

Fahrplan für den Ruhestand

Professionelle Beratung für die Altersvorsorge geht weit über den reinen Produktverkauf und einseitige Präferenzen für Versicherungen hinaus. Finanzplaner leuchten auch den steuerlichen Hintergrund aus und berücksichtigen die Inflation. Von diesem Know-how können Makler profitieren.



Bild: stockphoto

Altersvorsorgeplanung ist eine spezielle Form der Finanzplanung. Reine Produktberatung greift dabei zu kurz. Zudem ist sie allenfalls der dritte Schritt. Zunächst muss der Ist-Zustand des Kunden analysiert werden. Dann folgt die Erkundung der Lebensplanung. So erfordert zum Beispiel ein vorzeitiger Ausstieg aus dem Job eine renditestärkere Vorsorge.

Erst wenn dieser Fahrplan in den Grundzügen feststeht, kann es an die eigentliche Finanzplanung gehen, zu der letztlich die Auswahl der passenden Anlageprodukte zählt. „Nicht einzelne Produkte, sondern die Altersvorsorgeziele sollten im Blickpunkt stehen“, rät Professor Udo Reifner, Direktor des Instituts für Finanzdienstleistungen in Hamburg. Ausgehend von den laufenden Kosten, wie Miete, Wohnnebenkosten, Haushaltsgeld, Versicherungen und Kreditraten, sollte jeder prüfen, welche persönlichen Ansprüche er im Ruhestand hat.

■ Im Durchschnitt fehlen 200 bis 500 Euro im Monat

Als groben Richtwert zur schnellen Berechnung des Versorgungsbedarfs empfehlen Experten 90 Prozent des letzten Nettoeinkommens. Gemessen am tatsächlichen Einkommen fehlen im Durchschnitt 200 bis 500 Euro pro Monat, das hat das Deutsche Institut für Altersvorsorge in Köln ausgerechnet.

Um diese grobe Faustregel ein wenig zu präzisieren, hat

Ralf Schäfer, zertifizierter Finanzplaner, für portfolio international exemplarisch eine Altersvorsorgeplanung angefertigt. Innerhalb der Berliner Firma Financial Planners Group (FP Group), einem sozietätsähnlichen Zusammenschluss verschiedener Experten im Bereich Finanzplanung, berät er Mandanten bei der strategischen Altersvorsorgeplanung. Losgelöst von den Zwängen des reinen Produktverkaufs erweisen sich Finanzplaner als unabhängige Berater für Vorsorge und Vermögen.

Die FP Group bleibt dabei jedoch nicht stehen, sondern

zur Nutzung angeboten wird. „Viele Anregungen für die Weiterentwicklung kamen aus der Zusammenarbeit mit Standard Life, die das Programm durch Vorträge zum Thema Altersvorsorgeplanung einer breiten Maklerschaft zugänglich macht“, fügt Volker Dubiel, Partner der FP Group, hinzu.

■ Automatische Wahl der vorteilhaftesten Vorsorge

Die Software berücksichtigt alle Versorgungsansprüche und bezieht auch die Inflation, Rendite, Steuer- und Sozialabgaben während der

– Berechnung des persönlichen Bedarfs unter Berücksichtigung der Inflation in der Anspar- und Rentenphase
 – Berechnung der Versorgungssituation unter Berücksichtigung der bestehenden Versorgungsbausteine, Besteuerung und SV-Pflicht der Alterseinkünfte
 – Berechnung der Versorgungslücke
 – Berechnung des notwendigen Kapitals und der notwendigen Sparrate
 – Berechnung der vorteilhaftesten Vorsorgegeschichte für den Kunden

Das ausgewählte Beispiel für eine Altersvorsorgeplanung nimmt einen Durchschnittsverdiener im Alter von 35 Jahren an, der 3.500 Euro brutto und damit rund 2.000 Euro netto verdient, verheiratet ist und ein Kind hat. Er möchte bereits mit 65 Jahren in Rente gehen. Der Mann gibt dem Berater vor, dass zum Rentenstart 2.000 Euro netto zur Verfügung stehen sollen.

