finanzwelt

02.08.2022, Seite Online

Die Immobilie als Cross-Selling-Produkt

Dr. Henryk Seeger, Gründer und Geschäftsführer Gesellschaft für Nachhaltige Immobilienwirtschaft / Foto: © Dr. Henryk Seeger

Viele Senioren träumen davon: Eine langersehnte Kreuzfahrt, eine Weltreise oder zumindest einen angemessenen Lebensstandard wünschen sich viele Rentner für den Ruhestand. Pandemie und Inflation befeuern diese Sehnsucht: Vielen wird in diesen Tagen bewusst, welche Wünsche und Träume sie sich in ihrem Leben noch erfüllen wollen.

Doch allzu oft platzen diese Träume für deutsche Senioren: Angesichts geringer Renten können es sich viele schlichtweg nicht leisten, den Lebensabend nach den eigenen Vorstellungen zu gestalten. Stattdessen ist der Ruhestand eher von finanziellen Engpässen und steigenden Kosten für eine aufwendigere medizinische Versorgung gekennzeichnet.

Die oft beworbene Lösung: der Verkauf der Immobilie und weiter darin wohnen bleiben. Die Bandbreite der Angebote reicht von einem Verkauf mit Nießbrauchrecht bis hin zum Rückmietverkauf, in dem der Kunde die verkaufte Immobilie für eine kleine Miete zurückkauft.

Die Immobilie wieder mobil machen

Die Nachfrage nach diesen Lösungen ist gewaltig. Senioren machen rund ein Fünftel unserer Gesellschaft aus. Nach Angaben des Statistischen Bundesamts leben in Deutschland mehr als 18 Millionen Menschen, die älter als 65 Jahre sind. Davon zählen 2,5 Millionen zu den Hochbetagten, den Menschen mit einem Alter von 85 Jahren und darüber. Ein wichtiger Unterschied im Vergleich zum Durchschnittsdeutschen: Rund die Hälfte der Senioren leben in den eigenen vier Wänden, bei den unter 60-Jährigen sind es gerade einmal 39 %. Das ergab eine Untersuchung des

– Nur für den internen Gebrauch –

Analysehauses empirica von 2021. Damit steckt ein Großteil des über die Jahre aufgebauten Vermögens von Senioren in der selbst genutzten Immobilie.

Wer im Alter noch seine Träume verwirklichen will, ist jedoch auf liquide Mittel angewiesen. Auch die Finanzdienstleister haben längst das Potenzial entsprechender Lösungen entdeckt. Immer mehr Berater nehmen Verrentungslösungen in ihr Portfolio auf. Doch noch weit unterschätzt sind die Potenziale des Cross-Sellings im Prozess der Verrentung.

Die Verkaufssumme öffnet neue Türen – für Senioren und Berater

Auch wenn Senioren Teile der Verkaufssumme für die freie Gestaltung des Lebensabends, eine Reise oder den barrierefreien Umbau des Eigenheims verwenden, bleibt häufig noch eine Summe übrig, die angelegt werden kann. Die Menschen werden immer älter und auch für Personen über 60 Jahren kann sich eine mittelfristige Anlage noch lohnen, sei es um den Erben noch etwas hinterlassen zu können oder um selbst im höheren Alter abgesichert zu sein.

So bieten sich für Berater Räume für Cross-Selling. Während bei der Vermittlung einer Verrentungslösung häufig schon eine erste Provision für den Beratungsaufwand fällig wird, können mit einem Teil des erlösten Kapitals weitere Anlage- und Versicherungsprodukte erworben werden. Dies können Anleihenpakete, die einen sicheren Cashflow bieten, Aktienfonds oder Rentenpapiere im Versicherungsmantel oder der Kauf einer Kapitalanlageimmobilie sein – die Möglichkeiten sind zahlreich und auch die Motivation der Senioren ist gegeben.

Schließlich möchte immer noch ein Großteil der Senioren der Familie etwas hinterlassen. Der Satz „Meine Kinder und Enkel sollen es besser haben als ich“ ist immer noch gültig. So ist auch die Nachfrage nach Anlageprodukten im Alter ungebrochen hoch. Sei es für einen selbst oder sei es der Sparplan oder die Lebensversicherung für die Enkel.

Wenn Senioren ihre Immobilie zu Geld machen, ohne auszuziehen, dann gibt es viele Begünstigte, auch der Finanzberater darf sich dazu zählen. Eine mangelnde Kapitalausstattung steht der Versorgung mit sinnvollen Finanzprodukten nicht mehr im Wege.

Gastbeitrag von Dr. Henryk Seeger,
Gründer und Geschäftsführer Gesellschaft für Nachhaltige Immobilienwirtschaft

– Nur für den internen Gebrauch –