

# „Angebote der Versicherer haben sich für die Generation 50plus verbessert“

Interview mit Heiko Geisler, geschäftsführender Gesellschafter der Hilsenbeck GmbH & Co. KG

Die Zielgruppe 50plus birgt für Vermittler viel Potenzial. Noch nie war die Kaufkraft dieser Generation so groß wie heute. Und diese soll natürlich erhalten bleiben. Daher steht die Vermögenssicherung im Vordergrund der Beratung. Aber auch Themen wie Vorsorgevollmacht und Erbschaft sollten im Sinne einer Generationenberatung angesprochen werden.

## **Die Zahl der 50-Jährigen in Deutschland steigt. Versicherungsmakler müssen sich hierauf einstellen. Was ist denn das Besondere an dieser Zielgruppe?**

Genau das, was Sie anfangs in Ihrer Frage gesagt haben: Die Zielgruppe wird wachsen. Bisher wurde sich – getrieben unter anderem durch die Werbeindustrie – immer auf die Zielgruppe der 14- bis 49-Jährigen gestürzt. Das meiste Geld liegt aber ohne Frage bei der Generation 50plus. Diese Kunden verfügen über das größte Kapital. Alleine an fälligen Lebensversicherungen sind es rund 84 Mrd. Euro jährlich. Hinzukommt, dass sich diese Generation gewandelt hat. Ein Beispiel: die Rolling Stones. Die Bandmitglieder sind alle über 70 – aber keiner kommt als „alter Opa“ daher. Zusammengefasst: Das Besondere an dieser Zielgruppe ist, dass sie zahlenmäßig steigt, aber selbst „gefühlte“ immer jünger wird.

## **Betrachten wir die finanziellen Bedürfnisse und den Versicherungsschutz: Welche Unterschiede gibt es in der Altersgruppe 50 bis 66 Jahre und 66plus?**

Die 50- bis 66-Jährigen sind noch voll im Berufsleben. Die meisten haben die Finanzierung ihrer Immobilie noch nicht abgeschlossen. Damit steht nach wie vor die Absicherung der eigenen Arbeitskraft und des Einkommens im Vordergrund.

Mit Renteneintritt steht die Absicherung des bis dahin Erreichten im Vordergrund. Man will das aufgebaute Vermögen für die Erben schützen. Es findet also ein Wechsel von der Berufsunfähigkeitsrente, die die Arbeitskraft absichert, hin zu einer Vermögensschutzpolice in Form einer Pflegerenten- oder Pflegetagegeldversicherung statt. Denn die eigene abgezahlte Immobilie ist im Fall der Pflege unter Umständen weg. Diese Generation will aber lieber ihr aufgebautes Vermögen an die nächste Generation weitergeben, als es für die eigene Pflege einzusetzen. Das Ziel ist, dass man nicht auf Kosten der eigenen Kinder seinen Lebensabend verbringt. Es geht hier wieder um den Schutz der Kinder. Die eigenen Bedürfnisse werden eher hinten angestellt.

Die meisten Berufsunfähigkeitsversicherungen enden zwischen dem 60. und 65. Lebensjahr. Der frei werdende Beitrag kann dann für eine Pflegeversicherung verwendet werden. Für die Best Ager selbst noch eine neue Berufsunfähigkeitsversicherung abzuschließen, ist schwierig. Meist sind die Produk-

te dann nicht mehr bezahlbar oder das eine oder andere Zipperlein bzw. eine Vorerkrankung verhindern eine Annahme. Da bietet sich vielleicht unter Umständen noch eine Dread-Disease- oder Grundfähigkeitspolice an.

## **Wie sieht es mit dem Thema Pflege bei den Best Agern aus? Hat der „Pflege-Bahr“ hier für eine größere Nachfrage gesorgt?**

Deutschland ist ein Beraterland und kein Käuferland, jedenfalls was Versicherungen angeht. Das hat man an den Riester-Produkten gesehen. Das Geschäft kam diesbezüglich erst in Schwung, als es vernünftige Provisionen bzw. Courtagen gab und Berater, die die Kunden auf die Riester-Produkte hingewiesen haben. Kein Kunde hat von sich aus einen Riester-Vertrag abgeschlossen.

Man muss seine Kunden bei den Themen Todesfall und Pflege schon gezielt ansprechen. Gerade in Deutschland dominiert die Einstellung: „Das passiert immer nur anderen.“ Man will ja selbst nicht zum Pflegefall werden. Deswegen ist es schon ein sehr sensibles Thema. Einfacher ist es aber, das Thema bei den Kunden ab 66 Jahren anzusprechen. Diese haben sich schon etwas aufgebaut und wollen dies auch sichern. Da ist die Akzeptanz im Bereich Pflege schon gegeben.

