

[Read and download] Altersvorsorge am Scheideweg: Brgerbedarf, Politikanspruch und Anbieterverhalten

# Altersvorsorge am Scheideweg: Brgerbedarf, Politikanspruch und Anbieterverhalten

Von Heinz Benlken, Nils Brhl, Andrea Bltchen  
\*Download PDF | ePub | DOC | audiobook | ebooks



Produktinformation -Verkaufsrang: #1459568 in eBooksVerffentlicht am: 2011-01-13Erscheinungsdatum:  
2011-01-13File Name: B00KT64ZMY | File size: 16.Mb

**Von Heinz Benlken, Nils Brhl, Andrea Bltchen : Altersvorsorge am Scheideweg: Brgerbedarf, Politikanspruch und Anbieterverhalten** before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Altersvorsorge am Scheideweg: Brgerbedarf, Politikanspruch und Anbieterverhalten:

KundenrezensionenHilfreichste Kundenrezensionen2 von 2 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Private Altersvorsorge - unverzichtbar fr die ZukunftVon Dr. Heinz WingsEin Altersvorsorge-Reader mit breitem Spektrum und Tiefgang, der in gleicher Weise folgende Adressaten anspricht: Zunchst Brger als Altersvorsorge-Bedrfelige, da sie zu einem erheblichen Anteil langfristig von Altersarmut bedroht sein knnen: Die Autoren wollen sie deshalb im Teil A

ber 50 Seiten instndig wach rteln", damit sie ihren Handlungsbedarf erkennen. Teil B bietet primr dem Fachmann (ohne den Brger auszuschlieen) einen aktuellen berblick ber die Altersvorsorge-Rahmenbedingungen und Gesetzgebung. Teil C ist den Anbietern von Altersvorsorge-Produkten gewidmet, mit denen sich das Autorenteam in fairer, aber auch nicht unkritischer Distanz auseinander setzen. Damit haben die Autoren die Basis gelegt, den Brger ber gezielte Entscheidungshilfen fr seinen Vorsorgebedarf (Teil D) auf den Altersvorsorge-Marktplatz (Teil E) zu fhren, wo er an Verkaufsstnden fr die einzelnen Vorsorgeprodukte gem den heute blichen drei Vorsorgeschichten - gesetzliche, gefrderte ungefrderte Vorsorge - seinen Bedarf decken kann. Dem Autorenteam gelingt es, diesen breiten Bogen vom Brgerbedarf ber den mahnenden Finger fr die politischen Gestaltungsaufgaben bis zu einer neuen Anbieterphilosophie zu spannen, die fr den Brger fair sein soll und damit fr ihn auch bedarfsgerecht sein kann. Jenseits aller heute modischen Verbraucherkritik sehen sie fr die Anbieter folgende Chance: ber bedarfsgerechte Vorsorgeberatung unter Verzicht auf vordergrndige Provisionsmaximierung ihre Kunden langfristig zu binden und fr diese Fairness auch mit langfristiger Treue belohnt zu werden, also die Chance, eines Mehr-Gewinner-Modells fr alle Beteiligten. "Altersvorsorge am Scheideweg" nennt nicht nur ein drngendes Thema beim Namen, sondern das gilt auch fr die im Buch-Untertitel angesprochen drei Haupt-Player in diesem gesellschaftspolitischen Gestaltungsfeld. Damit geht dieses anschauliche und hervorragende Sachbuch in die Hand mglichst vieler Brger, die fundierte Entscheidungen treffen wollen, und ist Pflichtlektre von Politikern, die das Thema Altersarmut nicht aussitzen drfen, sowie fr das Management und Vertriebs- und Kundenberatern aller Anbieter von Vorsorgeprodukten, damit sie den Brger fair und erfolgreich ber den schmalen Grad von bedarfsgerechter Beratung als Basis fr den eigenen nachhaltigen Erfolg fhren. 2 von 2 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Magisches Dreieck der Altersvorsorge transparent gemacht Von noname Um es vorweg zu sagen: Auch diese Autoren vermgen es nicht, den gordischen Knoten des Themas "Altersvorsorge" durchzuschlagen, aber sie helfen beim Aufdrseln desselben. Wer sich mit Altersvorsorge beschftigt - und wer, abgesehen von den Silveragers, kann es sich heute leisten, dies nicht zu tun - wird ein Vademecum vorfinden, das ihm eine gute Entscheidungsgrundlage liefert. Die Autoren vermgen es, auf der Basis eines theoretischen Fundaments ihren reichen (beruflichen) Erfahrungsschatz fr den Leser nutzbar zu machen. Das heit zwar noch nicht, dass dieser seine persnliche Lsung auf dem silbernen Tablett serviert bekommt, aber er hat die Ingredienzien und die Rezeptur dafr. Kurz und gut: Ein Fachbuch fr den praktischen Gebrauch, flott geschrieben und gut zu lesen. Dennoch wird der Tiefgang nicht vermisst. Eine Anschaffung, die lohnt! 1 von 1 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Berufsanfnger aufgepasst! Von N. Krger In letzter Zeit haben sich die Medienberichte ber die Gefahr von Altersarmut, zunehmender Rentenlcke etc. gehuft. Besonders fr junge Menschen lohnt es sich, sich frhzeitig mit dem Thema auseinanderzusetzen, um mglichen Gefahren vorbeugen zu knnen. Darum war ich auf der Suche nach einer geeigneten und vor allem verstndlichen Literatur. Schlielich bin ich auf dieses Buch gestoen. Meine Empfehlung: Wer, so wie ich, endlich sein eigenes Geld verdient, sollte sich so schnell wie mglich dieses Buch zu Gemte fhren und dann noch mal genau darber nachdenken, ob er lieber alles fr Freizeit und Urlaub ausgeben mchte oder doch ein wenig an spter denkt. Frei nach dem Motto Kleinvieh macht auch Mist" kann man nmlich bei einer entsprechend langen Laufzeit auch mit geringeren Betrgen schon etwas erreichen. Und keine Angst vorm angeblichen Produkte-Wirrwarr - im Buch sind alle Mglichkeiten erklrt und anschaulich dargestellt. So kann sich jeder sein eigenes Urteil bilden und dementsprechend handeln. Zustzlicher Vorteil: wer sich vorher informiert, fllt nicht auf Berater rein, die einem ein bestimmtes Produkt auf Teufel komm raus verkaufen wollen. Dieses Buch ist wirklich empfehlenswert!

