



## Mit 66 Jahren fängt das Leben an

**Das Potenzial der Generation 50 plus rückt erst allmählich in den Blick der Vermittlerunternehmen. Aber wer sich auf die Zielgruppe einlässt, muss seine Kundenansprache ändern und auf andere Produktlösungen setzen. Asset Manager wie Schroders arbeiten diesbezüglich an neuen Konzepten.**

Charles Neus, Leiter Versicherungen bei Schroder Investment Management GmbH

Was genau wünschen sich Best Ager von ihrer Altersvor- und -versorgung? Wie genau soll das Kapital am sinnvollsten angelegt werden, sodass die Erfüllung von Zielen und Wünschen nicht in weite Ferne rückt und man sich gleichzeitig mögliche 30 Jahre Ruhestand leisten kann? Genau diese Fragen stellte Schroders seinen Kunden und bekam interessante Antworten.

Die Kunden möchten den Zeitraum der Investition überschaubar halten und dabei flexibel in ihrer Anlage sein. Ein Zeithorizont von 20 Jahren oder mehr für eine Ansparphase wie bei jüngeren Investoren ist nicht praktikabel. Zudem wünschen sich die Kunden Anlageprodukte mit geringer Volatilität oder anders ausgedrückt mit dem „Gute-Nacht-Effekt“. Oft wird in diesem Zusammenhang auch der Garantie-Aspekt genannt. Zu guter Letzt möchten die Kunden ihre Geldanlagen verstehen und klare Antworten erhalten, was am Ende ausgezahlt wird.

### Umstrukturierung im Vertrieb

Mit dem Wissen der sich wandelnden Gesellschaft und der Wünsche der attraktiven Zielgruppe „50 plus“, ist es an den

Versicherern, Allfinanzbetrieben und Banken zu überlegen, wie mögliche Lösungsvorschläge aussehen könnten.

In der Beratung sind erforderliche Modifikationen für die Ansprache der Silver Surfer bereits ins Bewusstsein gerückt. Ein Beispiel hierfür ist das Alter des Beraters. Idealerweise ist dieser gleich alt oder sogar älter als seine Kunden. Ein Gespräch findet so auf Augenhöhe statt, da Erfahrungen und Einstellungen häufig ähnlich sind.

Darüber hinaus sollten zu einer ganzheitlichen Beratung auch Aspekte wie Erbe, Schenkung und Pflege einbezogen werden.

Einige Anbieter haben bereits extra Abteilungen für die Beratung der über 50-Jährigen eingeführt. Hier arbeiten keine Vermittler mehr, sondern „Ruhestandsplaner“.

### Fondslösungen für das Alter

Zielgruppengerechte Lösungen erfordern zum einen passgenaue Konzepte und zum anderen kompetente Partner. Hier kommen die Asset Manager ins Spiel. Schroders arbeitet derzeit intensiv an diesem Thema und strebt individuelle Lösungen an, die bei möglichst geringem Risiko und gleichzeitig möglichst kurzer Ansparphase die gewünschte

Rendite liefern können. Auf diese Weise können sich die Anleger ein vernünftiges, regelmäßiges Einkommen auszahlen lassen.

Lösungen hat Schroders – egal, ob sich die expliziten Wünsche auf die Ansparphase, die Übergangsphase von der Berufstätigkeit hin zur Rente, ausschließlich auf die Rentenzeit oder eine Komplettlösung beziehen.

Hören Sie mehr zu dem Thema „Der Best Ager aus Sicht eines Asset Managers“ von Charles Neus, Leiter Versicherungen, Schroder Investment Management GmbH, auf dem [DKM-Kongress „Generationenberatung“](#). Diese Veranstaltung findet in Kooperation mit der Deutsche Makler Akademie auf der DKM am Mittwoch, den 28. Oktober in Halle 5, Raum 8 statt.

Um Best Agern optimale Lösungen bieten zu können, wirft Schroders seine langjährige Erfahrung als Asset Manager in die Waagschale. Charles Neus gibt Denkanstöße für den Umgang mit der Generation 50 plus und präsentiert den Ansatz von Schroders.

Bild: (1) © jd photodesign (2) © Schroders

Versicherungs- und Finanznachrichten

# expertenReport



<https://www.experten.de/id/4941876/mit-66-jahren-faengt-das-leben-an-2/>