

Zeitgemäße Honorarberatung: Altersvorsorgeberatung

Barrierefreie Altersarchitektur

Das deutsche drei Säulen-Konzept: staatliche, betriebliche und private Altersvorsorge. Jahrzehntlang ein wunderbares Bildnis: voluminöse, kräftige Säulen, wie im alten Griechenland. In den letzten Jahren ist aber zumindest die Staatliche bestenfalls eine Stütze, die Betriebliche nur noch ein Pfeiler und die Private füttert zu viele Baumeister mit durch und verliert dadurch an Tragfähigkeit. Genau das darf sie aber nicht, muss sie doch die zusätzliche Last der schwächelnden Säulen auffangen, um das ganze Rentendach zu tragen.



Frank Frommholz, Hamburg
Honorarberater VDH
vertraulich@frank-frommholz.de
www.honorarberatung-
frommholz.de

Das alte, säulengestärkte Griechenland hat leider mit dem heutigen, hochverschuldeten Griechenland wenig gemeinsam. Die Perspektive ist zudem düster. Und die Altersvorsorge in Deutschland? Wenn man untätig abwartet, verlässt man sich auf eine bröckelnde Konstruktion. Zum Glück gibt es aber gute, deutsche Architekten und Ingenieure, die eine sichere Statik erstellen und diese immer wieder neue Belastungstests unterziehen können. Nur Angehen muss man das schon selbst.

Bauplatzsuche

Altersvorsorge ist für viele furchtbar: man versteht wenig, weiß nicht wen man ansprechen soll und vor allem wie verlässlich dann die Aussagen sind. Konsequenz: Man schiebt! Wie bei vielen derartigen Themen muss erst eines Tages der Leidensdruck groß genug sein. Entweder liest man mal wieder von den

dramatischen Konsequenzen der demografischen Entwicklung oder macht sich Gedanken über die langfristigen Auswirkungen der ungehemmten, anscheinend auch in der Zukunft alternativlosen Verschuldungsstrategie des Staates. Dann wird überdeutlich: Weiterhin die Miete an den Vermieter zu zahlen ist unsinnig, es sollte endlich in Eigentum investiert werden.

Architektensuche

Die Werbung ist voll von „Vorsorgeoptimierern“, „Versorgungslückenrechnern“ und vielen, vielen weiteren hilfsbereiten und scheinbar unentgeltlichen sogenannten Ratgebern.

Schon in dieser Sichtungungsphase gilt es, die dahinterstehenden Motive zu durchdringen. Solche Berechnungen erfordern nämlich bedauerlicherweise viel Know-how, Zeit und Neutralität. Das kann man professionell nur gegen eine angemessene Aufwandsentschädigung leisten. Bietet man dies vermeintlich kostenlos an und bedient sich dann aus der Abschlussprovision, ist eine Fehlentwicklung aufgrund mangelnder Unabhängigkeit vorprogrammiert. Verkappte Verkaufshilfen suggerieren zudem den Eindruck, dass man schnell und bestenfalls unter Zuhilfenahme eines Taschenrech-

ners zum Ziel kommt. Mag sein, dass man so zu einer plakativen Versorgungslücke kommt, die man dann mit einem (von vornherein feststehenden) Produkt schließt. Eine dem Auftraggeber wirklich gerecht werdende Planung ist das aber nicht. Die einzig denkbare Lösung: Anmietung eines vollkommen ergebnisoffenen Beraters gegen Entgelt, gemeinhin Honorarberater genannt.

Planungsphase

Beim Hausbau nimmt der Architekt zunächst einmal die Wünsche der Bauherren auf, bringt sie mit dem örtlichen Bebauungsplan in Einklang und berücksichtigt die individuelle Grundstücksbeschaffenheit.

Ähnlich bei einer professionellen Altersvorsorgeplanung. Zunächst wird gesichtet: Alle Arten von Rentenschreiben/-zusagen, die individuellen Vermögens-, Familien- und Gesundheitssituationen. Dann erarbeitet man gemeinsam die Rahmenbedingungen des Alterns und mündet schließlich in der Festlegung des gewünschten Nettoeinkommens im Alter. Dies ist die eigentliche Königsdisziplin in der ganzen Finanzberatung, muss doch vorausschauend die komplette Lebensplanung in einer einzigen Zahl konzentriert werden. Dazu braucht der Be-

rater viel Einfühlungsvermögen, eine ordnende Hand, absolute Unabhängigkeit und langjährige Erfahrung.

