

# „Den Staat beteiligen“

**IVFP-Geschäftsführer Frank Nobis über die Perspektiven und Potenziale der Best-Ager-Beratung**

→ **DAS INVESTMENT:** Wie gut ist der Vertrieb für die 50plus-Beratung aufgestellt?

**Frank Nobis:** Die Zielgruppe wird meines Erachtens völlig unterschätzt und immer noch nicht als potenzialstark erkannt. Das ist extrem verwunderlich, denn alle Statistiken belegen, dass diese Zielgruppe unglaublich viel Geld niedrigst verzinst hortet, zahlenmäßig mittlerweile die stärkste Bevölkerungsgruppe ist und großen Bedarf an Finanzprodukten hat. Wer als Finanzdienstleister das erkennt und die Möglichkeiten klug ausschöpft, wird in den nächsten Jahren die Nase vorn haben.

**Aber man braucht spezielles Know-how für die Best-Ager-Beratung?**

**Nobis:** Die für die Finanzdienstleister interessanten Best-Ager sind oftmals selbst erfolgreiche Selbstständige, Beamte oder gut verdienende Angestellte. Sie erwarten von ihrem Finanzdienstleister hohe fachliche und soziale Kompetenz. Dies ist die Grundvoraussetzung, um in diesem Markt erfolgreich zu sein. Geht man in die Fachlichkeit, muss der Berater fit sein in der ganzheitlichen Vorsorgeberatung. Das heißt, er muss den Versorgungsbedarf und die bestehende Versorgungssituation unter Berücksichtigung von Steuer und Inflation ermitteln können. Zudem muss er intelligente Beratungstechnik beherrschen.

**Gibt es Vertriebskreise, denen Sie eine 50plus-Spezialisierung nahelegen?**

**Nobis:** Prädestiniert sind natürlich die Finanzdienstleister, die an der Quelle zum Kapital sitzen. Das sind in erster Linie die Banken, aber natürlich auch die Versicherer mit hohen Volumina in ablaufenden Le-



Foto: Rüdiger Glaes

Frank Nobis,  
Institut für Vorsorge  
und Finanzplanung

bensversicherungen. Hier ist es zweifellos sinnvoll, zielgerichtete Produkte und Beratungsprozesse zu implementieren. Aber auch jeder Makler und Ausschließlichkeitsagent müsste nur seinen Kundenbestand analysieren und wird dann feststellen, dass auch in seinem Bestand höchst interessantes Potenzial an Kunden steckt.

**Reicht denn das heutige Produktspektrum aus, um die richtigen Vorsorgelösungen für 50plus-Kunden an die Hand zu geben?**

**Nobis:** In der Tat gibt es jetzt schon einige sinnvolle Produkte für die Zielgruppe. So ist etwa die Basisrente mit kurzen Ansparphasen aufgrund des „Steuer-Zins-Effekts“ ein wunderbares Vehikel, um noch Nachsteuerrenditen über 4 Prozent zu erzielen. Meine Kernbotschaft ist: Wenn der Staat die Zinsen dauerhaft niedrig hält, dann muss man den Staat auch an seinem Vermögensaufbau beteiligen. Das geht mit der geförderten Altersvorsorge – Basisrente, Riester und bAV – wunderbar. Daneben gibt es noch interessante Einmalbeitragsprodukte, die sehr flexibel ausgelegt sind. Was mir derzeit noch fehlt, ist eine kluge

Kombination von Geldparkmöglichkeiten, die eine Basisrente über die Ansparphase bedienen. Das damalige 5/12er-Modell könnte hier die ideale Blaupause sein.

**Wie sieht es mit Beratungstools aus?**

**Nobis:** Es gibt leider noch viel zu wenige mit einer echten Ausrichtung auf die Zielgruppe. IVFP bietet im Bankenmarkt sehr erfolgreich einen 50-Plus-Rechner an, der die Vorteilhaftigkeit einer Basisrente für diese Zielgruppe aufzeigt. Und natürlich haben wir auch den RuhestandsPLANER.

**Verbessert die fortschreitende Regulierung die Qualität der Beratung?**

**Nobis:** Die Regulierung führt zwar administrativ zur deutlich höheren Belastung für die Finanzdienstleister, im Ziel aber auch zu einer höheren Beratungsqualität. Der Markt an Beratern und Verkäufern wird sich ausdünnen, aber die Guten werden diese Phase überstehen und am Ende deutlich mehr Geschäft schreiben. Und damit wäre das Ziel sowohl für den Verbraucher als auch für den Gesetzgeber und den Berater erfüllt. |

*Das Gespräch führte Markus Deselaers*