Erste Überraschung bei der Finanzplanung: Selbst bei konservativ geschätzter Inflation von nur zwei Prozent pro Jahr verwandeln sich die gewünschten 2.000 Euro von heute 30 Jahre später in satte 3.621 Euro. Der Marktbeobachtungsdienst Map-Report bestätigt den Inflationsansatz der FP Group: „Hatten wir im Durchschnitt der vergangenen zehn Jahre nur 1,5 Prozent Inflation, so liegen wir heute stellenweise bei drei Prozent“, so Herausgeber Manfred Poweleit. Die Folge: Bei zwei Prozent Inflation

sind 100 Euro Monatsrente in 35 Jahren nur noch die Hälfte wert, bei vier Prozent gar nur noch ein knappes Viertel.

■ Inflation führt zu erheblicher Finanzlücke

Der Status quo im angenommenen Beispiel ergibt: Im Jahre 2038 kann Herr Mustermann mit 1.508 Euro Altersrente rechnen, wenn 0,5 Prozent Dynamik unterstellt werden. Davon sind 98 Prozent zu versteuern. Zudem sorgt er mit einer Privatrente vor, die knapp 1.200 Euro pro Monat abwerfen soll. Davon sind 18 Prozent steuerpflichtig. Das macht zusammen rund 2.700 Euro Alterseinkommen pro Monat, von dem nach Steuern und Krankensowie Pflegeversicherung etwa 2.540 Euro netto bleiben.

Dieses Nettoeinkommen hatte der Mandant vor der Beratung für eine sehr gute Vorsorge gehalten. Nun zeigt ihm Schäfer allein durch die Inflation eine monatliche Versorgungslücke von 1.080 Euro auf. Um diese Lücke zu füllen, müssten bis zum Rentenbeginn durch zusätzliche Geldanlagen 375.000 Euro aufgebracht werden, wenn die monatlichen Zahlungen mit vier Prozent auf den Rentenbeginn abdiskontiert werden.

Mit der Rendite von Bundesschatzbriefen sei das nicht zu schaffen, mahnt Schäfer. Seine Rechnung: Bei fünf Prozent Rendite braucht man dazu entweder eine Einmalanlage von rund 87.000 Euro oder eine monatliche Sparrate von

anfänglich 341 Euro, die anschließend jedes Jahr mit zwei Prozent dynamisiert wird.

„Diese Lücke gilt für das erste Jahr der Rente“, ergänzt der Finanzplaner. Danach steige sie weiter an. Der Grund: Die Inflation endet natürlich nicht mit dem Rentenbeginn, sondern zehrt auch am restlichen Sparkapital. Damit wächst der Bedarf im Rentenalter weiter an, während die ausgezahlten Renten ohne Dynamisierung kaum „nachwachsen“.

In der Beratung von Arbeitnehmern mit einem durchschnittlichen Einkommen macht der Finanzplaner die gewünschte finanzielle Lage im Alter zum Ausgangspunkt der Beratung, nicht die häufig angestellte Liquiditätsberechnung. Danach wird die Lücke aufgezeigt und eine Rate ausgerechnet, mit der die Lücke geschlossen würde.

■ Beratung ohne Software wäre Blindflug

„Dabei wirft der Rechenkern alles aus, was finanzmathematisch greifbar ist“, erklärt Schäfer. Im Blickpunkt stehen die harten Faktoren, wie Finanzlücke, staatliche Förderung, Renditeerwartung, Steuer, Dynamik und SV-Abgaben. Im Beratungsgespräch kommen dann die weichen Faktoren zur Sprache, zum Beispiel Vererbbarkeit, Kapitalisierbarkeit, Insolvenzschutz des Kapitals, Flexibilität der Anlage, Liquidität oder Störfälle. So nähert sich die individuelle Beratung

