

VORSORGEBERATUNG

Mit Sicherheit unterwegs

In den beiden früheren Ausgaben von PERFORMANCE (Nr. 9, S. 14-23 und Nr. 10, S. 28-34) haben wir die Möglichkeiten der kundenorientierten Beratung im Rahmen des Alterseinkünftegesetzes (AEG) untersucht. Wir zeigten, wie der Knoten der Verkaufsblokade gelöst werden kann. Hier nun der abschließende Teil drei.

Mit einem weiteren Beispiel zur Ermittlung des richtigen Modells der Altersvorsorge stellen wir erneut die Komplexität dieser Materie dar. Dass das Ganze auf einfache Weise dokumentierbar sein muss (die EU-Vermittlerrichtlinie wird kommen), versteht sich. Basis ist auch hier wieder der in PERFORMANCE bereits präsentierte „Ermittlungsbogen“ (Nr. 9/2005, S.18-23; weiterhin kostenfrei herunterzuladen unter: <http://www.finanzsoft.de/schichtenprotokoll>).

Das Fallbeispiel: Kunde Frank Müller (58) ist leitender Angestellter in einem Großkonzern, der ordentliche Gewinne erwirtschaftet. Dementsprechend hoch fällt Müllers Bonus aus. Sein regelmäßig bezogenes Gehalt ist mehr als ausreichend. Zur Bestreitung des Unterhalts stehen Müller folglich reichlich Mittel zur Verfügung. Deshalb denkt er daran, einiges von diesem Geld für seine Altersvorsorge einzusetzen. Müller ist verheiratet und privat krankenversichert. Sein Arbeitsplatz erscheint angesichts der langen Unternehmenszugehörigkeit ungefährdet. Der Rentenbeginn wird also

wohl erst regulär mit 65 Jahren sein. Angesichts ausreichenden Vermögens lautet die Antwort nach der „Verfügbarkeit meines Geldes“ (Nr. 1): „unerheblich“ (a). Es kommen also alle Modelle in Frage.

■ Im Ausland problematisch

Die Auszahlung des Geldes kann als lebenslange Rente erfolgen, weil als zusätzliche Vorsorge gewollt. Antwort also auf Frage 2 („Auszahlung des Geldes als Einmalbetrag“): „unerheblich“ (a). Alle Modelle kommen in Frage. Die Auszahlung des Geldes erst ab Alter 60 Jahre ist für Müller bei einem derzeitigen Alter von

58 Jahren kein Thema.

Die Antwort also auf Frage 3 lautet a („frühestens ab Alter 60 Jahre“) mit einer Eignung von allen Produkten.

Müller ist verheiratet und will natürlich nicht, dass das Geld im Todesfall verloren sein sollte.

Auf Frage 4 („Hinterbliebenenschutz“) also Antwort b („ist mir wichtig“). Alle Modelle kommen

in Betracht. Hartz IV ist für Müller kein Thema. Daher a („unerheblich“) als Antwort auf Frage 5. Und wieder erweisen sich grundsätzlich alle Modelle als geeignet.

Die Beleihbarkeit oder Verpfändbarkeit des Vertrages ist unerheblich, da Müller ohnehin schon nahe an der Rente ist. Somit auf Frage 6 die Antwort a mit der Eignung aller Modelle. Wegzug ins Ausland (Frage 7): Schließlich verbringt das Ehepaar Müller Urlaubszeiten gerne im warmen Spanien. Einen vollständigen Wegzug soll es allerdings nicht geben. Mehr als fünf bis sechs Monate im Jahr wollen die beiden Müllers in Spanien nicht verbringen. Daher passt auf Frage 7 die Antwort b (Wegzug „ist nicht angedacht“).

Zwar sind grundsätzlich alle Modelle möglich. Zu bedenken bleibt allerdings, dass bei der Riester-Rente die erhaltenen Zulagen vollständig zurückgezahlt werden müssten, falls es zu einem definitiven Umzug nach Spanien kommen sollte. Zuletzt schließlich noch die Antwort auf Frage 8 („Nutzbare Modelle“): Als Angestellter ist für Müller grundsätzlich kein Modell ausgeschlossen.

