



ZERTIFIZIERTE/R SPEZIALIST/IN FÜR RUHESTANDSPLANUNG (FH)

Hochschul-Zertifikatsstudium

ZIELE & BESONDERHEITEN

Ziele des Studiums Die Zielgruppe der Ruheständler ist eine wachsende und attraktive Zielgruppe. Durch ihre Lebenssituation und Lebenserfahrung ist es jedoch auch eine Zielgruppe mit besonderen Anforderungen, Erwartungen und Merkmalen. Wenn ein Berater in diesem Markt erfolgreich sein will, benötigt er – neben besonderen Fachkenntnissen – vor allem genaue Kenntnisse über die Zielgruppe und passende Beratungs- und Gesprächskonzepte. Diese Kenntnisse und Fertigkeiten erwerben Sie in diesem Studium und können sich anschließend als zertifizierter Spezialist ausweisen!

Besonderheiten des Studiums Sie erwerben nicht nur die notwendigen Fach- und Beratungskennntnisse für die Zielgruppe 50plus, sondern auch die für die erfolgreiche Durchdringung dieser Zielgruppe erforderlichen Kenntnisse zum eigenen Marktauftritt und Geschäftsauftritt. Die Erarbeitung der Themen erfolgt sehr stark anhand praktischer Fälle, (Gruppen-)Übungen, Trainings und Diskussionen. Als ein Ergebnis des Studiums entwickeln Sie Ihr eigenes Geschäftsmodell „50plus“ und stellen dieses im Rahmen Ihrer Abschlussprüfung vor. Ein wichtiger Bestandteil davon ist Ihr individuell erstelltes Akquisitions- und Beratungskonzept für die Praxis.

KUNDEN 50plus

die vermögende Wachstumszielgruppe der Zukunft

02

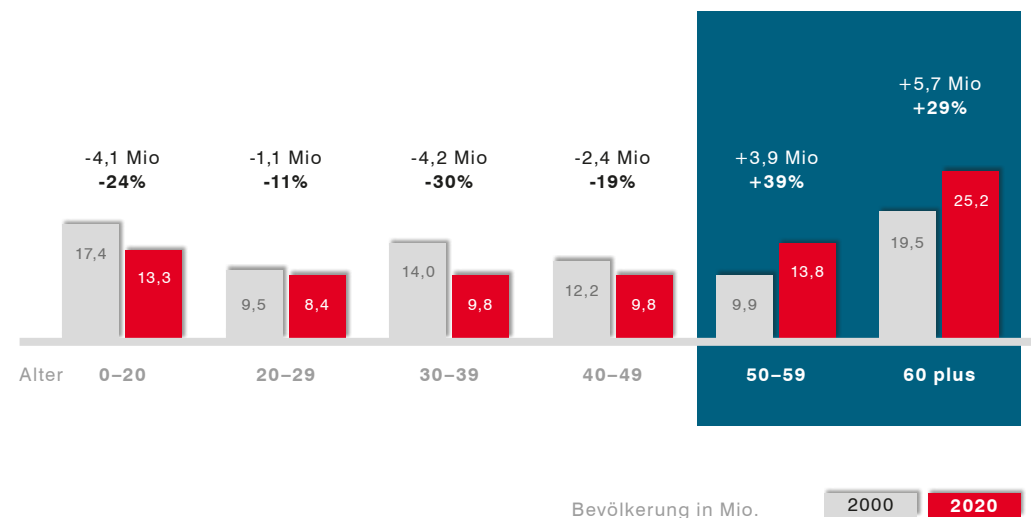
Klassische Finanzberatung/-vermittlung ist in Deutschland bisher auf die Altersvorsorge ausgerichtet und damit vor allem auf Kunden im Alter zwischen 18 und 50. Dabei sind es gerade die Kunden 50plus, die zukünftig geschäftlichen Erfolg für Berater versprechen.

Der demografische Wandel führt in Deutschland zu einem deutlichen Rückgang der klassischen Altersvorsorgekunden (Stichwort: Geburtenrückgang) und andererseits zu einer immer stärker wachsenden Zahl von Kunden über 50 (Stichwort: verlängerte Lebenserwartung). Dies hat weitreichende Konsequenzen in allen Bereichen des Lebens und es trifft natürlich auch Sie als Finanzberater. Nicht nur, dass die Zielgruppe 50plus wächst, die klassischen Zielgruppen von 18-50 Jahren reduzieren sich teils dramatisch, wie Sie der folgenden Abbildung entnehmen können.

