



Financial Planning Standards Board Deutschland e.V.
Eschersheimer Landstraße 61-63, 60322 Frankfurt

TELEFON 069 9055938-0 E-MAIL info@fpsb.de
FAX 069 9055938-10 WEB www.fpsb.de

Promoting CFP Certification worldwide.

Premiumzielgruppe 50plus im Private Banking

- CFP: Professionelle Finanzplanung für Best Ager

Frankfurt/Main, 19. Juli 2011 – Die Bevölkerungsgruppe der über 50-jährigen (Generation 50plus) wird zu einem immer bedeutenderen Wirtschaftsfaktor. Bereits heute sind laut dem Statistischen Bundesamt 32 Millionen Bundesbürger über 50 Jahre alt, 2060 wird deren Anteil von 39 Prozent auf über 50 Prozent steigen. Diese Altersgruppe, auch Best Ager genannt, hat in den vergangenen Jahrzehnten einen erstaunlichen Wandel durchlaufen. Sie gestaltet den dritten Lebensabschnitt aktiver und selbstbewusster als die Generationen vor ihr. Ältere Menschen genießen ihren letzten Lebensabschnitt, sind aktiv und vital. Sie sind mit dem deutschen Wirtschaftswunder nach dem Zweiten Weltkrieg groß geworden und haben im Laufe ihres Lebens ein beträchtliches Vermögen angesammelt. Sie bilden die vermögendste Bevölkerungsgruppe und sind somit für die Finanzdienstleistungsbranche besonders attraktiv.

Nach der „Private Banking Studie 2010/2011“ von bbw Marketing sind mehr als die Hälfte der Kunden der befragten Kreditinstitute mit einem Vermögen von ein bis zehn Millionen Euro älter als 60 Jahre. Und die Gesellschaft altert in rasantem Tempo weiter. Nach der aktuellen Bevölkerungsvorausberechnung des Statistischen Bundesamtes wird bereits 2040 jeder dritte Bundesbürger älter als 65 Jahre sein, 2008 war es gerade mal jeder Fünfte.

Best Ager verfügen über höchstes Nettovermögen

Bundesbürger im Alter zwischen 55 und 65 Jahren erreichen nach Angaben des Statistischen Bundesamtes und des Deutschen Instituts für Altersvorsorge (DIA) mit durchschnittlich rund 169.000 Euro das höchste Nettogesamtvermögen ihres Lebens. Zudem geben die 65- bis 69-jährigen mit durchschnittlich 1.329 Euro monatlich am meisten für die Bildung von Geldvermögen aus, wobei der Anteil der Anlagen in Wertpapieren mit zunehmendem Alter deutlich ansteigt. Nicht zu vergessen sind die noch zu erwartenden nicht unbeträchtlichen Erbschaften; gerade in der zweiten Lebenshälfte wird am häufigsten geerbt. „Obendrein bietet eine kompetente und ganzheitliche Beratung der älteren Kunden den Kreditinstituten die Chance auf eine generationenübergreifende Betreuung des Familienvermögens“ so Rudolf Fuhrmann, Vorstandsvorsitzender beim Financial Planning Standard Boards Deutschland e.V. (FPSB Deutschland).





Generation 50plus: Heterogene Zielgruppe

Da die Lebenserwartung weiter ansteigt, wird der Planungshorizont für die Ruhestandsphase länger und der Beratungsbedarf der über 50-jährigen wächst. Die Kundensituation wird komplexer, da es häufig ein größeres Vermögen zu strukturieren gilt. Die Bedürfnisse der Best Ager unterscheiden sich deutlich von den der jüngeren Kunden. „Dabei darf die Zielgruppe 50plus nicht pauschalisiert werden. Denn die Lebenssituation und damit die Ansprüche an eine Beratung eines berufstätigen 50-jährigen unterscheidet sich deutlich von denen eines 65-jährigen“ erläutert Fuhrmann. Menschen zwischen 50 und 60 Jahren stehen noch mitten im Berufsleben und befinden sich meist auf dem Höhepunkt ihrer Karriere. Bei der Finanzplanung geht es vor allem darum, die Weichen zu stellen, um den erreichten Lebensstandard in der Ruhestandsphase aufrechtzuerhalten und eventuell vorhandene Versorgungslücken zu schließen. Mit dem Eintritt in den Ruhestand sind vor allem die Themen Liquiditätsplanung, Vermögenssicherung und die Vermögensübertragung im Rahmen einer Nachlassplanung relevant, jeweils unter steueroptimierten Gesichtspunkten.

