

# Geplant durch den Ruhestand

Beratung über Altersvorsorge endet meist beim Renteneintritt. Das wollte Peter Härtling ändern. Daher hat er seinen Maklerpool komplett neu aufgestellt.



Beratung über Altersvorsorge: Eine vernünftige Ruhestandsplanung hört nicht auf, wenn das Rentenalter beginnt, sondern sorgt dafür, dass der Kunde bis an sein Lebensende finanziell sorgenfrei leben kann.

**P**eter Härtling hat eine Vision: Eines Tages wird es in jedem Ort in Deutschland mit mehr als 15.000 Einwohnern einen zertifizierten Ruhestandsplaner geben. „Als lokal verwurzelter Berater wird er dafür sorgen, dass seine Kunden bis an ihr Lebensende finanziell komplett abgesichert sind“, sagt der Geschäftsführer der Deutschen Gesellschaft für Ruhestandsplanung in Altötting. „Dazu wird jeder Ruhestandsplaner ein digitalisiertes Business-System nutzen, das es ihm erlaubt, Kunden online zu betreuen, ganz egal wo er gerade ist“, schwärmt Härtling. Dieses Modell soll dann die Lücke schließen zwischen den Fintechs, die derzeit den Markt erobern wollen, und den Banken, die immer mehr Filialen schließen.

Ein Ruhestandsplaner in jedem deutschen Ort mit mehr als 15.000 Einwohnern – von dieser Vision ist Härtling noch ein gutes Stück entfernt. Etwa 500 aktive Makler und Finanzvermittler sind der Deutschen Gesellschaft für Ruhestandsplanung heute angeschlossen, gut 100 von ihnen arbeiten als speziell positionierte Ruhestandsplaner. In den Köpfen vieler Kunden ist der Begriff inzwischen positiv be-

setzt. „Zu Anfang wurde ich tatsächlich einmal gefragt, ob wir Reisen für Senioren organisieren“, schmunzelt Härtling. Heute erkennen Banken und Versicherer die Ruhestandsplanung zunehmend als Geschäftsmodell und werben mit dem Begriff – zumal er einen seriöseren Ruf genießt als Schlagworte wie Finanzvermittlung oder Anlageberatung.

## In die finanzielle Freiheit führen

„Was wir darunter verstehen, ist aber etwas ganz anderes“, erklärt der Finanzfachwirt. Das Konzept hat er schon 2007 mit seinem damaligen Geschäftspartner entwickelt, seitdem wird es immer weiter ausgebaut. Zweck einer echten Ruhestandsplanung ist für Härtling, dass Menschen spätestens im Ruhestand ein Leben in finanzieller Freiheit führen können.

Ein hochgestecktes Ziel, hinter dem ein umfangreiches Financial Planning steckt – mit einem gravierenden Unterschied. „Die meisten Berater gehen davon aus, dass Altersvorsorge mit dem Rentenbeginn endet“, erklärt Härtling. „Uns kommt es darauf an, dass unsere Kunden bis an ihr Lebensende finanziell sorgenfrei sind.“ Dafür ermitteln Ruhestands-

planer, die Partner seines Pools sind, erst einmal eine „persönlichen Strategiedauer“ für jeden Kunden.

„Bei einem heute 40-Jährigen, der im Alter von 67 Jahren in Rente geht und damit rechnet, das stolze Alter von 95 Jahren zu erreichen, läge die Strategiedauer also bei 55 Jahren“, erläutert Härtling. Nun wird errechnet, wie der Kunde die finanziellen Ziele erreichen kann, die er sich bis zum Ruhestand gesetzt hat. „Berücksichtigt werden auch Absicherungen zum Beispiel für den Todes- oder Krankheitsfall und Ähnliches“, sagt Härtling.

Erst wenn die Zeit bis zur Rente finanziell komplett durchgeplant ist, kommt der Ruhestand selbst an die Reihe. Der Berater erfragt den Rentenwunsch des Kunden – und zwar im Sinne von Kaufkraft. Dann wird die „persönliche Inflationsrate“ ermittelt. „Die offizielle Inflation ist eine Sache, aber wir versuchen herauszufinden, was dem Klienten im Alter ganz besonders wichtig ist“, erklärt Härtling. Das können Reisen ebenso sein wie regelmäßige Restaurantbesuche.