Kassensturz zu Beginn der Beratung

- 1 Angaben zur Person, insbesondere Familienstand, Kinder, Steuern
- 2 Angaben zum Beruf, insbesondere aktueller Status, Einkommen
- 3 Zieldefinition, insbesondere Lebensstandardwunsch im Alter, gewünschter Termin für den Eintritt in den Ruhestand, Wohnverhältnisse
- 4 Bestehende Rentenansprüche, insbesondere aus der gesetzlichen Rente, aus Versorgungswerken, Beamtenverhältnis, Betriebsrente
- 5 Private Vorsorge (1): bestehende Lebens- oder Rentenversicherungen
- 6 Private Vorsorge (2): bestehende Riester- und Basisrenten, Geldanlagen und gegebenenfalls künftige Erbschaften
- 7 Private Vorsorge (3): Eigenheim, vermietete Immobilien, Firmenbeteiligungen, geschlossene Fonds
- 8 Bestehende Risikoversorge bei Krankheit, Berufsunfähigkeit, Tod und Pflegebedürftigkeit
- 9 Verbindlichkeiten (Kredite, Privatschulden, Kontokorrent)
- 10 Ableitung des Altersvorsorgebedarfs (einschließlich Feststellung der Finanzlücke, Berücksichtigung der Inflation und Lebenserwartung)
- 11 Ermitteln der nötigen Sparrate
- 12 Auswahl der Kapitalanlagen (Asset Allocation nach Anlegermentalität)
- 13 Auswahl der besten Vorsorgegeschichte und entsprechender Produkte
- 14 Regelmäßige Überprüfung der Strategie (Wechsel der Lebensumstände)

Quelle: Financial Planners Group

*Nicht einzelne Produkte,
sondern die Altersvorsorgeziele
sollten im Blickpunkt stehen*

an die Planungsphase schließt sich die Umsetzungsphase an. Dazu wird die FP Group als Makler tätig. „Wir lassen unsere Mandanten mit der Planung nicht allein, sondern begleiten sie auch bei der Anlage“, ergänzt Schäfer. Gerade in der Verzahnung der Planungs- und Produktphase liege der Mehrwert für die Mandanten.

Wichtiges Hilfsmittel der Beratung ist die von den Praktikern selbst entwickelte Beratungssoftware „AVP-Professional“, die auch Dritten

Anspar- und der Rentenphase ein.

„AVP-Professional“ verteilt automatisch die Sparrate in die vorteilhafteste Schicht nach dem Alterseinkünftegesetz. Dabei trennt die FP Group quantitative Berechnungen, wie zum Beispiel den Nettoaufwand, von qualitativen Kriterien (Kapitalwahlrecht, Vererbbarkeit). So können Anwender und Kunden genau nachvollziehen, wie das Ergebnis zustande kommt.

Folgende Schritte laufen bei der Vorsorgeplanung ab:

dem Optimum an Rendite und Sicherheit unter Einbeziehung vorhandener Bausteine. „Sinnvoll für die meisten Angestellten ist das Bruttosparen, also die Vorsorge über Betriebsrente, Basisrente und Riester-Sparen“, berichtet Schäfer aus eigener Erfahrung. „Ohne Unterstützung durch eine Beratungssoftware gleicht die Beratung jedoch einem Blindflug ohne Navigationssystem“, wendet Dubiel ein.

■ **Optimierung mit zahlreichen Stellschrauben**

An diesem Punkt setzt auch das beschriebene Programm an. Es berücksichtigt Produktgattungen wie Fonds, Privatrente, Riester-Rente, Entgeltumwandlung und Basisrente mit ihren Auswirkungen. Dabei kann jederzeit während der Beratung an den Stellschrauben „Dynamik der Sparrate“ und „Rendite in der Ansparphase“ gedreht und die Auswirkungen auf die tatsächliche Sparrate sowie die Veränderung der erreichbaren Monatsrente gezeigt werden.