Gleichzeitig ist die Kundenzielgruppe Ruheständler im Hinblick auf Einkommen und Vermögen die interessantere Zielgruppe im Vergleich zu Altersvorsorgekunden. In nahezu allen industrialisierten Ländern (so auch in Deutschland) besitzt die 50plus Generation 70-75% des Vermögens und 50% der Kaufkraft! Ein größerer Teil dieses Vermögens wird vor Eintritt in die Ruhestandsphase noch einmal liquide, z.B. durch das Auslaufen von Lebens- und Rentenversicherungen. Marktuntersuchungen haben außerdem gezeigt, dass ca. 90% der Kunden 50plus konzeptionell unberaten sind und sich andererseits einen wirklichen Berater an ihrer Seite wünschen.

VERSCHIEBUNG DER KUNDENGRUPPEN 2000 – 2020

Kundengruppe 50plus wächst stark - alle anderen sinken deutlich



Daten: destatis.de / Schaubild: GOING PUBLIC!



DAS KOMPETENZPROFIL

des Studiums

Die Zielgruppe 50plus erwartet für den Lebensabschnitt des Ruhestandes eine bedarfsgerechte Beratung und keinen Verkauf von Produktlösungen. Das Beratungskonzept muss an die Lebensphase und die Ziele, Bedürfnisse und Wünsche dieser erfahrenen Zielgruppe angepasst werden.

Ruhestandsplanung in diesem Sinne ist eine qualifizierte, faire und umfassende Beratung in finanziellen Angelegenheiten der Kundenzielgruppe 50plus, die auf die Bedürfnisse der Kunden kurz vor und für die Gesamtdauer der Ruhestandsphase zugeschnitten ist sowie steuerliche, rechtliche, familiäre und andere individuelle Rahmenbedingungen der Kunden berücksichtigt. Das Produkt der Ruhestandsplanung ist vor allem die Beratungsleistung des Ruhestandsplaners! Ruhestandsplanung ist somit NICHT einfach nur verlängerte Altersvorsorge. Es gibt fundamentale strategische, strukturelle und thematische Unterschiede, die in den vier Modulbausteinen des Studiums herausgearbeitet werden:

SEMINAR-BLOCK 1

Die Strategie des Beraters

3 Tage

Geschäftsmodell, Marktauftritt, Zielgruppen, besondere Rechtsfragen In diesem Modulbaustein erwerben Sie die wesentlichen Kenntnisse für einen erfolgreichen Geschäftsauftritt als „Spezialist für Ruhestandsplanung“. Neben Kenntnissen zu den Zielgruppen 50plus gehören dazu Konzepte und Strategien für das eigene Geschäftsmodell, den Marktauftritt sowie über erfolgreiche Wege zur Kundengewinnung. Besprochen werden auch besondere Rechtsfragen, die einerseits für den Berater von Bedeutung sind (eigenes Geschäfts- und Vergütungskonzept), andererseits für den Kunden 50plus (Erben, Schenken, Bevollmächtigen).

AUS DEN INHALTEN:

- Zielgruppen und deren Erwartungen
- erfolgreiche Wege der Zielgruppenansprache
- Arbeit mit Kundenbeständen
- Empfehlungsnahme
- Kernthemen im Geschäftsfeld 50plus: Demografie, Inflation, vermögensstrategische Wende
- Rechtsfragen des Geschäftsmodells (Gewerbeerlaubnisse, Vergütungsmodelle)
- Rechtliche und steuerliche Aspekte bei Erbschaft und Schenkung
- Vorsorge- und Betreuungsvollmacht
- Patientenverfügung
- Besondere Rechtsfragen bei Bankvollmachten
- Familienunterhalt

SEMINAR-BLOCK 2

Das Beratungsangebot

2 Tage

Versicherungs-, Immobilien-, Anlagelösungen, Finanzmathematik

Dieser Modulbaustein beleuchtet die Erwartungen der Zielkunden 50plus an Finanzprodukte in den Sparten Versicherungen, Immobilien und Kapitalanlagen und gleicht diese mit vorhandenen Produktangeboten ab. Sie filtern sinnvolle Angebote für die Zielgruppen heraus. Besondere finanzmathematische Überlegungen in der Beratung von 50plus-Kunden runden den Seminar-Block ab.

