

VORSORGEBERATUNG

Die Lösung des Knotens



Mit der Titelgeschichte in der vorigen PERFORMANCE-Ausgabe (Nr. 9/2005, S. 14-23) lieferten wir sofort umsetzbare Anleitungen zur erfolgreichen Vorsorgeberatung. Die Resonanz war so gewaltig positiv, dass wir das fortsetzen – mit praktischen Fällen und Empfehlungen.

Die Verunsicherung im Vertrieb ist derzeit riesig. Bei vielen Marktteilnehmern sind die Einnahmen weit hinter den Erwartungen zurückgeblieben. Noch bis vor Kurzem: Zweckoptimismus. Viele Versicherungsunternehmen warteten wegen des

massiven Überhangs des Jahresendgeschäfts 2004 heuer noch im ersten Quartal mit guten Zahlen und nur geringen Rückgängen für das Jahr 2005 auf. Nun ist eine gewaltige Ernüchterung eingetreten. Das Dilemma, in dem die Branche steckt:

Der Vertrieb ist durch die neuen gesetzlichen Regelungen mehr als nur verwirrt. Die Kundschaft übt sich nach dem Schlussverkauf des letzten Jahres und angesichts einer unsicheren wirtschaftlichen Situation in Zurückhaltung. Allerdings: Finanzpro-

dukte werden nicht gekauft, sondern müssen verkauft werden. Somit ist die Zurückhaltung der Kunden nicht das wirkliche Problem, sondern die Verunsicherung der Berater.

Im Grunde ist dies aber keineswegs unerwartet. Denn für einen überzeugenden Verkauf in großen Stückzahlen braucht der Vertrieb vor allem eines: Sicherheit und klar überschaubare Produktlinien. Der Verkauf muss verinnerlicht sein, um Produkte erfolgreich platzieren zu können.

KAKOPHONIE VON WIDERSPRÜCHEN

Nun hat die Branche gerade in den letzten Jahren immer wieder „Neues durchs Dorf getrieben“: Erst war Riester toll, dann die bAV das Nonplusultra. Die Kapital-LV wurde verteufelt, Fondspolizen hochgelobt, über den Sinn von Garantieprodukt

ten diskutiert, und schließlich kam die neue Vorsorgewelt und damit die Rürup-Rente (wie war das mit der „Günstigerprüfung“ bei Selbstständigen denn noch mal?). Und weil gar nichts mehr geht, die bAV über Vermögenswirksame Leistungen...

Und wie bitte soll der Vertrieb in dieser Kakophonie von Widersprüchlichem und Wechselhaftem Sicherheit bekommen, um überzeugend verkaufen zu können? Zu jedem Produkt gibt es eine Vielzahl von konträren Meinungen. Die DVAG, die größte deutsche Vertriebsorganisation, lobt die Riester-Rente in den höchsten Tönen. Gleichzeitig geben aber

diese Produktlinie vollständig auf. Ein weiterer Großvertrieb mit Schwerpunkt auf Akademiker (MLP) sieht die Rürup-Rente als Kernprodukt, ohne zu berücksichtigen, dass in vielen Fällen die steuerliche Absatzbarkeit gar nicht möglich ist. Gleichzeitig spricht ein Kollege aus Freiburg davon, dass bei dem forcierten Verkauf dieser Produkte weniger das individuelle Interesse der Kunden als vielmehr die Finanzierung der eigenen Vertriebsmannschaft im Vordergrund steht. Eine Meinung, der man sich angesichts einer gewissen Realitätsverweigerung mancher Entscheidungsträger durchaus anschließen möchte. Dann die bAV: Vom Vertrieb werden teilweise mit viel Aufwand eigene Produkte kreiert, die dann natürlich auch verkauft werden sollen – egal, ob sinnvoll oder nicht. Schließlich lau-

zes im dritten Quartal 2005 dramatisch eingebrochen.

