

# Mission Ruhestandsplanung

Lösungen und Konzepte  
für die Generation 50plus

Mit 66 Jahren fängt das Leben an, sang schon Udo Jürgens. Wenn mit Ruhestandsbeginn große Träume und Wünsche in Erfüllung gehen sollen, müssen diese gut geplant und ausfinanziert werden. Im Rahmen der Altersvorsorge ist das alles noch sehr diffus. In der Ruhestandsplanung schon deutlich konkreter. Allerdings stehen die Bedürfnisse in der zweiten Lebenshälfte selten im Fokus der Berater.

**R**einer Huthmacher, Bezirksdirektor der Gothaer und Mitglied des Top-Unternehmer-Netzwerkes, hat sich an der Berlin-Zweibrücken Business-School GmbH und der Hochschule Kaiserslautern entsprechend fortgebildet und ist als einer der ersten Agenturinhaber des Konzerns nun auch FH-zertifizierter Spezialist für Ruhestandsplanung.

**Top:** *Herr Huthmacher, was war der Ansporn zu dieser doch recht aufwändigen Ausbildung?*

**Reiner Huthmacher:** Nun, zunächst einmal gehöre ich dieser Altersgruppe ja auch inzwischen an und bin daher ganz dicht an den Themen, mit denen man sich dann befasst. In der Regel beschäftigen sich Kunden ab circa 50 Jahren detailliert mit der Frage: „Aus welcher Quelle kann ich konkret meine Ausgaben im Ruhestand finanzieren und wie entwickelt sich dann das weitere Einkommen?“ Dabei hat die Generation 50plus oft einiges an Anlagevolumina zur Verfügung. Auslaufende Versicherungsverträge, Immobilienerlöse, Erbschaften und Depots stehen oft in dieser Lebensphase an, so dass es von großer Bedeutung für die Versorgung in der Ruhestandsphase ist, die Vermögensanlage zu planen und zu optimieren.

**Top:** *Dennoch wird diese Lebensphase von vielen Beratern sträflich vernachlässigt.*

**Reiner Huthmacher:** 90 Prozent der Kunden sind tatsächlich konzeptionell unberaten. Nach aktuellen Studien sind nur 16 Prozent der Befragten mit der persönlichen Ruhestandsplanung zufrieden. Rund 60 Prozent befürchten, dass Inflation und unvorhergesehene Ausgaben die Ersparnisse auffressen und immerhin 10 Prozent äußern die Sorge, dass sie länger leben, als das Vermögen ausreicht. Durch Gespräche mit meinen Kunden habe ich festgestellt, dass es hier neue Ansätze braucht. Zugegeben: Professionelle Ruhestandsplanung ist nicht einfach. Immerhin geht es nicht um Produktverkauf, sondern in erster Linie um Beratungsleistungen, die viel Know-how und Einfühlungsvermögen erfordern.

**Top:** *Woran liegt das?*

**Reiner Huthmacher:** Erfahrungen aus der Altersvorsorgeberatung sind nur begrenzt übertragbar. Als Berater benötigt man – neben besonderen Fachkenntnissen – vor allem genaue Kenntnisse über die Generation 50plus und passende Beratungskonzepte. Erfahrene Kunden erwarten zu Recht Mehrwerte und konzeptionelle Beratung. Der nahende Ruhestandsbeginn ist ein guter Anlass, die Finanzen gründlich zu überprüfen. Auch wenn man sich schon im Ruhestand befindet, lohnt es sich, die aktuelle Versorgung noch einmal im Rahmen einer qualifizierten, fairen und umfassenden Beratung un-

ter die Lupe zu nehmen und bei Bedarf zu optimieren.

Ruhestandsplanung ist demnach nicht einfach nur verlängerte Altersvorsorge. Es gibt fundamentale strategische, strukturelle und thematische Unterschiede zur Altersvorsorge. Während sich die klassische Altersvorsorgeberatung auf den Vermögensaufbau für das Alter konzentriert, geht es bei der Ruhestandsplanung um Strategien, wie im Alter mit dem Vermögen optimal umgegangen wird und wie zu jeder einzelnen Phase genügend Geld zur Verfügung steht.

**Top:** *Ist das die wichtigste Erkenntnis aus den bislang durchgeführten Beratungen?*

**Reiner Huthmacher:** Absolut. Jeder meiner Mandanten hatte das Gefühl schon irgendwie gut aufgestellt zu sein, aber keiner konnte konkret sagen, was genau an Einkommen in der Ruhestandsphase zur Verfügung steht und für welchen Zeitraum es reicht. Wie sieht das bei Ihnen aus?

