

# ALTERSVORSORGE

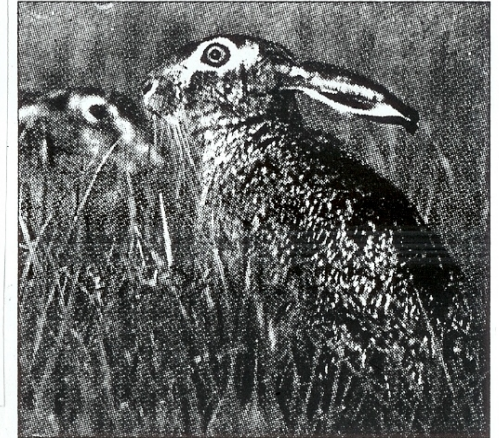
Eine Sonderseite der Süddeutschen Zeitung

Samstag/Sonntag, 28./29. März 2009 / Süddeutsche Zeitung Nr. 73 / Seite 33

Interview

## „Wir fertigen Maßanzüge und nichts von der Stange“

Ein Zusammenschluss von Bankern im Ruhestand hat sich vorgenommen, Menschen in der zweiten Lebenshälfte bei ihrer individuellen Finanzplanung zu unterstützen



Helfer nach der offiziellen Dienstzeit – „Die Alten Hasen“. Foto: dpa

Eberhard Beer, 60, hat 40 Jahre bei verschiedenen Banken gearbeitet. Seit drei Jahren engagiert er sich nun für das Beratungsnetzwerk „Die Alten Hasen“. Das als GmbH tätige Unternehmen will Menschen aus der Generation 50plus bei ihren Geldgeschäften unabhängig beraten.

**SZ:** Wer sind die „Alten Hasen“?

**Beer:** Ein Netzwerk aus ehemals führenden Bankern, das im Jahr 2002 bundesweit gegründet wurde. Momentan arbeiten etwa ein Dutzend Ruheständler für die „Alten Hasen“. Die Anforderungen an unsere Berater sind, dass sie mindestens 20 bis 25 Jahre Erfahrungen in leitender Funktion bei einer Bank gesammelt haben. Somit können wir behaupten, dass bei uns echte Kenner am Werk sind.

**SZ:** Was genau bieten sie an?

**Beer:** Wir bieten ausschließlich Honorarberatung. Unser Fokus liegt dabei auf der Generation 50plus. Wir glauben näm-

lich, dass wir mit unserer Lebenserfahrung diese Klientel am besten verstehen und sie deshalb auf Augenhöhe beraten können.

**SZ:** Wie läuft ein Termin bei Ihnen ab?

**Beer:** Zusammen mit dem Kunden machen wir erstmal eine genaue Aufstellung der momentanen finanziellen Ist-Situation. Wir fragen: Was soll denn nun werden? Wo will er hin? Danach arbeitet der Berater einen detaillierten und vor allem individuellen Fahrplan schriftlich aus, der mögliche nächste Schritte und Anlageklassen – aber nie konkret Produkt XY – empfiehlt. Der Kunde kann nun zu einem Anbieter seines Vertrauens gehen und sich Vorschläge für Produkte holen. Wir überprüfen dieses Angebot gerne noch mal, falls das gewünscht wird.

**SZ:** Was kostet das?

**Beer:** Die erste halbe Stunde kostet bei uns 65 Euro. Danach muss – je nach Komplexität und Schwere – mit einem Stun-

densatz von 150 bis 250 Euro gerechnet werden. Wem das zu viel erscheint, der sollte sich die Kosten, seien sie nun offen oder verdeckt, ins Gedächtnis rufen, die ein Bankinvestment kostet. Durch einen Ausgabeaufschlag von fünf Prozent bei dem falschen Investmentfonds für 10 000 Euro sind schnell 500 Euro weg. Honorarberatung rechnet sich immer.

**SZ:** Was treibt Ihre Berater?

**Beer:** Der Gründergedanke war, dass bei manchen Banken so viel falsch gemacht wird. Wir wollen die Leute davor bewahren. Es gibt zu wenig Angebote, die wirklich neutral sind. Wir sind jetzt völlig frei, müssen nichts bewerben oder an den Mann bringen – anders als bisweilen im früheren Berufsleben. Wir machen das aus Leidenschaft, ohne Druck. Die Klienten kommen freiwillig zu uns, weil sie eine saubere Beratung wollen.

**SZ:** Ist es irgendwann zu spät, zu Ihnen zu kommen?

**Beer:** Nein. Natürlich gilt, je früher desto besser. Unser Netzwerk hilft nicht nur bei der Geldanlage, sondern wir schauen ein bisschen auf das große Ganze – dafür ist nie zu spät. Man könnte es auch als Planung rund ums Älterwerden bezeichnen.

**SZ:** Halten Sie Patentlösungen parat?

**Beer:** Unser Ansatz ist, auf jeden ganz persönlich einzugehen. Wenn Sie von uns beraten werden, dann bekommen Sie immer einen Maßanzug und nichts von der Stange. Danach müssen Sie also nichts mehr bei der Änderungsschneiderei investieren, um irgendetwas anpassen zu lassen. Gemeinsam können wir viele Fehler schon im Vorhinein vermeiden.

Interview: Friederike Nagel

Mehr Informationen zum Unternehmen „Die Alten Hasen“ gibt es im Internet unter [www.diealtenhasen.de](http://www.diealtenhasen.de) oder telefonisch unter 069/ 92037890.