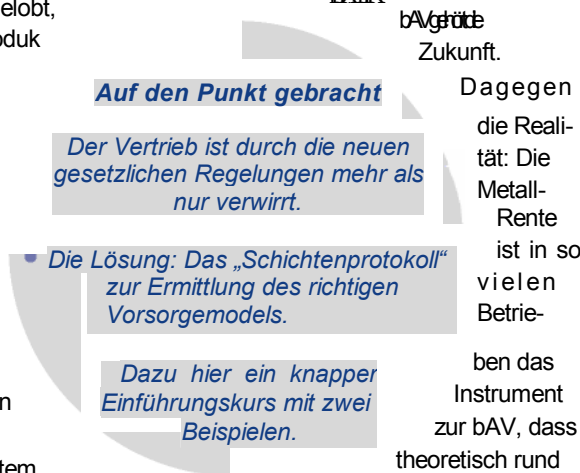
DER KNOTEN

Betrachtet man das Ganze mal mit etwas Abstand und gesundem Menschenverstand, dann zeigt sich das wahre Dilemma: Niemand weiß wirklich, was er dem Kunden verkaufen soll. Auch die Entscheidungsträger in den Versicherungsunternehmen und Vertriebsgesellschaften sind weitgehend unsicher. Sie hoffen, mit der Präferenz für eine bestimmte Linie dem Vertrieb das Leben leichter zu machen. Ob das aber den Interessen der Kunden auch entspricht, ist dabei eher zweitrangig. Interessanterweise propagiert jede der drei großen Vertriebsorganisationen ein anderes Modell.

Wer als verantwortungsbewusster Finanzberater seinem Kunden wirklich gerecht werden und haftungssicher beraten will, der muss leider etwas mehr Aufwand betreiben, anstatt eine Pauschalierung zu wählen. Genau dieser Anspruch aber ist es, der dem Vertrieb derzeit einen mentalen Knoten beschert und ihn am aktiven Verkauf hindert. Wie kann dieser Knoten gelöst werden?

DIE LÖSUNG

Dazu hat sich PERFORMANCE entschlossen, den qualifizierten Beratern eine aktive Unterstützung anzubieten. Das Ziel: Das in vielen Punkten widersinnige Alterseinkünftegesetz muss auf einige einfache Entscheidungsgrundlagen heruntergebrochen werden, um den tatsächlichen Kundenwünschen Rechnung tragen zu können. Nur



dann wird es dem Vertrieb gelingen, den Knoten zu lösen und Produkte wieder überzeugend aktiv zu verkaufen.

Das „Schichtenprotokoll“ zur Ermittlung des richtigen Modells zur Altersvorsorge: Begonnen haben wir in der September-Ausgabe mit der Ermittlung des passenden Modells zur Altersvorsorge. Der entsprechende Fragebogen kann unter <http://www.finanzsoft.de/schichtenprotokoll> weiterhin kostenfrei heruntergeladen werden. Die Resonanz darauf war überwältigend. Sie haben uns damit „aus dem Herzen gesprochen“ (Hans Jürgen Becker, Becker Finanzmanagement). Viele fanden es „sehr hilfreich“ (Wolfgang Gerber, Versicherungsmakler) oder sogar „das Beste, was ich dazu bisher gesehen habe“ (Nyssen Versicherungsmakler).

Gleichzeitig gab es aber auch viele Fragen, wie dieser Ermittlungsbogen in der Praxis tatsächlich am besten eingesetzt werden kann. Deshalb hier ein knapper Einführungskurs mit zwei Beispielen. Empfehlung: Den entsprechenden Ausdruck oder die entsprechenden Seiten aus PERFORMANCE, Nr. 9/2005 (S. 18-23) sollten Sie beim Lesen der hier nun folgenden Ausführungen zur Hand haben. Es hat sich bewährt, den Fragebogen dem Kunden direkt vorzulegen und ihm zu erläutern, dass es seit Anfang 2005 nicht nur geradezu unendlich viele Angebote zur Altersvorsorge gibt, sondern auch noch unterschiedliche Durchführungswege.