Und erfreulicherweise haben die Versicherer auf diese Situation reagiert und stellen sich diesbezüglich vermehrt auf die Generation 50plus ein. Die Angebote haben sich für diese Zielgruppe verbessert. Mittlerweile kommen immer mehr Gesellschaften mit Pflegeprodukten – Pflegetagegeld und Pflegerente – auf den Markt. Auch die Annahmepo-

litik der Gesellschaften ist nicht mehr so restriktiv wie vor ein paar Jahren.

**Auslaufende Lebensversicherungen sind für die Zielgruppe 50plus ein großes Thema. Wie gehen Sie hier vor bzw. was sind hier Ihre aktuellen Empfehlungen?**

Viele Kunden haben ihre auslaufende Lebensversicherung teilweise zur Entschuldung der Immobilie eingeplant. Ein Großteil – ich schätze ca. 70% – steht aber trotzdem zur freien Verfügung. Hier beraten wir natürlich die Kunden in Sachen Wiederanlage. Da derzeit die Alternativen auf dem Kapitalmarkt angesichts des Zinsniveaus schwierig sind, empfehlen wir Einmalbeiträge in die Pflegerentenversicherung zu investieren.

Mittlerweile gibt es Produkte, die sehr nah an einer kapitalbildenden Lebensversicherung sind. Man kann einen Einmalbeitrag in einen Pflegerentenvertrag leisten und erhält eine Rendite von ca. 3%. Viele Produkte berücksichtigen auch den Fall, dass man eben nicht zum Pflegefall wird. Dank des Rückkaufwertes ist das eingezahlte Geld nicht weg und wird auch im Todesfall ausgezahlt. Zusammengefasst: eine Kapitalanlage mit Schutz, mit Rückkaufwert und mit Hinterbliebenenversorgung. Und genau dieses Produkt möchte diese Zielgruppe. Das Geld soll erhalten bleiben, auch für die Erben.

**Welche Themen sprechen Sie – abseits von Versicherungen und Finanzen – noch an?**

Vorsorgevollmacht und Patientenverfügungen sind zwei wichtige Themen. Allerdings sind wir hier aus Haftungsgründen nicht beratend tätig. Diese Dinge sollten mit einem Notar besprochen werden, damit auch alles so formuliert ist, wie es der Kunde möchte und vor allem auch Gültigkeit hat. Aber wir weisen eindringlich auf die Konsequenzen von fehlenden Vollmachten und Verfügungen hin.

**Warum sind diese Themen so wichtig?**

Ein Beispiel: Jede Unfallversicherung, deren Beiträge von einem Gemeinschaftskonto beglichen werden, ist eine große Gefahr für die Familie. Fällt zum

Beispiel der versicherte Ehemann durch einen Unfall ins Koma, wird ohne Vollmacht häufig ein gesetzlicher Betreuer bestellt und ohne dessen Zustimmung kommt die Ehefrau nicht an das dringend benötigte Geld von der Versicherung. Vorsorgevollmacht und Patientenverfügung ist eigentlich ein Thema für alle Kunden, aber für die Zielgruppe ab 50 ein absolutes Muss, denn die Gefahr von Herzinfarkt, Schlaganfall etc. nimmt einfach zu. Die Handlungsfähigkeit von Familie und Firma muss sichergestellt werden.



Heiko Geisler

Zudem empfehlen wir auch allen Kunden, ein Testament zu machen bzw. bestehende Testamente zu überprüfen und an veränderte Gegebenheiten anzupassen. Ein Beispiel: Ein Firmeninhaber überträgt mit 58 Jahren und obwohl er noch in der Firma tätig ist die Firma an die Tochter, verheiratet und Mutter eines Sohnes. Diese, mittlerweile geschieden, verunglückt wenige Jahre später mit dem Fahrzeug tödlich und auch der Sohn erliegt im Krankenhaus seinen Verletzungen. Da die Tochter kein Testament hatte, ist aufgrund der Erbfolge nun der Ex-Schwiegersohn Inhaber der Firma. Sicherlich keine gewollte Situation.

Gerade bei Firmenkunden gibt es bei diesen Dingen oft einen Aha-Effekt. Und hier sehe ich auch sehr viel Handlungsbedarf bei der Best-Ager-Generation. Denn was passiert bei dem Ausfall des Geschäftsführers ohne entsprechende Vollmachten? Es gibt in unserem Kundenstamm auch viele Handwerksbetriebe, wo nur der Ehemann Zugriff auf die Konten hat. Eine entsprechende Vorsorgevollmacht ist oft nicht vorhanden und somit kann die Ehefrau im Fall der Fälle die Firma nicht weiterleiten, Gehälter auszahlen etc. Auf diese Problematik machen wir unsere Kunden aufmerksam. Oder wie sieht der Gesellschaftsvertrag einer GmbH in Verbindung mit dem Testament aus? Da gibt es manchmal Widersprüche. So erbt beispielsweise die Ehefrau Vermögen, Haus und Firma, hat aber bei Letzterer aufgrund des Gesellschaftsvertrages nichts zu sagen und keinen Zugriff auf die Firmenkonten. Ein Damoklesschwert, das über vielen Firmen schwebt. ■