedarfsgerechte Lebensphasenberatung 50plus



Nachfolgeplanung

Geerbtes und geschenktes Vermögen steigt

Festgesetztes geerbtes und geschenktes Vermögen
nach Festsetzungsjahren in Mrd. EUR



Bildungsangebot zur Nachfolgeplanung

PK610026

VR-Generationenberatung

PK610036

VR-Generationenmanagement

- Nachfolgeplanung vermögender Privatkundinnen und Privatkunden
- Optimierung Vermögensübertragung



Zusammenfassung

Abgrenzung

Zert. Vorsorge- und Absicherungsspezialist*in	Zert. Ruhestandsberater*in	VR-Generationenberatung/-management
Jüngere Kundinnen und Kunden mit Vorsorge- und Absicherungsbedarf	Generation 50plus, die sich auf den Ruhestand vorbereiten wollen	Ältere vermögende Kundinnen und Kunden, die Nachfolge/Erbe planen wollen
• Altersvorsorge • Vermögensaufbau • Familienabsicherung • Einkommensabsicherung	• Ruhestandsbilanz • Einkommensstrategie für das Langlebigkeitsrisiko • Planung Wohn- und Vermögenssituation • Vorsorge-/Nachfolgeplanung	• Erbschaftssteuerrechtliche Planung • Nachfolge- und Vorsorgeplanung • Steueroptimierte Vermögensübertragung
• Serviceberatung • Privatkundenberatung	• Privatkundenberatung • Individualkundenberatung • Wohnbaufinanzierungsberatung	• Privatkundenberatung • Individualkundenberatung • Private Banking

Vielen Dank!



Alexander Koll

Abteilung Privatkunden & Private Banking
Produktmanager Absicherung und Vorsorge

Telefon: +49 171-2902190

E-Mail: alexander.koll@genoakademie.de

GenoAkademie GmbH & Co. KG

Raiffeisenstraße 10-16

51503 Rösrath-Forsbach