Kurzbeschreibung Anbieter und ihre Vertriebspartner knnen durch gute ganzheitliche Beratung an der Altersvorsorge ihrer Kunden dann verdienen, wenn sie sich in deren Bedarfssituation versetzen und Produkte in der richtigen Reihenfolge anbieten, bei denen Kunden inklusive staatlicher Frderung eine faire Nettoverzinsung erzielen. Damit kommen die Autoren zu einem wichtigen Punkt: Altersvorsorge ist Absicherung frs Alter und nicht mit Spekulation zu verwechseln. Verluste fhren hier nicht nur zur Katerstimmung am Morgen danach, sondern knnen der Einstieg in Altersarmut sein. Altersvorsorgesparen ist ein Sparvorgang mit dem Ziel, den Endwert des Sparvermgens zu maximieren. Dazu braucht der Brger eine hohe Transparenz im Altersvorsorge-Dschungel von Riester-, Rrup- und bAV-Produkten sowie weiteren Anlagen, durch die der Leser dieses Buches gefhrt wird. Werbetext Wie Versicherungen ihre Kompetenz optimieren Kurzbeschreibung Anbieter und ihre Vertriebspartner knnen durch gute ganzheitliche Beratung an der Altersvorsorge ihrer Kunden dann verdienen, wenn sie sich in deren Bedarfssituation versetzen und Produkte in der richtigen Reihenfolge anbieten, bei denen Kunden inklusive staatlicher Frderung eine faire Nettoverzinsung erzielen. Damit kommen die Autoren zu einem wichtigen Punkt: Altersvorsorge ist Absicherung frs Alter und nicht mit Spekulation zu verwechseln. Verluste fhren hier nicht nur zur Katerstimmung am Morgen danach, sondern knnen der Einstieg in Altersarmut sein. Altersvorsorgesparen ist ein Sparvorgang mit dem Ziel, den Endwert des Sparvermgens zu maximieren. Dazu braucht der Brger eine hohe Transparenz im Altersvorsorge-Dschungel von Riester-, Rrup- und bAV-Produkten sowie weiteren Anlagen, durch die der Leser dieses Buches gefhrt

wird.