Um für ihn den richtigen Weg zu bestimmen, möge er die acht Fragen beantworten. Aus jeder Antwort ergibt sich anhand der Kreuze das zu dieser Einstellung passende Produkt. Diese Kreuze werden dann in der Zusammenfassung eingetragen. Das Modell mit den meisten Kreuzen entspricht am meisten den Vorstellungen des Kunden. Aber Vorsicht bitte: Das heißt nicht zwingend, dass es nur dieses eine Modell sein

muss. Vielleicht liegen beispielsweise zwei Modelle fast gleichauf mit nur einem Kreuz Abstand. In diesem Fall sollte – ein entsprechendes Budget des Kunden vorausgesetzt – eine Aufteilung auf mehrere Produkte vorgenommen werden. Schauen wir uns das mal an den zwei Beispielen aus der Praxis an.


JUNGER BERUFSTÄTIGER MIT 25 JAHREN

Er befindet sich noch am Anfang seines Berufslebens. Auch die Familiengründung ist noch nicht erfolgt. Die Zukunftsplanung ist daher derzeit noch gar nicht absehbar. Da er noch nicht weiß, ob er sich nicht möglicherweise später selbstständig machen möchte oder vielleicht ein Haus bauen und dafür jeweils Geld brauchen wird, ist ihm die Verfügbarkeit nicht ganz unwichtig. Andererseits will er aber ganz

bewusst etwas für die Rente tun.

In der „Ermittlung des passenden Modells zur Altersvorsorge“ wählt er als Antwort zur Bestimmung „Verfügbarkeit meines Geldes“ (= Nr. 1 nach PERFORMANCE, Nr. 9/2005, S. 18ff oder www.finanzsoft.de/schichtenprotokoll) b („wäre schön, ist aber nicht entscheidend“). In Frage kommen also Riester-Rente und die Private Vorsorge der 3. Schicht. Für einen Teil seines Geldes würde er aber auch Antwort 1 a wählen („ist unerheblich, es soll ausschließlich der Altersvorsorge dienen“). Damit kämen für ihn neben den beiden genannten Schicht-Modellen auch die Rürup-Rente und die BAV in Frage. Wir behalten das im Hinterkopf.

Dass das Geld als Einmalbetrag ausgezahlt werden kann, erscheint ihm reizvoll. Da er aber mit Anlageentscheidungen noch keine größere Erfahrung hat, antwortet er auf Frage Nr. 2 („Die Auszahlung des Gel-



HINWEIS

Es gab selten eine so große und durchgängig positive Leserreaktion auf einen Artikel wie „Die Musik spielt in Schicht 3“ der September-Ausgabe. Aufgrund der vielen Nachfragen überlegt PERFORMANCE, interessierten Beratern ein Praxisseminar zum effektiven Einsatz des Schichtenprotokolls beim Kunden anzubieten. Sollte daran von Ihrer Seite Interesse bestehen, registrieren Sie sich bitte als grundsätzlicher Interessent unter <http://www.finanzsoft.de/> vortrag/. Bei ausreichenden Teilnehmerzahlen werden wir eine solche Veranstaltung organisieren.

des als Einmalbeitrag“) mit b (ein Teilbetrag als Einmalzahlung würde reichen; Rest als Rente). Bevorzugte Modelle für ihn sind also Riester-Rente, BAV und Private Vorsorge. Und weil es ihm reichen würde, wenn die Auszahlung des Geldes erst ab Alter 60 Jahre erfolgen würde (schließlich dient das Geld der Altersvorsorge), kommen bei Frage 3 alle Produkte in Frage.

Er ist Single. Deshalb spielt der Hinterbliebenenschutz für ihn keine Rolle. Angesichts der Antwort kommen alle vier Modelle in Frage. Vor Hartz IV hat er schon etwas Angst. Er meint aber, dass ihn das ernsthaft nicht betreffen wird. Von daher ist ihm dies nicht ganz unwichtig. Er möchte sich dadurch aber auch nicht einschränken lassen. Für ihn sind besonders interessant: Riester-Rente, Rürup-Rente und bAV wegen ihres vollständigen Schutzes. Aber auch die Private Vorsorge ist im Rahmen der Freigrenzen geschützt. Und bei Insolvenz kann ein vollständiger Schutz durch Wahl einer Liechtensteiner Lebensversicherung sichergestellt werden.

