

Generation 60plus

Kleiner Leitfaden

Ältere Menschen und Organisation

Kein Mensch will sich schon zu Lebzeiten mit dem eigenen Tod auseinander setzen. Deshalb verdrängen viele ältere Menschen auch den Gedanken an Testament, Nachlassregelungen, Erbverträge und Patientenverfügung bzw. Vorsorgevollmacht für den Todesfall. Und das manchmal so lange, bis es zu spät ist.

Untersuchungen zeigen, dass nur jeder vierte Deutsche sein Erbe tatsächlich vernünftig geregelt hat. Deshalb landet auch jeder sechste Erbfall vor Gericht. Tabuthema ist oft aber auch der Trauerfall.

Hier setzt aber Beratungsbedarf an. Suchen Sie daher sich einen Berater, der zum Thema „Erben und Vererben“, Trauerfall und Beerdigung gezieltes Informationsmaterial vorhält. Es gibt eine Reihe nützlicher Formulare zu den Tabuthemen Testament, Bestattung und Trauerfall usw..

Checkliste: Was Ältere gerne verdrängen

- Testament machen
- Patientenverfügung bzw. Vorsorgevollmacht erstellen
- Die spätere Pflegesituation planen
- Die Firmennachfolge regeln
- Die Wohnungsfrage für später klären
- Bilanz ziehen
- Budgetierung vornehmen
- Den Vermögensverwalter auszuwählen
- Den Trauerfall und die Beerdigung regeln

Geldinstitute beraten ältere Menschen häufig falsch

Die heutige Generation über 60 ist so reich wie nie eine vor ihr – zumindest im Durchschnitt. Doch zu selten richten sich die Geldinstitute nach ihren Bedürfnissen.

Häufig werden riskante oder auch nur einfach zu langläufige Produkte empfohlen. Die Flexibilität bleibt dann oft auf der Strecke. Sicher sollte auch eine mittel- und langfristige Planung nicht fehlen, wesentliche Teile des Geldes sollten aber in kurzfristig verfügbare Anlagen investiert sein.

Mehr als die neuesten Anlageprodukte interessieren ältere Menschen Ihre Kinder oder Enkelkinder, die Möglichkeiten des betreuten Wohnens oder wer und wie später einmal ihre Finanzen geregelt sein sollten, wenn sie es nicht mehr können.

Versicherungen agieren nicht viel anders als Geldinstitute

Gern beraten diese Senioren mit Policen, die für sie ungeeignet sind oder viel zu teuer. Oft werden "Rundum-Sorglos-Pakete" vorgestellt, die unnötige Bausteine enthalten. Zukünftig steigende Beiträge spielen in Beratungsgesprächen selten eine Rolle.

Unverzichtbar ist in jedem Fall aber eine private Haftpflichtversicherung. Dabei sollte immer geprüft werden, ob Sonderrisiken entsprechend mit versichert sind. Dies gilt etwa für Tierhalter: Hund oder Pferd müssen gesondert versichert sein. Besondere Risiken gelten auch für Besitzer von Öltanks (Öltankhaftpflicht) und für Vermieter (Haus- und Grundbesitzerhaftpflicht).

Wichtig ist eine Hausrat- beziehungsweise Wohngebäudeversicherung. Nach der Faustregel beträgt der Wert des Hausrats im Durchschnitt 600 - 650 Euro pro Quadratmeter Wohnfläche. Eine individuelle Wertermittlung ist erforderlich, falls besondere Wertgegenstände im Haushalt sind. Die Wohngebäudeversicherung wird alternativ nach dem Wert von 1914 berechnet.

Empfehlenswert für ältere Menschen ist auch eine Unfallversicherung. Diese sichert die finanziellen Risiken einer Invalidität ab. Und diese können immens sein, etwa wenn Umbauten der Wohnung erforderlich werden. Besondere Einschlüsse wie ein versicherter Oberschenkelhalsbruch, obwohl kein Unfall, sind wichtig.

Fazit

Natürlich gibt es sie, die bedarfsgerechte Beratung für ältere Menschen. Diese jedoch heraus zu finden, ist gewiss keine leichte Aufgabe. Zu groß ist das vermeintliche Angebot an Beratern und Produkten, die versuchen glaubhaft zu machen, gerade hier und jetzt in guten Händen zu sein.

Dieser Markt ist groß. Die Bevölkerung schrumpft und altert. Das belegen zahllose Studien über die deutsche Demografie. So wird die Zahl der über 65-jährigen von heute 13,3 Millionen um über 60 % auf 21,6 Millionen im Jahre 2030 steigen. Bereits in sechs Jahren wird sich in dieser Zielgruppe schon der Anteil der über 80-jährigen von heute 3,25 Millionen um 24 % auf rund vier Millionen erhöht haben.

9 Tipps zum Beratungsgespräch mit FinanzberaterInnen

- Lassen Sie ruhig einmal mehr Ihren Bauch entscheiden.
- Fühlen Sie sich wohl im Gespräch, geht man/frau auf Sie ein?
- Wird Ihre steuerliche Situation genau wie Ihre bestehenden Kapitalanlagen und Versicherungen mit einbezogen?
- Stimmt der Anlagehorizont?
- Werden Chancen und Risiken breit gestreut?
- Verbleibt ausreichend Geld für flexibles Handeln?
- Wie viele Angebote von welchen Gesellschaften erhalten Sie?
- Misstrauisch sollten Sie sein, wenn es immer der gleiche Anbieter ist.
- Fragen Sie Freunde und Bekannte, wo sie gute Erfahrungen gemacht haben.