Baustatik

Die eigentliche Komplexität beginnt aber erst an dieser Stelle. Beispielhaft: Dynamiken wie die Inflationsannahme (bei den langen Zeitreihen mit erheblichen Auswirkungen) oder die Steuergesetzgebung (Deutschland stellt nur 2% der Weltsteuerzahler, aber 70% der Steuerliteratur).

Beim Hausbau käme nun der Statiker ins Spiel, indem er eine erste, programmgestützte Berechnung erstellt. Die gestalterischen Konsequenzen hieraus werden dann immer wieder zwischen Bauherr und Architekt diskutiert und erneut vom

Statiker berechnet. Fast zum Schmunzeln verführt die Feststellung, dass das von ihm verwendete Programm neutral und somit vollkommen ergebnisoffen sein muss. Genau dieses muss natürlich auch für eine Rentenplanungssoftware gelten. Alle bestehenden Vorsorgebausteine, angefangen von gesetzlicher Rente, Betriebsrente, Versicherungsverträgen bis hin zu Immobilien und möglichen Erbschaften müssen eingegeben werden können.

Tragwerksplanung

Es muss möglichst viele Stellschrauben geben. Ein Beispiel: Bei nahezu allen Rentenprogrammen wird eine Frau kalkulatorisch 97 Jahre, ein Mann 92 Jahre alt. Dieses Alter sei jedem gegönnt, ist

aber leider eher unrealistisch. Wählt man die durchschnittliche Lebenserwartung oder gar eine krankheitsbedingte, persönliche Erwartung, werden beispielsweise Riester-Verträge vergleichsweise unrentabler.

Auch Einstellmöglichkeiten für „weiche“ Faktoren, wie Vererbbarkeit oder jederzeitige Verfügbarkeit, sind für eine zum Auftraggeber passende Beratung sehr wichtig. Hat doch ein jederzeit verfügbarer Investmentfonds für die Zukunftsgestaltung junger Menschen (Stichwort Hauskauf) eine wesentlich höhere praktische Bedeutung, als der gleiche Fonds eingebunden in einem Altersvorsorgevertrag. Die individuell unterschiedliche Wertigkeit einer Fußbodenheizung sollte eben auch auf die Rentenplanung übertragbar sein.

Versorgung im Ruhestand ("Status")

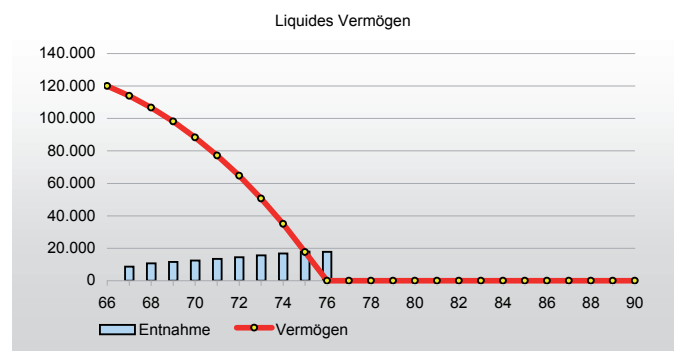
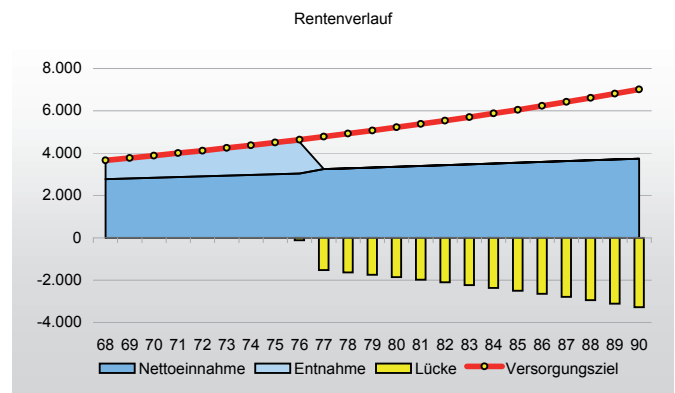
Versorgungsziel	heute	Infl.	in 2036
Gewünschtes Nettoeinkommen	1.600	3,0%	3.661 €
Private Krankenversicherung	0		0 €
			3.661 €