Im behandelten Musterfall wird eines klar: Um die Lücke von 1.080 Euro pro Monat aufzufüllen, genügt die Riester-Rente allein nicht. Maxi-

mal 175 Euro Monatsbeitrag brutto werden gefördert. Das macht bei fünf Prozent Rendite, die eine fondsgebundene Riester-Rente erwirtschaften soll, 456 Euro Nettoernte.

Damit bleibt eine Lücke von 624 Euro, die mit anderen Kapitalbausteinen aufgefüllt werden muss, um die Altersvorsorge auszufinanzieren. Dazu bietet sich unter anderem die Entgeltumwandlung an, die bei Durchschnittseinkommen bis zu einem Monatsbeitrag von 362 Euro staatlich gefördert wird. Unter dem Strich kämen bei wiederum fünf Prozent Renditeerwartung 931 Euro Betriebsrente netto heraus. Die Vorsorge wäre also im Jahr des Renteneintritts sogar „überhöht“ und könnte in den Folgejahren die durch die Inflation weiter wachsende Rentenlücke kompensieren. Viele Arbeitnehmer können sich allerdings eine solch intensive Vorsorge nicht leisten, da der Konsumverzicht den aktuellen Lebensunterhalt gefährden würde.

■ **Zinseszineffekt wirkt sich erstaunlich aus**

Finanzplaner machen die Ergebnisse anhand der Barwertmethode für den Nettowertvergleichbar. Dabei

dürfte in den meisten Fällen herauskommen, dass nur an Rendite orientierten Anlageformen für die Altersvorsorge in Betracht kommen. Je älter der Kunde bei Beginn der



Ralf Schäfer: Bruttosparen ist häufig am sinnvollsten

Vorsorge ist, desto höher fällt die nötige Sparrate aus. Umgekehrt gilt: Je eher mit der Altersvorsorge begonnen wird, desto weniger muss man zurücklegen. Die Ursache ist der Zinseszineffekt, der zu erstaunlichem Vermögen führt.

In Kombination damit ist die Rendite die wichtigste Kennzahl. „Ab zehn Jahren Laufzeit hat es in der Geschichte der Aktie keine negativen Renditen bei weltweiter Streuung gegeben“, wirbt Schäfer für renditestarke Ak-

tielanlagen. Angst vor zu hoher Volatilität müsse man nicht haben, vorausgesetzt, der Anlagehorizont stimmt. „Allein mit klassischen Rentenversicherungen lassen sich die meisten Rentenlücken nicht schließen, daher sollten bei der Beratung britische With-Profit-Policen, Fondspolicen und Direktanlagen in Investmentfonds Berücksichtigung finden“, so Schäfer.

Die FP Group hat eine Anlagematrix entwickelt, der die Zeitreihen von 1969 bis in die Gegenwart und der MSCI-World-Index sowie der deutsche Rentenindex REXP zugrunde liegen. Ein Ergebnis: Nach zwölf Jahren Anlagedauer wurden mit 50 Prozent Aktienanteil im Durchschnitt 9,63 Prozent Rendite pro Jahr erzielt, wobei die Ergebnisse in einer Spanne von 13,16 Prozent (beste Zwölf-Jahres-Phase) und 4,58 Prozent (schlechteste Zwölf-Jahres-Phase) angesiedelt sind.

Bemerkenswert: Bei 20 Jahren Anlagedauer gab es mit 100 Prozent Aktienanteil 6,91 Prozent pro Jahr und keine einzige Periode mit negativer Rendite. „Diese Matrix hilft, den individuell passenden Mix aus Aktien und Renten festzulegen“, so Dubiel.