Unter Berücksichtigung der üblichen Inflation berechnet der Ruhestandsplaner dann, welche Summe dem Kunden monatlich zur Verfügung stehen muss, um den gewünschten Lebensstandard zu sichern. „Dann schauen wir, wie viel Kapital bis zur Rente insgesamt eingesetzt werden kann, damit die Wünsche im Alter in Erfüllungen gehen“, sagt Härtling. So ergibt sich im letzten Schritt die Rendite, die das Kapital erzielen muss.

„Und damit sind wir schließlich beim ‚PAX‘“, erklärt Härtling, beim „Persönlichen Anlage Index“. Der PAX ist sozusagen die Benchmark, die Ruhestandsplaner einsetzen. Diese versuchen sie mit Finanzinstrumenten, die zum Risikoprofil des Kunden passen, mindestens zu erreichen. Jährlich wird dann geprüft, ob das auch funktioniert, wenn nicht, muss die Kapitalanlage entsprechend angepasst werden. „Das ist eigentlich auch schon alles“, sagt Härtling bescheiden. In Wahrheit steckt hinter seinem Konzept der Ruhestandsplanung jedoch ein komplexer Prozess. Gelingt er perfekt, verhilft er dem Berater zu vertrauensvollen Kundenbeziehungen – und das über viele Jahrzehnte hinweg.



Peter Härtling, Deutsche Gesellschaft für Ruhestandsplanung: „Wir wollen anders sein als der Wettbewerb.“

So ausgefeilt wie heute war das Konzept natürlich nicht von Anfang an. „Wir haben unser erstes Unternehmen 1993 gegründet“, berichtet Härtling. Die „Monad Gesellschaft für Finanz- und Wirtschaftsberatung“ war ein Maklerpool, der mit Altersvorsorge nicht mehr zu tun hatte als seine Wettbewerber auch. Doch im Jahr 2007 bemerkte der Un-

ternehmer zwei Dinge: „Zum einen fand ich es seltsam, dass Beratung über Altersvorsorge sich immer nur auf die Zeit bis zum Rentenbeginn erstreckte“, erinnert sich der Firmenlenker. Zum anderen sann er darüber nach, wie er seinem Maklerpool ein Alleinstellungsmerkmal verschaffen könnte.

Aus zwei mach eins – Härtling brachte die Überlegungen zusammen und entwickelte mit Geschäftspartner Hans Schex die Ruhestandsplanung. Der Maklerpool firmierte in „Monad Deutsche Gesellschaft für Ruhestandsplanung“ um. 2014 änderte der Pool noch einmal den Namen. Haben sich mehr Berater angeschlossen, seit der Begriff Ruhestandsplanung in der Firma auftaucht? „Ja, natürlich, wir werden mit unserer speziellen Arbeitsweise auch gut weiterempfohlen“, sagt Härtling. Das Konzept setze sich mit der Zeit durch. Berater bemerkten, dass es gut sei, etwas anderes anzubieten. „Finanzdienstleister wollen ja alle immer besser sein als der Wettbewerb, doch das schaffen sie in der Augen der Kunden oft nicht“, sagt Härtling. „Aber wir können uns spezialisieren, aus der Masse herausragen.“

Genau davon ist auch Toni Wirlor überzeugt. Er hat sein Beratungshaus im Jahr 2009 auf Ruhestandsplanung ausgerichtet. „Ich finde das Konzept einfach sinnvoll“, sagt der



Toni Wirlor, Wirlor Ruhestandsplanung: „Berater merken, dass sie sich gegenüber Fintechs positionieren müssen.“

Chef der Finanzberatung, die seinen Namen trägt und ihren Sitz im bayerischen Buxheim hat. So war er auch sofort dabei, als Härtling 2009 den Bundesverband der Ruhestandsplaner (BDRD) aus der Taufe hob. Seitdem ist er Vizepräsident.