Alterseinkünfte	EST-Anteil (% / €)		in 2036
Gesetzl., berufst. Rente, Pension	95%	1.129 €	1.188 €
Betriebsrente	100%	300 €	300 €
Rüruprente	-	0 €	0 €
Riesterrente	100%	250 €	250 €
Betriebliche AV 3(63)	-	0 €	0 €
Privatrente, Direktvers. 40(b)	17%	142 €	833 €
Mieteinnahmen aus Immobilien	70%	490 €	700 €
Arbeitseinkommen	-	0 €	0 €
Bruttoeinnahmen	mtl.	2.311 €	3.272 €
abzgl. Steuerzahlung (gleich 5% der Bruttoeinnahmen)			156 €
abzgl. gesetzliche Krankenversicherung			342 €
Nettoeinnahmen			2.773 €
Nettoeinnahmen nach heutiger Kaufkraft			1.212 €

Verbleibende Rentenlücke	(ohne Entnahme)	-888 €
---------------------------------	-----------------	---------------

Liquides Vermögen (bei Ruhestandsbeginn)	120.000 €
Verrentung des liquiden Vermögens bei Nettozins 4,0%	444 €

Barwert der Deckungslücke (netto bei Ruhestandsbeginn)	209.700 €
erforderlicher Sparbeitrag mtl. ab heute bei Nettozins 4,0%	373 €



Bemessungsprogramm

In der Beratungspraxis hat sich herausgestellt, dass der XPS-Rentenplaner (www.xps-finanzsoftware.de) diese ehrgeizigen Bedingungen hervorragend erfüllt. Zunächst wird im Rahmen einer Statusanalyse die Deckungslücke ermittelt, dann über eine Renditeanalyse die Rentenlücke optimiert und letztendlich unter Berücksichtigung der persönlichen Verhältnisse geschlossen. In der Regel ergibt sich eine Mehrproduktlösung, die nur durch ein derartiges multidimensionales Optimierungsprogramm gefunden werden kann. Wenn man anschließend beispielsweise die Inflationsrate oder das gewünschte Rentenalter verändert, kommen oftmals ganz andere Vorschläge heraus. Mathematisch gibt es jeweils immer nur eine richtige Lösung. Als Berater reizt aber vor allem, durch ver-

schiedenartige Vorgaben und daraus resultierende Simulationen ein fundiertes Problembewusstsein beim Mandanten zu erzeugen und ein breiteres Ergebnisspektrum zu erarbeiten.

Richtfest

Hier endet die Analogie: Den Wenigsten ist bewusst, dass Fehler in der Altersvorsorge langfristig sehr viel teurer sind, als Planungsfehler bei einem Haus. Des Weiteren erleben die meisten Menschen das Richtfest des eigenen Hauses nur einmal in ihrem Leben. Eine Rentenplanung muss aber regelmäßig überwacht und überarbeitet werden. Laufend neue Gesetze bzw. Bemessungsgrundlagen sind zu integrieren und die sich verändernden persönlichen Verhältnisse müssen auch immer wieder eingearbeitet werden. Die heutigen Griechen haben

sich unter großen Protesten ein ambitioniertes Sparprogramm verordnet. Ähnlich würde es viele Bundesbürger handhaben, wenn sie ihre eigenen Versorgungslücken kennen würden. Zukunftssängste durch überzeichnete Defizitdarstellungen anhand von Schnellberechnungen zu erzeugen, hilft aber einzig dem Abschluss suchenden Verkäufer.

Einzug

Zeitgemäße Honorarberatung geht anders vor: Anfangswiderstände ernst nehmen und überwinden, Mandanten behutsam, aber zielgerichtet an die Hand nehmen und mit richtig zugestellten, aber erfüllbaren Maßnahmen dann die persönliche Zukunft gestalten. Vertrauen geht vor Abschluss, Langfristigkeit geht vor Aktionismus und aufeinander Einlassen vor Schnellschuss.