

ZIELGRUPPE GENERATION Y

Wie Sie die „Hochverdiener, die noch nicht reich sind“ richtig beraten

Von Redaktion 28.07.2021 10:58, aktualisiert am 28.07.2021 10:59

Wer ist HENRY?

HENRY ist ein junger Amerikaner von vielleicht 30 Jahren, der in der Tech-Branche arbeitet. Er verdient 100.000 Dollar im Jahr, gern Kaffee bei Starbucks trinkt, aber kein Geld auf der hohen Kante hat.

HENRYs sind Millennials, die zwar viel verdienen, aber damit bislang kein nennenswertes Vermögen aufbauen. Der Begriff stammt aus den USA und wurde von Shawn Tully in einem Artikel für die Zeitschrift „Forbes“ geprägt.

In den USA sind HENRYs Personen der Generation Y mit einem Jahreseinkommen von 100.000 bis 227.000 Euro. HENRYs verdienen zwar weit überdurchschnittlich, haben aber aufgrund ihres verschwenderischen Lebensstils und der hohen Studienkredite kein Vermögen aufgebaut.

Wer sind HENRYs in Deutschland?

Zwar stammt der Begriff aus den USA, doch auch hier bei uns in Deutschland gibt es HENRYs. Laut einer Studie (die wir in Deutschland – je nach Definition – von Haushalten, die 60 bis 200 Prozent des Durchschnittseinkommens haben. Für einen Zwei-Personen-Haushalt bedeutet also ein Haushaltsnettoeinkommen von 40.000 bis 120.000 Euro Zugehörigkeit zur Mittelschicht. Ein Zwei-Personen-Haushalt, der zusammen über 40.000 Euro netto verdient, kann sich also bereits als „reich“ bezeichnen. Ein Zwei-Personen-Haushalt, der über 60.000 Euro netto verdient, gehört zu den obersten 10 Prozent in Deutschland.

Wir zählen einen Großteil unserer Mandanten zu diesem Kreis. Unserer Erfahrung nach sind dies Lehrer, Informatiker, selbstständige Berater, Steuerberater, Anwälte, Ärzte, leitende Angestellte (noch) keine Kinder. Sie sind überwiegend Akademiker, leben in den größeren Städten, sind gut gebildet. Einschätzung nach sind sie keine seltene Spezies, sondern kommen viel häufiger vor, als man denkt.

Wahrnehmung resultiert häufig daher, dass die genauen Einkommens- und Vermögenskollegen nicht bekannt sind.

Warum haben HENRYs ein hohes Einkommen, aber kein V

HENRYs leisten sich einen Lebensstil, der zwar zu ihrem Einkommen passt, aber nicht um Es sind keine klassischen „Reichen“ mit vermöglicher Familienhistorie. Sobald sie aufhö Lebensstil nicht mehr leisten. Hinzu kommen Verpflichtungen aus laufenden Krediten v den USA kommen sehr hohe Fixkosten insbesondere in den urbanen Zentren hinzu.

Da in Deutschland sowohl die Lebenshaltungskosten als auch die Studienkosten gering präsent. Dennoch zeigt sich vor allem in den großen Ballungszentren aufgrund der steig ähnliche Entwicklung. Hinzu kommen eine eher schwach ausgeprägte Finanzkompeten mit dem Geld umzugehen. Denn: Das hohe Gehalt kommt ja jeden Monat und ermöglicht deswegen nichts übrig. Aus diesem Grund sparen die HENRYs weder, noch investieren s

Warum sollten Sie HENRYs beraten?

Zunächst haben HENRYs natürlich einen sehr hohen Absicherungsbedarf. Wer 4.000 Euro eine BU-Rente von 4.000 Euro und ein Krankentagegeld von 50 Euro. Zum objektiven Bedarf Denn ohne Einkommen lässt sich der Lebensstil nicht aufrechterhalten. Gelingt es, für die Altersvorsorge und Kapitalaufbau ebenso immens. Auch hier kommen Bedarf und Bedürfnisse einen 50-Euro-Sparplan oder die 10-Euro-Riester-Rente.

HENRYs sind eine anspruchsvolle Zielgruppe. Bedarf und Bedürfnis müssen exakt adressiert anspruchsvoll sind, müssen sie keine oder kaum Konkurrenz fürchten. Es traut sich eher für zum Zweck und ausreichend vorhanden. Insofern sind sie prädestiniert für die Honorark

Wie beraten Sie HENRYs am besten?

Sie müssen klare Prioritäten setzen. Sie müssen zunächst für Überschüsse sorgen und dann können Sie sich an die großen Brocken Altersvorsorge und Kapitalaufbau wagen. Ein wenig Finanzkompetenz.

Eine detaillierte Einnahmen-Ausgaben-Übersicht und die Vermögensbilanz ist Grundlage für HENRYs, sich die Ausgaben bewusst zu machen. Mit einem Haushaltsbuch per App gelingt es das eigene Ausgabeverhalten zu reflektieren. Entwickeln Sie gemeinsam Verständnis der Höhe anfallen. Erkenntnis ist der erste Schritt zur Besserung.

Liquidität schaffen

Dabei muss es nicht darum gehen, alles zu streichen, sondern bewusster damit umzugehen und schaffen Sie so mittelfristig Liquidität. Vor allem der Abbau von Verbindlichkeiten sollte pro Monat mehrere Hundert Euro zusammen, die dem Aufbau des Notgroschens dienen. Guthaben gehören ebenso auf den Prüfstand.

Parallel ist eine adäquate Existenzabsicherung angezeigt. Immerhin ist hier der Lebensangst vor hohen Renten. Ist das geschafft, gilt es, gemeinsam Perspektiven für die Alter zu entwickeln.

Gegen das Gefühl anarbeiten, dass das Geld nie reicht

Ebenso wichtig es aber auch, Wege aus der hedonistischen Tretmühle aufzuzeigen. Also um weniger auszugeben als einzunehmen. Ansonsten muss der HENRY oder die HENRI dieses Einkommen zu erzielen. Jeder Euro mehr wird ansonsten unmittelbar ausgegeben.

Das Gefühl, dass das Geld nie reicht, bleibt ein Leben lang. Wenn Sie das schaffen, sorgen Sie für die spannendsten Zielgruppen der Generation Y. Die Loyalität und Empfehlungsbereitschaft.

Über die Autoren

Stephan Busch und Tom Wonneberger sind Versicherungsmakler und Inhaber der Progress Dresden <https://www.progress-dresden.de>

MEHR ZU

▶ [BUNTES](#) ▶ [KOLUMNEN](#) ▶ [KUNDENBERATUNG](#) ▶ [VERTRIEB](#) ▶ [VORSORGE](#)

▶ [GENERATION Y](#)