Die Beleihbarkeit oder Verpfändbarkeit des Vertrages ist für ihn schon wünschenswert, denn er ist sich nicht sicher, was in der Zukunft sein wird. Als Sicherheit wäre es also hilfreich, deshalb Antwort b (Private Vorsorge). Ein Wegzug ins Ausland ist nicht vorgesehen, aber angesichts der Arbeitsmarktlage in Deutschland eine durchaus realistische Option. Daher kommt als Antwort auf Punkt 7 die Riester-Rente in Betracht. Gegen dieses Modell spricht aber, dass in diesem Fall alle erhaltenen Zulagen zurückzuzahlen wären. Alle anderen Modelle wären nutzbar, wobei bei der Rürup-Rente natürlich die steuerlichen Besonderheiten beachtet werden müssen. Zu guter Letzt bleibt festzuhalten, dass er als Arbeitnehmer alle Modelle nutzen kann. Ausschlüsse wie beispielsweise die



bAV bei Beamten gibt es in diesem Beispielsfall nicht.

Tragen wir nun die nutzbaren Modelle in die Zusammenfassung ein:

~ Zu Frage 1: Riester und Private Vorsorge ~

Zu Frage 2: Riester, bAV und Private Vorsorge

~ Zu Frage 3: Riester, Rürup, bAV und Private Vorsorge

~ Zu Frage 4: Riester, Rürup, bAV und Private Vorsorge

~ Zu Frage 5: Riester, Rürup und bAV ~

Zu Frage 6: Private Vorsorge

~ Zu Frage 7: Rürup, bAV und Private Vorsorge

~ Zu Frage 8: Riester, Rürup, bAV und Private Vorsorge.

Das bedeutet: Riester 6x, Rürup 4x, bAV 6x, Private Vorsorge 7x. Es ergibt sich also eine Präferenz für die Private Vorsorge, aber auch Riester und bAV sind nahe dran. In diesem Fall wäre eine Aufteilung des anzulegenden Betrages sinnvoll, wobei sicher die Private Vorsorge den größten Anteil hat. Nun ist aber trotzdem noch zu prüfen, ob sich für ihn Riester auch tatsächlich lohnt (Förderung höher als Steuervorteil?) und wie er zur bAV steht (Aufklärung über volle Krankenkassenbeitragspflicht der Auszahlungen). Rürup scheint seinen Anforderungen am wenigsten zu entsprechen. Das Ergebnis: Wahrscheinlich wird es – auch angesichts seiner Anmerkungen zu Frage 1 – auf eine Mischung aus Privater Vorsorge (100 Euro pro Monat) und bAV (50 Euro pro Monat) hinauslaufen.

SELBSTSTÄNDIGE MIT 45 JAHREN

Sie ist mit ihren Seminaren erfolgreich im Berufsleben, hat ein hohes Einkommen und ist konsumorientiert. Nach einigen

guten Jahren in der Selbstständigkeit ist nun die Bereitschaft vorhanden, die Altersvorsorge mit einem monatlichen Sparbetrag von 400 Euro sicherzustellen. Sie ist aufgrund ihrer früheren Tätigkeit gesetzlich krankenversichert, lebt unverheiratet in einer Partnerschaft und hat ein Kind von zehn Jahren. Ziel der Anlage ist definitiv die Altersvorsorge. Liquidität ist nach ihrer Aussage derzeit genügend vorhanden. Allerdings besteht natürlich gerade in der Selbstständigkeit immer das Risiko eines kurzfristig unerwartet hohen Kapitalbedarfs. Bei Frage 1 entscheidet sie sich für c („ist wichtig für Notfälle“). In Frage kommen also Riester-Rente und die Private Vorsorge der 3. Schicht. Allerdings wäre sie durchaus auch bereit zu einer Anlage, wenn ein Teil des Geldes zwischendurch gar nicht verfügbar wäre (analog Antwort a, also alle Modelle möglich).