Fazit: Die Altersvorsorge ist in der Regel die wichtigste

wirtschaftliche Entscheidung im Leben. Eine gut strukturierte Beratung zur Geldanlage ist nötig, damit der Kunde für sich die Chancen an den internationalen Kapitalmärkten erkennen und nutzen kann. Ansonsten besteht die Gefahr, dass er sein selbst definiertes Ziel nicht erreichen wird. Dabei hilft professionelle Altersvorsorgeplanung. Sie berücksichtigt auch, dass Altersvorsorge nicht auf die Kapitalanlage beschränkt wer-

den darf. Bei der Risikoabsicherung zählt neben der finanziellen Vorsorge für Berufsunfähigkeit, Langlebigkeit und Tod auch die Vorsorge für den Pflegefall. Das wird bei der Risikoanalyse berücksichtigt. Erst danach geht es an die Suche und Auswahl der passenden Produktgattungen, bevor ganz zum Schluss leistungsstarke Anbieter genau untersucht und herausgepickt werden.

● **Detlef Pohl**

Inflation nagt an der Altersrente

Was von 100 Euro übrig bleibt bei einer Inflation von ...

Nach Jahren	2,0 %	3,0 %	4,0 %
1	98,00	97,00	96,00
3	94,12	91,27	88,47
5	90,39	85,87	81,54
7	86,81	80,80	75,14
10	81,71	73,74	66,48
15	73,68	63,33	54,21
20	66,76	54,38	44,20
25	60,35	46,70	36,04
30	54,55	40,10	29,39
35	49,31	34,44	23,96

Quelle: Map-Fax vom 22. Februar 2008

Das Risiko sinkt mit wachsender Anlagedauer

Renditen p.a. bei 100 % Aktienanteil

Anlageperiode in Jahren	1	3	6	9	12	20
Beste Periode	58,55 %	34,77 %	25,88 %	21,35 %	17,27 %	16,77 %
Schlechteste Periode	-38,28 %	-21,12 %	-5,74 %	-1,48 %	3,12 %	6,91 %
Mittelwert	10,40 %	8,92 %	9,52 %	10,54 %	10,87 %	10,74 %
Standardabweichung	19,94 %	12,39 %	8,65 %	5,58 %	3,26 %	2,73 %

Quelle: Financial Planners Group

Weniger Einschränkungen für die Aktienquote

Bei der Novellierung des Flexigesetzes strebt das Ministerium für Arbeit und Soziales eine weniger restriktive Linie für die Kapitalanlage von Zeitwertkonten an. Eine ähnliche Gestaltung wie im Fall der Beitragszusage mit Mindestleistung in der betrieblichen Altersvorsorge kommt wohl.

Ein **Gastbeitrag** von **Michael Ries**



Michael Ries ist im Vorstand der AG Zeitwertkonten

In die Novellierung des Flexigesetzes, das die Einrichtung von Zeitwertkonten regelt, ist Bewegung gekommen. Das erste Diskussionspapier war in der Wirtschaft und bei den Anbietern von Zeitwertkonten auf großes Unverständnis gestoßen. Auf der diesjährigen Handelsblatt-Jahrestagung zur betrieblichen Altersvorsorge und danach auf einer Sitzung des Fachkreises Sozialversicherung & Administration der Arbeitsgemeinschaft Zeitwertkonten, stellte Ministerialrat Armin Knospe aus dem federführenden Bundesministerium für Arbeit und Soziales ein zweites Diskussionspapier vor. Es geht zwar weiterhin von der Vereinbarung im Koalitionsvertrag aus, eine gesetzliche Regelung für die Zeitwertkonten nach dem Vorbild der Insolvenzversicherung bei der Altersteilzeit einzuführen, bringt aber bei

der Kapitalanlage eine deutliche Annäherung an die Positionen der Wirtschaft und der Zeitkontenanbieter.

Das neuralgische Thema ist und bleibt die Kapitalanlagerestriktion. Aus Arbeitnehmersicht gibt es zwei Ziele: Zum einen die kurzfristige, begrenzte Freistellung für etwa Weiterbildung, Elternzeit oder Pflege von Angehörigen, und zum anderen die langfristige Freistellung für den vorgezogenen Ruhestand. Bei langfris-

tigen Sparzielen zeigt sich das Arbeitsministerium nun kompromissbereit.

