

# „Best Ager wollen einen Ansprechpartner, der sie versteht“

**INTERVIEW** Claudia Behringer ist Versicherungs- und Finanzmaklerin und hat sich zur Generationenberaterin (IHK) weiterbilden lassen. Bei der Beratung der Best Ager sollte ihrer Ansicht nach neben alters- und typgerechten Lösungen auch das Einfühlungsvermögen nicht zu kurz kommen.

*Auslaufende Lebensversicherungen sind für die Zielgruppe 50plus ein wichtiges Thema. Welche Lösungen sind hier sinnvoll?*

**Behringer:** Das kommt individuell auf die Kundensituation und das Vermögen an. Zur Vermeidung von Abgeltungssteuer oder einer eventuellen Erbschaftssteuerzahlung kann ein Versicherungsmantel Sinn machen. Da gibt es verschiedene sehr gute Modelle zur Nutzung der Schenkungssteuer oder Steuervermeidung durch Rentenschenkungen. Sofort beginnende Renten sichern das Langlebkeitsrisiko ab, falls die monatlichen Einnahmen nicht reichen. Flexible Vermögensverwaltungsanlagen kommen den Kunden ebenso entgegen, da sie nicht wissen, wie lange sie gesund bleiben, was sie noch unternehmen möchten, wie sie finanziell in der Familie gebraucht werden.

*Welche Themen sind – abseits von Versicherungen und Finanzen – noch wichtig für die Zielgruppe 50plus?*

**Behringer:** Sie möchten einen Ansprechpartner, der sie versteht und ein Stück des Wegs mit ihnen geht. Sie schätzen einen verlässlichen Berater, der sich auch den anderen Familienmitgliedern annimmt und die Familiensituation zusammen bringt. Meine Mandanten wissen auch, dass sie bei anderen Dienstleistern wie Rechtsanwälte, Steuerberater und Notare, die ich ihnen empfehle, gut aufgehoben sind. Sie werden



**Claudia Behringer:** „Menschen im Alter 60plus wollen als im Leben stehende Personen behandelt werden und nicht als Alte.“

von einem Netzwerk betreut. Das gibt Sicherheit.

*Inwieweit ist spezielles Know-how für die Best-Ager-Beratung notwendig?*

**Behringer:** Der Generationenberater sollte ganzheitlich beraten können und auf die speziellen Fragen zur Absicherung genauso eingehen können wie auf die alters- und typgerechte Vermögensberatung. Die Hinführung zu den Generalvollmachten – eigene Möglichkeiten durch juristische Vertriebe oder Notare – darf nicht fehlen, denn sonst kann bei Geschäftsunfähigkeit das komplette Finanzhaus einstürzen. Ein amt-

lich bestellter Betreuer wird im Falle des Falles die Geldanlagen auflösen.

*Was sollten Berater im Gespräch mit älteren Kunden beachten?*

**Behringer:** Es geht schon an damit, sich in dieses Klientel einfühlen zu können. Die Kunden können oft ihre Zweifel an der Richtigkeit ihrer Finanzanlagen und ihr fehlendes Vertrauen nicht ausdrücken. Menschen im Alter 60plus wollen als im Leben stehende Personen behandelt werden und nicht als Alte. Die Senioren heutzutage sind jung im Herzen und wollen ihr Leben bestimmen. Natürlich hilft es, komplizierte Sachverhalte vereinfacht darzustellen.

*Können auch junge Finanz- und Versicherungsexperten die ältere Zielgruppe beraten?*

**Behringer:** Das kommt auf den Typ der Berater an. Wenn sie obige Dinge beachten, selbstsicher auftreten und eine qualitativ hochwertige Beratung anbieten, dürfte der Generationenberatung nichts im Wege stehen.

*Die junge Generation gilt als sehr technikkaffin. Inwieweit sollten auch bei der Zielgruppe 50plus Beratungstools zum Einsatz kommen?*

**Behringer:** Wenn die Gesamtsituation einfach dargestellt wird, können Tools die Expertise eines Beraters bekräftigen. Das kommt sicherlich individuell auf den Kundentyp an. In der Biostrukturanalyse sagt man, dass „blaue“ Menschen viel Hintergründe durch Excel-Tabellen, Artikel zum Thema, Recherchen und so weiter dargestellt haben möchten. „Rote“ Menschen stört es, zu viel Material zu bekommen. Sie möchten ans Ziel kommen, wenn sie erkannt haben, dass alles seine Richtigkeit hat und „Grüne“ möchten sich verstanden fühlen. Diese Biostruktur verliert man nicht durch ein paar mehr Lebensjahre.

Das Gespräch führte **JuliamBöhne**, Cash.