■ Die Modelle im Vergleich

Im Ergebnis zeigt sich, dass praktisch alle Modelle gleichauf liegen. Da nun alle Modelle mit Müllers grundsätzlichen Anforderungen übereinstimmen, ergibt sich

Auf den Punkt gebracht

- Wenn alle Modelle grundsätzlich in Frage kommen, hat eine genauere Betrachtung zu erfolgen.
- Wegen des Steuerverschiebungseffekts kann die Riester-Rente sehr geeignet sein.
- Die statistischen Wahrscheinlichkeiten bringen nichts, wenn man dem Kunden eine Schiefelage erklären muss.

anhand der Fragen kein eindeutiges Bild. Für einen solchen Fall ist unbedingt eine genauere Betrachtung über die wirklich Sinn machenden Modelle anzustellen. Hierbei kann man zu folgendem Ergebnis kommen:

Riester-Rente. Sehr geeignet durch den Steuerverschiebungseffekt. Da die Steuervorteile die Zulagen aufgrund von Müllers hohem Einkommen übersteigen, ist der echte Vorteil die volle steuerliche Absetzbarkeit. Der prozentuale Anteil der allgemeinen Rentenbesteuerung ist noch niedrig, weil er in wenigen Jahren in Rente gehen wird. Somit erweist sich dieses Modell als eine sinnvolle Möglichkeit zur Verlagerung der Steuer in einen Lebensabschnitt mit niedrigerem Steuersatz.

Rürup-Rente. Im Gegensatz zur Riester-Rente hat sie den Nachteil, dass nur ein Teil der Beiträge steuerlich absetzbar ist (von 60 Prozent im Jahr 2005 an steigend). Dafür gilt in der Rentenphase

aber auch nur eine Teilbesteuerung. Da der Steuersatz in der Rentenphase sicher deutlich niedriger sein wird als heute, ist für Müller die vollständige Steuerverlagerung nach der Riester-Rente das bessere Modell.

Betriebliche Altersvorsorge (bAV). Analog der Riester-Rente erfolgt auch hier eine vollständige Verlagerung der Steuer. Zusätzlich erspart sich Müller hierbei noch bis Ende 2008 einen Teil seiner Sozialabgaben. Und: Als privat Versicherter muss er auf die Auszahlung aus der bAV keine Kranken-



versicherungsbeiträge bezahlen. Das und die auch gegebene Möglichkeit einer Einmalzahlung machen die bAV für Müller zu dem am besten passenden Modell.

Private Vorsorge. Dieses Modell hat den Nachteil einer Mindestlaufzeit von zwölf Jahren, sofern es zu einer steuerbegünstigten Einmalzahlung kommen soll. Müller wäre dann also 70 Jahre alt. Andererseits: Die Auszahlung als Rente wird seit dem Jahr 2005 mit einem niedrigeren Ertragsanteil besteuert. Hier besteht zweifellos die größte Flexibilität. Nach

Müllers Aussagen (siehe seine Antworten im Fragebogen) ist diese Flexibilität für ihn aber nicht wichtig. Ergebnis: Für diesen Kunden passt die bAV am besten, gefolgt von der Riester-Rente. Rürup-Rente und private Vorsorge sind hier weniger geeignete Modelle.

■ **Wahl des passenden Produktes**

Nachdem wir die geeigneten Modelle der Altersvorsorge ermittelt haben, stellt sich die Frage nach den konkreten Produkten zur Umsetzung. Bekanntlich gibt es am Markt die unterschiedlichsten Ansichten zu den jeweiligen Produktlinien. Die Kapital-Lebensversicherung bzw. private Rentenversicherung wird als teuer und ertragschwach kritisiert. Gleichzeitig ist sie aber immer noch das am stärksten nachgefragte und verkaufte Produkt

der kapitalbildenden Versicherung. Die hier derzeit nur von drei Gesellschaften aktiv angebotenen britischen Lebens- bzw. Rentenversicherungen haben sich im deutschen Versicherungsmarkt zu Shootingstars entwickelt.

Die fondsgebundene Versicherung ist angesichts des auf den Kunden abgewälzten Kapitalanlagerisikos derzeit der Favorit der Versicherungsbranche. Gerade hier fallen aber die Umsatzeinbrüche besonders drastisch aus. Ein stärkeres Engagement in Fondssparpläne wird seit vielen Jahren

gefordert, gerade von Verbraucherschützern. Aber die aktuelle Abstinenz der deutschen Sparer und Anleger gegenüber Aktienfonds mit der anhaltenden Hinwendung zu Rentenfonds dürfte schon bald für neuerliche Enttäuschungen und Minuszeichen in den Depots sorgen.