Der Referentenentwurf enthält eine entsprechende Anpassung. „Wertkontenvereinbarungen, die nur als Verwendungszweck den Vorruhestand vorsehen, dürfen von den beschränkten Aktienanteilen der Kapitalanlage abweichen. Entscheidend ist, dass bei Auszahlungsbeginn die eingezahlten Beiträge vorhanden sind“, so Knospe.

■ **Zeitwertkonten nicht sechster Weg der bAV**

Damit wird es bei den Zeitwertkonten eine ähnliche Gestaltung wie die Beitragszusage mit Mindestleistung in der betrieblichen Altersvorsorge geben. Obwohl diese beiden Gestaltungen vergleichbar sind, betonte Knospe allerdings noch einmal, dass die Zeitwertkonten kein sechster Durchführungsweg der betrieblichen Altersversorgung seien.

Der Entwurf sieht außerdem eine Regelung vor, wonach Arbeitnehmer beim Verlassen der Firma, in der sie ein Wertkonto aufgebaut haben, nicht zwingend einen Störfall auslösen. Ihr Wertkonto kann weiter aufrechterhalten werden. Diese neue Regelung finden alle Beteiligten begrüßenswert. Die Diskussion hat aber gezeigt, dass die Rentenversicherung Bund als Auffangbecken nicht unbedingt geeignet erscheint. Daher wurde von verschiedenen Seiten ein unabhängiger, privatwirtschaftlicher Treuhänder vorgeschlagen.

Aber aus der Sicht des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales kommt ausschließlich ein öffentlich-rechtlicher Träger dafür in Frage, bekräftigte Armin Knospe noch einmal. „Es handelt sich bei der aktuellen Lösung auch eher um eine Interimslösung. Angeht es, dass bei ausreichenden Finanzmitteln die Bundesbank die Wertkon-

ten weiterführt. Darum haben wir auch eine Berichtspflicht der Rentenversicherung Bund in den Gesetzentwurf geschrieben. Nach drei Jahren sehen wir dann weiter“, erklärte Knospe den Standpunkt des Ministeriums.

■ **Noch Diskussionsbedarf**

Gesprächsbedarf gibt es auch noch zu folgender Problematik: Ein Arbeitnehmer baut sein Wertkonto per Entgeltumwandlung aus Entgeltbestandteilen ausschließlich oberhalb der Beitragsbemessungsgrenze auf. Auf dem SV-Luft-Konto beträgt der Stand demnach Null. Später verlässt er das Unternehmen und überträgt das Wertkonto auf die Rentenversicherung Bund. In der planmäßigen Freistellung übernimmt nunmehr der „Arbeitgeber“ Rentenversicherung Bund die Beitragszahlung an die Sozialversicherungsträger, die Abführung der Lohnsteuer und

die Überweisung des Freistellungsgehaltes an den Arbeitnehmer. Der Arbeitgeber ist dann in der Verpflichtung, die SV-Beiträge von Arbeitnehmer und Arbeitgeber abzuführen. Das Wertkonto weist aber keinen SV-Anteil Arbeitgeber auf, dennoch werden nach Aussage von Knospe alle Beiträge und Lohnsteuern aus dem dann bestehenden Wertkonto abgezogen.

Damit definiert das Arbeitsministerium das Wertkonto unabhängig davon, wer das Konto bespart. Der Arbeitnehmer trägt die vollen SV-Anteile, obwohl sein ehemaliger Arbeitgeber diese gar nicht eingebracht hat, da die Zuwendungen oberhalb der Beitragsbemessungsgrenze erfolgten. Es sei Sache der beteiligten Parteien, das innerbetrieblich zu regeln, wandte Armin Knospe ein. „Für das Bundesministerium für Arbeit und Sozialordnung ist das Wertkonto das ausgewiesene Guthaben.“