### Expertise gegen Fintechs

„Der Verband hat Qualitätsstandards für die Tätigkeit des Ruhestandsplaners erarbeitet“, berichtet Wirlor. Damit möchte der BDRD das Berufsbild stärker prägen und dafür sorgen, dass Kunden künftig den Unterschied zwischen einem Ruhestandsplaner und einem „zertifizierten Sachverständigen für die Ruhestandsplanung“ erkennen. So bietet der BDRD Zertifizierungslehrgänge für Makler und Finanzvermittler an. Weiterbilden können sich alle Berater, die eine Zulassung nach Paragraph 34d oder 34f Gewerbeordnung haben. Die Lehrgänge finden Anklang. „Viele Berater merken, dass sie sich etwas einfallen lassen müssen, um sich gegenüber den Fintechs zu positionieren“, sagt Wirlor.

Ohne die richtige technische Unterstützung geht das natürlich nicht. Daher feilt die Deutsche Gesellschaft für Ruhestandsplanung derzeit an einer neuen Software. „Damit können unsere Ruhestandsplaner ihre Kunden künftig komplett online beraten, sie sehen und mit ihnen sprechen, so als wären sie bei ihnen“, erklärt Härtling. Und so findet sich vielleicht doch einmal ein Ruhestandsplaner in jedem Ort mit mehr als 15.000 Einwohnern – eines Tages.

## Eckdaten zu Maklerpool und Verband

### MAKLERPOOL

Die Deutsche Gesellschaft für Ruhestandsplanung wurde 1993 als „Monad Gesellschaft für Finanz- und Wirtschaftsberatung“ gegründet. Das Unternehmen war zunächst ein klassischer Maklerpool, 2007 entstand die Idee, die Geschäftstätigkeit auf eine gezielte Ruhestandsplanung auszurichten. Seit 2014 firmiert das Unternehmen unter dem heutigen Namen. Es betreut etwa 500 aktive Makler und Finanzvermittler, davon über 100 zertifizierte Ruhestandsplaner. Der Anlagebestand liegt bei etwa 1,6 Milliarden Euro.

**Anbindung:** Jeder Makler und Vermittler kann sich dem Pool anschließen. Eine spezielle Ausrichtung auf die Ruhestandsplanung sowie eine Zertifizierung sind erwünscht, aber nicht erforderlich.

**Angebot:** Ruhestandsplanern bietet der Maklerpool Seminare, Präsentationsmaterial, einen individualisierten Onlineauftritt mit dem Domainzusatz „-der-ruhestandsplaner.de“ sowie eine spezielle Software. Diese ermöglicht in Kürze auch Onlineberatungen, und eine Übertragung von Anträgen in das Intranet von Produktanbietern.

**Kosten:** Der Pool behält einen Teil der Provisionen ein. Es fallen keine Lizenzgebühren an, die Software muss aber gemietet werden. Je nach Umsatz bezahlt der Berater dafür 39 oder 69 Euro monatlich.

### VERBAND

Der Bundesverband der Ruhestandsplaner (BDRD) wurde 2009 gegründet. Er vertritt den Berufsstand der Ruhestandsplaner und hat Qualitätsstandards erarbeitet. Der BDRD erteilt das bundesweite Gütesiegel „Zertifizierter Sachverständiger für Ruhestandsplanung“. Der Verband mit Sitz in Berlin hat rund 120 Mitglieder und ist in der Lobby-Liste des Deutschen Bundestages registriert.

**Mitgliedschaft:** Jeder Makler oder Finanzvermittler kann Mitglied werden, seit Kurzem auch Ausschließlichkeitsmitarbeiter von Banken, Versicherungen oder anderen Finanzdienstleistern. Voraussetzung ist die Zertifizierung als Ruhestandsplaner. Auch eine jährliche Nach-Prüfung ist Pflicht.

**Angebot:** Der Verband bietet Lehrgänge an, die mit einer schriftlichen und einer mündlichen Prüfung enden. Bei Bestehen erhalten die Teilnehmer ein Zertifikat. An der Weiterbildung kann jeder Makler oder Finanzvermittler teilnehmen, der über eine Zulassung nach Paragraph 34d oder 34f Gewerbeordnung verfügt. Berufserfahrung muss nicht dokumentiert werden. Über den Verband haben die Mitglieder Zugang zu einem großen Netzwerk. Mehr Informationen unter [www.bdrd.de](http://www.bdrd.de).

**Kosten:** Der jährliche Mitgliedsbeitrag für den Verband beläuft sich auf 1.000 Euro.