„Viele Depots sind seit Jahren unverändert“ weiß Fuhrmann aus eigener Praxiserfahrung. Anhand einer umfassenden Analyse der Vermögensstruktur und einer Liquiditätsrechnung werden die einzelnen Assets auf ihre Sinnhaftigkeit überprüft und bestehende Risiken aufgedeckt.

„Ein wesentlicher Aspekt der individuellen Finanzplanung ist das Durchspielen möglicher Risikoszenarien und deren Auswirkungen auf die Vermögenssituation. Zum Beispiel werden inflationäre Entwicklungen oder finanzielle Aufwendungen bei einer möglichen Pflegebedürftigkeit simuliert“ erklärt Fuhrmann.

Anspruchsvolle Kunden fordern hohe fachliche Kompetenz

Da die meisten älteren Kunden bereits eine Finanzplanung oder einen ähnlichen Beratungsansatz bei ihrem Berater in Anspruch genommen haben und mit dieser Art der Dienstleistung vertraut sind, haben sie besonders hohe Ansprüche an die fachliche Kompetenz ihres Finanzplaners. Die vom FPSB Deutschland zertifizierten Certified Financial Planner (CFP) und Certified Foundation and Estate Planner (CFEP) als Nachfolgeplaner gehören in Deutschland aufgrund ihrer umfassenden Ausbildung und ihrem ständig aktualisiertem Fachwissen zur Elite in der Finanzdienstleistungsbranche. Rund 60 Prozent der Zertifikatsträger arbeiten als Finanz- und Nachlassplaner bei Banken. Im Gegensatz zu vielen anderen Finanzberatern ist ihr Wissen nicht auf einzelne Produktparten beschränkt und ermöglicht so eine ganzheitliche Beratung im Sinne des Kunden. Sie besitzen nicht nur fundierte Fachkenntnisse bei den einzelnen Bank- und Börsenprodukten, sondern auch in den Bereichen Versicherungen, Immobilien, Recht sowie Steuern. Zusätzlich verpflichtet der FPSB Deutschland seine Mitglieder zu Einhaltung strenger Standesregeln, die neben der hohen Beratungsqualität ein Höchstmaß an Verbraucherschutz gewährleisten.



Über FPSB Deutschland e.V.

Das *Financial Planning Standards Board Deutschland e.V. (FPSB Deutschland)* mit Sitz in Frankfurt am Main ist der Zusammenschluss von 1066 *Certified Financial Plannern (CFP)*. Der *FPSB Deutschland* regelt auch das Zertifizierungsverfahren der *Certified Foundation and Estate Planner (CFEP)* als Nachlass- und Erbschaftsplaner in Deutschland. Aktuell sind 94 der insgesamt 1331 Mitglieder des *FPSB Deutschland* reine *CFEP-Zertifikatsträger*, 171 haben beide Zertifikate. Die Zertifikatsträger repräsentieren aufgrund ihrer Ausbildung, Erfahrung und stets aktualisiertem Fachwissen höchstes Qualitätsniveau in der Finanzdienstleistungsbranche. Als deren Standesorganisation nimmt der *FPSB Deutschland* ihre Zertifizierung vor, entwickelt und überprüft die Ausbildungsregeln, erarbeitet die Standards für die finanzplanerische Beratung und deren Umsetzung und überwacht sowohl das ethische Verhalten der *CFP* bei ihrer Berufsausübung als auch deren laufende Fort- und Weiterbildung. Der *FPSB* ist Mitglied im internationalen Netzwerk des *FPSB Financial Planning Standards Board Ltd.*, dem weltweiten Zusammenschluss aller nationalen *CFP* Organisationen mit rund 133.000 *CFP-Zertifikatsträgern* in 24 Ländern. Weitere Informationen erhalten Sie unter:

www.fpsb.de

Kontakt Presse

iris albrecht **finanzkommunikation**, Iris Albrecht
 Aachener Straße 15, D- 50674 Köln
 Tel.: 0221-280 64 930 / 069-90 55 9380
 Email: albrecht@irisalbrecht.com
presse@fpsb.de

