

Ruhestandsplanung:

Was ist zu beachten, um im Alter finanziell unabhängig zu sein?

DIE RUHESTANDSPANUNG

Mit dieser neuartigen Dienstleistung beschäftigen sich ‚Ruhestandsplaner‘, die sich auf das Ziel fokussiert haben, für die finanzielle Unabhängigkeit ihrer Klienten im Alter zu sorgen.

Dabei stehen drei Aspekte im Vordergrund.

1. Im Mittelpunkt ihrer Tätigkeit steht zunächst der gezielte und sichere Aufbau von eigenem Vermögen und die gleichzeitige Absicherung gegen Vermögensverluste. Die Tätigkeit erfolgt strikt unabhängig von den Interessen von Banken und Finanzanbietern.

2. Der seriöse Ruhestandsplaner erstellt einen umfassenden Lebensfinanzplan und eine persönliche Ruhestandsbilanz auf Honorarbasis.

3. Auch wenn man meinen sollte schon „zu spät dran zu sein“, ist diese Planung auch für diejenigen interessant und notwendig, die etwa die 35 hinter sich haben oder auch kurz vor der Rente stehen. Denn spätestens mit dem 67. Lebensjahr sollte die persönliche Versorgung und das vorhandene Vermögen für die finanzielle Unabhängigkeit bis ins hohe Alter ausreichen. Ansonsten sind für eine lange Zeit empfindliche Einbußen und Defizite in der Lebensqualität hinzunehmen.

Die in den letzten Jahren durch den Gesetzgeber eingeführten Förderungen für die zusätzliche private Altersvorsorge (z. B. Riester u. Rürup-Förderung) unterstützen dabei sinnvoll diese Ziele. Daher kann der Bürger nun noch handeln und hat die Wahl.

Die Vorgehensweise eines Ruhestandsplaners

Der 1. Schritt ist immer eine möglichst vollständige „Inventur“

- Dabei wird der Klient ausführlich nach seinen persönlichen Wünschen, Zielen und Bedürfnissen befragt.
- Es wird dann ermittelt, was er bereits für seine Altersversorgung und die Erreichung seiner finanziellen Interessen unternommen hat.

Der 2. Schritt ist die Erstellung einer schriftlichen Ruhestandsbilanz

Hier sind alle wichtigen Informationen übersichtlich erfasst u. ausgewertet worden. (Zeitbedarf 4 – 15 Std.)

Der 3. Schritt ist die ausführliche Besprechung des persönlichen Lebensfinanzplanes

Der Gesetzgeber verlangt von einem Berater, dass er seinen Klienten anlagegerecht und anlegergerecht informiert und aufklärt. Darauf sollten Sie im eigenen Interesse besonders achten.

Was bedeutet dies nun genau?

a) Anlagegerechte Aufklärung bedeutet:

- Die Klienten müssen vor einer Entscheidung sämtliche positive und problematische Eigenschaften einer Kapitalanlage abschätzen können. Ihnen muss klar sein, was diese Eigenschaften für Sie bewirken könnten.

Ein Beispiel:

- Eine Kapitalanlage verspricht beispielsweise 8 % Renditeerwartung, könnte jedoch auch unter ungünstigen Umständen 80 % an Wert verlieren. Angenommen dieser Verlust tritt ein. Was würde der Klient tun?
- Wenn er einen derartigen Verlust nicht verkraften könnte oder will, dann wäre die richtige Entscheidung, diese Anlageform gar nicht erst auszuwählen, trotz der möglichen hohen Rendite.
- Achten Sie deshalb darauf, dass Sie eine umfassende Aufklärung erhalten, um sich damit vor falschen Entscheidungen zu schützen.

b) Anlegergerechte Beratung bedeutet:

Dem Klienten soll durch die Beratung deutlich werden, welche Anlageklassen, von absolut sicher bis hin zu höchst ertrag- aber auch risikoreich, sich anbieten, welche Renditen er erzielen müsste, um in seiner Lebenssituation die Chance zu haben, seine vorher definierten Ziele erreichen zu können.

Der 4. Schritt ist die Ermittlung der individuell notwendigen Rendite

Gemeinsam mit dem Klienten wird ermittelt, welche „individuell notwendige Rendite“ er nach Abzug von Kosten, Steuern und Inflation erzielen müsste, um seine finanzielle Unabhängigkeit bis ins hohe Alter zu erhalten.

Was ist damit genau gemeint?

- Die individuell notwendige Rendite bei Einmalanlagen und Sparplänen.