Durch die Ruhestandsplanung wird genau das deutlich – und das ist ein Gewinn an Erkenntnis für jeden Mandanten! Ruhestandsplanung ist also vor allem die Beratungsleistung des Ruhestandsplaners! Ziel ist ein aufgeklärter Kunde, der weiß wo er steht, was er tun muss und der ruhig schlafen kann!





Gothaer-Bezirksdirektor  
Reiner Huthmacher ist FH-zertifizierter  
Spezialist für Ruhestandsplanung.



### Steigende Lebenserwartung einkalkulieren

Hinzu kommt die Chance, länger und gesund älter zu werden. Dies ist gleichbedeutend mit dem finanziellen Risiko, dass das Kapital länger vorhalten muss als gedacht. Längere Lebenserwartung ist also ein überaus wichtiges Thema, häufig mit der Reaktion belegt: „So alt werde ich sowieso nicht!“. Klar ist: Niemand weiß, wie alt er wird. Die durchschnittliche Lebenserwartung als Planungsgrundlage zu nehmen, hilft dem Einzelnen nicht, da circa 50 Prozent der Bürger länger leben. Sicher ist, dass wir immer älter werden – etwa sechs Stunden pro Tag, drei Monate pro Jahr und fünf bis sieben Jahre pro Generation. „Rechnen Sie also mit einem längeren Leben“, sagt Reiner Huthmacher. „Auch in Ihrer Ruhestandsplanung!“

### Vorausschauend planen

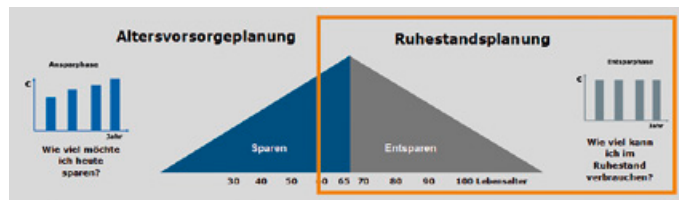
Dieses Problem trifft nicht nur Normalverdiener, sondern auch gut betuchte Menschen. Anders als früher, ist die Ruhestandsphase heute sehr lang und umfasst oft mehr als ein Vierteljahrhundert. Keiner weiß aber im Vorfeld, wie lange das Vermögen wirklich reichen muss und wie sich bestimmte weitere „Störfaktoren“ auswirken werden. Muss die Wohnung barrierefrei umgebaut werden? Wie wird sich die Preissteigerung weiterentwickeln? Wird eine Unterstützung durch Pflegedienste

notwendig werden? Steht ein weiterer Wohnungswechsel an? Diese Eventualitäten müssen eingeplant werden.

### Anlage überdenken

Eine längerfristige Finanzplanung ist immer komplex und in der Ruhestandsplanung sind die Rahmenbedingungen dann auch noch grundlegend anders. Der Investor muss meist aus seinem Vermögen ein Zusatzeinkommen beziehen – möglichst ein Leben lang. Getroffene Produkt- und Anlageentscheidungen lassen sich nicht mehr einfach korrigieren, und bestehende Vermögenslücken durch zusätzliches Sparen auszugleichen ist nahezu unmöglich. Insofern ist die Bedeutung der Planung in der Vorbereitung oder zu Beginn des Ruhestandes ungleich höher. Oft geht es um hohe Summen, die bereits über die aktive Berufstätigkeit angesammelt wurden, die nun zu investieren sind. Entscheidungen wiegen somit schwerer und werden nur sehr zögerlich getroffen. Die Menschen vergessen leider oft, dass auch keine Entscheidung tatsächlich eine Entscheidung darstellt – nämlich in der Regel für eine Anlage auf einem Sparbuch inklusive einer schleichenden Vermögensvernichtung. Da gehen den Anle-

gern jedes Jahr mehrere Milliarden Euro verloren. „Lassen Sie es also nicht so weit kommen“, sagt Reiner Huthmacher. „Nutzen Sie unsere Beratungsleistung und unser Know-how für Ihre Ruhestandsplanung!“



Während sich die klassische Altersvorsorgeberatung auf den Vermögensaufbau für das Alter konzentriert, geht es bei der Ruhestandsplanung um Strategien, wie im Alter mit dem Vermögen optimal umgegangen wird und wie zu jeder einzelnen Phase genügend Geld zur Verfügung steht.

# Gothaer

**Gothaer Bezirksdirektion**  
**Reiner Huthmacher**

Fachwirt für Finanzberatung (IHK)  
Zertifizierter Spezialist für Ruhestandsplanung (FH)  
Servicebüro für die Region  
Bonn/Rhein-Sieg  
Bisdorfer Weg 28 | 53332 Bornheim  
Telefon 02222 927190  
E-Mail reiner.huthmacher@gothaer.de  
Web www.huthmacher.gothaer.de