Da sie es gewohnt ist, Entscheidungen zu treffen, ist ihr die Auszahlung des Geldes als Einmalbetrag durchaus wichtig (also Antwort d auf Frage 2). Schließlich möchte sie nicht zu festgelegt sein. In Frage kommt für sie also nur die Private Vorsorge der 3. Schicht. Auch ihr reicht es, wenn die Auszahlung des Geldes erst ab Alter 60 Jahre erfolgt; schließlich dient das Geld der Altersvorsorge. Damit kommen bei Frage 3 alle Produkte in Betracht (Antwort a).

Sie ist zwar nicht verheiratet, hat aber ein kindergeldberechtigtes Kind. Also Antwort b auf Frage 4 (alle Modelle kommen in Frage). Zu berücksichtigen ist aber unbedingt, dass das Kind nicht bis zu ihrem Rentenbeginn kindergeldberechtigtes sein wird. Hartz IV ist für sie kein Thema, das Risiko einer Privatinsolvenz schon eher. Allerdings arbeitet sie in einem nicht übermäßig risikobehafteten Bereich und hat eine entsprechende berufliche Haftpflichtversicherung

abgeschlossen. Blicke also nur das Risiko eines geschäftlichen Einbruchs; hier aber sieht sie sich durch ihre eigene Kreativität und auch ihren Partner als ausreichend abgesichert an. Daher Antwort a auf Frage 5 (und alle Modelle kommen in Betracht). Die Beleihbarkeit oder Verpfändbarkeit des Vertrages ist für sie wünschenswert. Denn eventuell ist ja mal eine Geschäftsausweitung zu finanzieren, und dann sind Sicherheiten für die Bank entscheidend wichtig. Somit Antwort b auf Frage 6 (Private Vorsorge). Ein Wegzug ins Ausland ist nicht vorgesehen. Sie hat ihre Wurzeln und ihre Familie in Deutschland. Daher Antwort a auf Frage 7 (alle Modelle sind möglich). Zu guter Letzt bleibt in Frage 8 festzuhalten, dass sie als Selbstständige die bAV und die Riester-Rente gar nicht nutzen kann. Ergebnis:

~ Zu Frage 1: Rürup und Private Vorsorge ~
 Zu Frage 2: Private Vorsorge
 ~ Zu Frage 3: Rürup und Private Vorsorge ~
 Zu Frage 4: Rürup und Private Vorsorge ~
 Zu Frage 5: Rürup und Private Vorsorge ~
 Zu Frage 6: Private Vorsorge
 ~ Zu Frage 7: Rürup und Private Vorsorge ~
 Zu Frage 8: Rürup und Private Vorsorge

Wir kommen somit zu folgenden Wertungen: Private Vorsorge 8x, Rürup 5x. Eine klare Präferenz für Private Vorsorge ist hier gegeben. Bleibt noch die Rürup-Rente. Nach Frage 1 ist sie nicht ganz ausgeschlossen, nach Frage 5 ist sie aber auch nicht unbedingt notwendig. Somit kommt sie als Baustein in Frage, sofern sie sich rechnet. Mit Hilfe eines entsprechenden Rechners (die Produktgeber stellen hier ja ausreichend hilfreiche Tools zur Verfügung) führen wir nun die Günstigerprüfung durch. Da unsere Kundin bereits im Jahr 2004 selbstständig war und dort auch ihre Frei-

beträge für Vorsorgeaufwendungen gemäß §20 (alt) EStG voll ausgeschöpft hat, kann sie mit der Rürup-Rente heute keinen steuerlichen Vorteil mehr nutzen. Das Ergebnis: Volle Investition des Geldes in die Private Vorsorge der 3. Schicht.

Thomas Adolph



Thomas Adolph

Der Autor Thomas Adolph ist seit 12 Jahren als Finanzberater in Frankfurt a. M. tätig. Neben der Privatkundenberatung im Bereich Vorsorge und Absicherung ist er ein Kenner des deutschen Sozialversicherungssystems. Zu den damit im Zusammenhang stehenden Themen veröffentlicht er vielfältige Informationen (z. B. in der Website <http://www.sozialreformen.info>). Als Vertriebsunterstützung für Finanzdienstleister entwickelt und vertreibt er die Analysesoftware [FINANZSOFT.de](http://www.FINANZSOFT.de).