- Die individuell notwendige Ansparrhöhe für Sparpläne.
- Die individuell notwendige Anlagedauer, also die Zeit, die der Klient zur ausreichenden Vermögensbildung benötigt. Die individuell notwendige Rente, also die Entnahmehöhe nach Inflationsabzug.
- Die individuell notwendige Entnahmephase – die geplante Entnahmedauer

Der 5. Schritt ist die Ermittlung der persönlichen Anlagelösung

Nun werden gemeinsam Lösungen diskutiert, welche Kombinationen sich für den Klienten eignen, wie die Chancen und Risiken verteilt werden sollen und welche Risiken damit verbunden sind.

Aktuelle Hinweise:

Seit dem 1. Januar 2009 gilt eine Abgeltungssteuer von 25 % auf alle Kapitalerträge. Ein umsichtiger Berater berücksichtigt diese Erlösschmälerung durch die Besteuerung und sucht nach geeigneten Verringerungsmöglichkeiten, z. B. durch:

- Investition des Einmalkapitals in einen Dachfonds oder in eine geeignete Fondspolice mit der gewünschten Aufteilung
- Aufteilung der Sparbeiträge in unterschiedliche Anlageformen unter Einbeziehung der möglichen staatlichen Förderungen

Wichtig ist hier darauf zu achten, dass zusätzlich genügend Liquidität existiert, denn das Kapital, das zur Altersversorgung dient, sollte keinesfalls angegriffen werden, um das Ziel nicht zu verfehlen. Da in den letzten Monaten und sicherlich auch in diesem Jahr viel von Dachfondsstrategien die Rede war, ist darauf zu achten, dass folgende Merkmale erfüllt sind:

- Weltweite Anlagestrategie in unterschiedlichste Fonds
- Wählbare Aufteilung Aktien-/Renten-/Immobilienfonds und Bargeld, je nach individuell erforderlicher Rendite
- Permanente Überwachung, regelmäßige Ausbalancierung der ursprünglich gewählten Aufteilung und regelmäßige Optimierung durch am Markt verfügbare und geeignete Produkte
- Neutrales, austauschbares externes Fachwissen für die Wertpapierauswahl

- Neutrales, austauschbares Expertenwissen für die Investmentfondsauswahl

- Neutrale, austauschbare Experten, die beide Bereiche zusammenführen

In der fast unübersichtlichen Angebotswelt ist es sehr schwierig und aufwändig, den Überblick zu behalten. Daher sollte der im Regelfall Unkundige zur Produktauswahl mindestens folgendes wissen:

- Meiden Sie heutige Starfondsmanager. Bis der Klient in Rente geht, sind diese schon lange von der Bildfläche verschwunden.
- Es wird langfristig immer wieder andere, auch schlechte Zeiten und andere, auch bessere Produkte geben.
- Was ein Klient braucht ist ein objektives, gut kontrolliertes Anlagensystem, das ganz stabil die individuelle notwendige Rendite ermöglichen kann.

Bedacht werden muss auch die existenzielle Sicherung – für welche Risiken?

Während einer umfassenden und neutralen Beratung ist nun auch auf weitere Punkte hinzuweisen:

Neben den herkömmlichen üblichen Versicherungsprodukten, wie Hausrat- u. Haftpflichtversicherung, muss herausgearbeitet werden, gegen welche existenziell bedrohlichen Risiken der Klient sich versichern will.

Schwere Krankheit („Dread Disease“): Wie sind Risiken einer schweren Erkrankung (Krebs, Herzinfarkt, Schlaganfall, usw.) finanziell abzusichern?

Das Todesfallrisiko: Welcher Kapitalbedarf ist im Todesfall für Kredite und die Versorgung der Hinterbliebenen abzusichern?

Das Berufsunfähigkeitsrisiko: Welche Rente benötigt man im Falle der Berufsunfähigkeit?

Das Pflegefallrisiko: Welche Versorgung benötigt man im Falle der Pflegebedürftigkeit?

Fazit:

- Das Ziel einer seriösen Ruhestandsplanung ist nicht der einmalige Abschluss mit Finanzprodukten.
- Ruhestandsplaner bieten stattdessen an, ihre Klienten zuverlässig bis zur Erreichung ihrer finanziellen Unabhängigkeit im Alter zu begleiten.

Peter Schön, Ruhestandsplaner
Siegertstr. 15, 91161 Hilpoltstein
www.dein-ruhestandsplaner.de