



Status Quo! 2015 - Generationenberatung

Und dann wollten wir noch von Ihnen wissen, welche Informationen und / oder Tools in der umfassenden Generationenberatung Ihrer Kunden erforderlich sind.

Makler wünschen sich auch eine computergestützte Darstellung, wie sich die finanzielle Situation des Kunden im Pflegefall ohne private Versicherung entwickelt – sozusagen als Worst-Case-Szenario.

Bild: © Marek / fotolia.com

Aktuell nutzen 10 Prozent der Makler bereits Berechnungs-Tools von folgenden Unternehmen: IMA (über INVERS); finanzportal24; altersvorsorgeplaner.de; Softfair; Gothaer Software Tool; Pfliegelotse der AOK; morgen & morgen; FondsFinanz-Tool; aok-pflegeheimnavigator.de; pflegetagegeldversicherung.com; pflegebahr.com.

Übergreifende Tools, die rechtliche Problematiken wie Unterhaltsverpflichtungen, Schonvermögen und die Vorgehensweise des Sozialamts im Leistungsfall berücksichtigen, werden weniger gewünscht. Steuerrechtliche Aspekte spielen in der Beratung keine Rolle – die Makler benötigen hierfür auch keine Tools.

Unterhaltsrechner und Tools, die eine Ermittlung des Finanzstatus aller Familienmitglieder beinhalten, finden durchaus Interesse bei den Maklern. Immerhin 7 Prozent wünschen sich entsprechende Software. Genauso viele Makler sind von den Tools, die am Markt sind, nicht überzeugt und wollen damit nicht arbeiten. Leider machte auch zu dieser Frage fast die Hälfte aller Makler keine Angabe.

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4942136/status-quo-2015-generationenberatung/>