AUS DEN INHALTEN:

- Versicherungslösungen in der Ruhestandsphase zur Absicherung lebenslanger Renten
- Risikoabsicherungen (u.a. Pflege, Krankheit)
- Kapitalanlagekonzepte in der Ruhestandsphase
- Auszahlpläne und Vermögensnutzung
- Anforderungen an eigengenutzte Immobilien
- Rentenformel, Rentenberechnung
- Bewertung rentenrechtlicher Zeiten
- Renteneintrittsstaffel
- durchschnittliche Rentenhöhe
- Betrachtung vorhandener Vermögenswerte aus Zins-, Rendite und Liquiditätsgesichtspunkten

SEMINAR-BLOCK 3

Die Beratungskonzepte

2 Tage

Beratungslösungen bei unterschiedlichen Ruheständlern und deren Bedarfssituationen

Die praktische Erarbeitung von Beratungslösungen anhand einer Reihe von Musterkunden steht im Vordergrund dieses Modulbausteins. Auf diese Weise werden Beratungskonzeptionen für die gehobenen Zielgruppenkunden 50plus entwickelt, aber auch für klassische Durchschnittshaushalte. Die Entwicklung von Beratungslösungen erfolgt softwaregestützt. Trainiert werden außerdem die Nutzenargumentationen einschlägiger Beratungslösungen.

AUS DEN INHALTEN:

- Bedarfs- und Zielermittlung der Zielgruppen
- Soll-Ist-Vergleich Vorsorgesituation
- Bedarfserweiterung im Ruhestand
- Beratungskonzepte in Abhängigkeit von den Zielgruppen
- Nutzenargumentationen typischer Bedarfslösungen
- Szenario-Bildung in der Ruhestandsberatung

SEMINAR-BLOCK 4

Kommunikation des Beraters

2 Tage

Gesprächsführung und Kundentypologie bei Ruheständlern

Im vierten Modulbaustein werden typische kommunikative Herausforderungen des 50plus-Beraters trainiert, die sich z.B. aus dem neuen Geschäftsauftritt, den besonderen Anforderungen der anspruchsvollen Zielklientel bzw. generationenübergreifenden familiären Fragestellungen ergeben können.

AUS DEN INHALTEN:

- Typologien in der Kommunikation mit 50plus-Kunden kennen und nutzen
- Besondere Kommunikations-Merkmale und Anforderungen der Generation 50plus
- Erstkontakte nutzen / Elevator Pitch
- entscheidende Elemente des Beratungsgespräches
- verkäuferische Herausforderungen (z.B. Rente gegen Einmalzahlung)
- Story-Telling
- Präsentationstraining

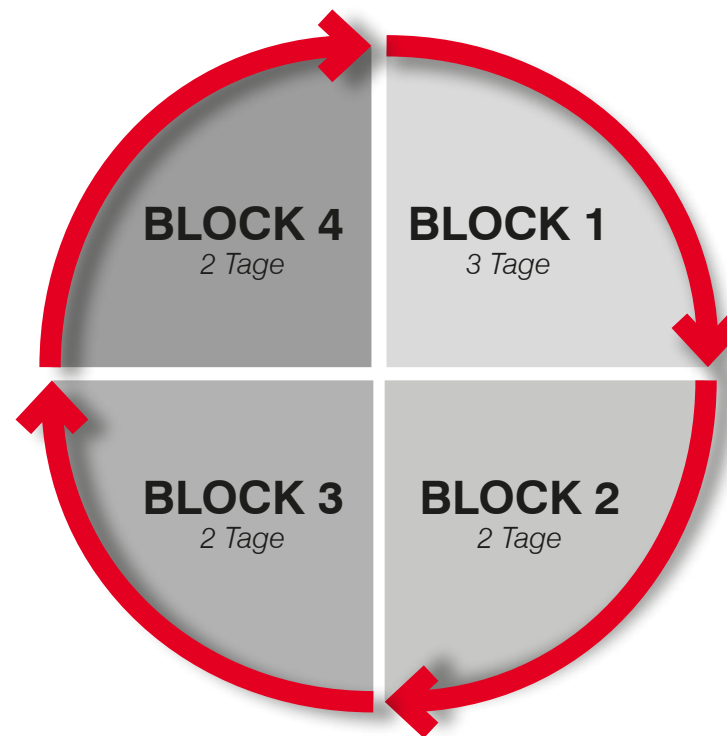


DIE KOMMUNIKATION DES BERATERS:

Gesprächsführung und
Kundentypologie bei
Ruheständlern

DIE BERATUNGS- KONZEPTE:

Beratungsansätze bei
unterschiedlichen Kunden
und Bedarfssituationen



DIE STRATEGIE DES BERATERS:

Geschäftsmodell; Marktauftritt;
Zielgruppen; zusätzliche
Themen hier: besondere
Rechtsfragen
in der Ruhestandsphase

DAS BERATUNGS- ANGEBOT:

Versicherungs-, Kapitalanlage-
und Immobilienlösungen im
Ruhestand; Finanzmathematik
in der Ruhestandsplanung

Zulassungsvoraussetzungen Ein abgeschlossenes Hochschulstudium; alternativ mindestens ein Jahr einschlägige Berufserfahrung, möglichst in Kombination mit branchenbezogener Ausbildung/Fortbildung.

Anerkennungen Für die Anerkennung des Moduls „Produktbereiche“ (nicht in o.g. Grafik enthalten) ist mindestens der Nachweis der Sachkunde nach § 34d bzw. § 34f GewO oder eine vergleichbare, einschlägige Vorqualifizierung notwendig.

Dauer des Studiums Für alle Teilnehmer mit Sachkundenachweis: 9 Studien- bzw. Präsenztage zzgl. Selbststudium über 2 Studiensemestern; ohne Sachkundenachweis zzgl. Modul „Produktbereiche“ mit 5 Studien- bzw. Präsenztagen. Das Studium schließt mit einer schriftlichen und mündlichen Prüfung ab.

**Credits/
Weiterbildungspunkte** In diesem Studium werden 14 ECTS Punkte durch Bestätigung der Hochschule Kaiserslautern erworben. Außerdem können auf Wunsch bis zu 91 Weiterbildungspunkte bei der Initiative „gut beraten“ eingetragen werden.

DIE KOOPERATIONSPARTNER

Hochschule Kaiserslautern Die Hochschule Kaiserslautern ist der Anbieter des Weiterbildungs-Studiums. Sie ist eine moderne Hochschule für angewandte Wissenschaften und Gestaltung. Über 5.900 Studierende und etwa 160 Professoren und Professorinnen lernen, lehren und forschen an den drei Studienorten (Kaiserslautern, Pirmasens und Zweibrücken) in fünf Fachbereichen, darunter Betriebswirtschaftslehre mit einem bedeutenden Anteil an Studierenden im Bereich Finanzdienstleistungen.

BZB Berlin – Zweibrücken Business-School GmbH Die BZB Berlin-Zweibrücken Business-School GmbH ist mit der organisatorischen Abwicklung des bundesweit angebotenen Weiterbildungs-Studiums betraut. Sie wurde im Rahmen der Kooperation zwischen der Hochschule Kaiserslautern und der GOING PUBLIC! Akademie für Finanzberatung AG im Jahr 2010 gegründet.

**GOING PUBLIC! Akademie
für Finanzberatung AG**

Die GOING PUBLIC! Akademie für Finanzberatung AG ist spezialisiert auf berufsbegleitende Qualifikation, Training und Beratung für die Finanzdienstleistungsbranche (Banken und Versicherungen, Makler, freie Vermittler sowie Finanzdienstleistungsvertriebe). 1990 gegründet, bringt das Unternehmen seither bundesweite Erfahrung in Personalaufbau und -entwicklung mit und hat über 26.000 Personen erfolgreich auf Prüfungen vorbereitet. Die Möglichkeiten erstrecken sich dabei von IHK-Abschlüssen über Hochschule-Zertifikate bis hin zum akademischen Master's Degree. GOING PUBLIC! ist zu 100% in Privatbesitz, was absolute Neutralität und Unabhängigkeit gewährleistet.

GOING PUBLIC!

Akademie für Finanzberatung AG

Dudenstraße 10

D-10965 Berlin

Tel: (030) 68 29 85-0

Fax: (030) 68 29 85-22

eMail: info@going-public.edu

www.akademie-fuer-finanzberatung.de

Aktuelle Informationen zum

Hochschul-Weiterbildungs-Studium

"Zertifizierte/r Spezialist/in für Ruhestandsplanung (FH)"

(z.B. Termine, Studienorte, Studiengebühren, Info-Videos)

unter

www.finanzhochschule.de

KONTAKTAUFNAHME