Ohne Frage hat jede dieser Produktlinien ihre eindeutigen Vor- und Nachteile. Interessant wirkt hierbei die an Glaubenskriege erinnernde Verdammung mancher Produkte durch unterschiedliche Marktteilnehmer im Vertrieb. Ist aber gerade das nicht genau falsch? Denn ein guter Finanzberater soll zwar eine eigene fundierte Meinung haben. Letzten Endes wird er aber doch die persönliche Einstellung des Kunden und dessen Interessen in den Mittelpunkt seiner Arbeit stellen müssen.

■ Realität contra Statistik

Wenn also klassische Produkte mit konservativer Anlage und Garantieverzinsungen abgelehnt werden, wenn Berater aufgrund ihrer Performanceerwartungen nur die vermeintlich moderne aktienorientierte Anlage komplett ohne Garantien an einen sehr sicherheitsorientierten Anleger verkaufen, dann kann dies letzten Endes eine echte Falschberatung zur Folge haben. Mal ganz offen: Wie viele aller deutschen Kunden waren sich in den letzten zehn Jahren nach dem Kauf einer fondsgebundenen Versicherung ohne jede Garantie wirklich bewusst, was sie da haben? Wissen wirklich alle, dass sie am Ende auch deutlich weniger herausbekommen können, als sie eingezahlt haben?

Oh ja, die statistischen Wahrscheinlichkeiten. Die sind natürlich unwahrscheinlich tröstlich, wenn man dem Kunden seine Schieflage damit erklären muss, dass sich die Wirklichkeit leider und völlig überraschenderweise erdreistet, die langjährigen Statistiken mal wieder nicht zu beachten. Hierbei also immer daran denken: Wir haben einen in der eingetretenen Plötzlichkeit und in der nachhaltigen Intensität einzigar-

tigen Crash hinter uns, der vorher nicht gesehen und so wie er dann auch kam, zuvor für praktisch unmöglich gehalten wurde.

Der Klassiker in Sachen Haftung: Der Kunde wollte eine sichere Anlage und bekam vom Berater einen volatilen Aktienfonds verkauft, der dann entsprechend deutlich verlor. Praktisch jeder dieser vor Gericht gekommenen Fälle wurde eindeutig zu Lasten von Beratern und Banken entschieden. Die statistischen Vergangenheitswerte eines Produktes mögen eine schöne Sache sein. Wem nützen sie aber, wenn sich die konkrete Wertentwicklung in dem Standort Jammertal befindet?

■ Fragebogen contra Haftungsrisiko

Und wo liegt eigentlich der sachliche Unterschied zwischen einer Anlage in festverzinslichen Wertpapieren und einer „klassischen“ deutschen Lebensversicherung bzw. zwischen einer Aktienfondsanlage und einer Fondspolice, wenn die im konkreten Fall angesagte Laufzeit oder der erforderliche Zeitpunkt des Ausstiegs nicht bedacht wird? Im Bankenbereich ist der Fragebogen nach dem Wertpapierhandelsgesetz (WPHG-Bogen) zur Erkundung der Risikobereitschaft des Kunden mittlerweile Pflicht. Eine vergleichbare Form im Bereich der Altersvorsorge gibt es jedoch bislang nicht. Die Folge: erhöhtes Haftungsrisiko für den Berater.

Deshalb hat PERFORMANCE in bewährter Form einen Fragebogen entwickelt, mit dem die tatsächliche Risikobereitschaft des Kunden durch drei einfache Fragen ermittelt werden kann. Aus den Antworten ergeben sich die in Frage kommenden Modelle der Altersvorsorge anhand der Aspekte Selbsteinschätzung, Garantieleistung und Verfügbarkeit des Geldes. Da der Fragebogen gleichzeitig eine Beratungsdokumentation ist, kann der tatsächliche Wunsch des Kunden zum Zeitpunkt des Abschlusses damit eindeutig dargestellt werden. Für den Berater ist dies eine deutliche Haftungsminderung und für den



Der Autor Thomas Adolph ist seit zwölf 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.

Kunden die zusätzliche Sicherheit, dass seine individuellen Prioritäten wirklich berücksichtigt werden.

Den Fragebogen können alle PERFORMANCE-Leser direkt und kostenfrei von der Homepage <http://www.finanzsoft.de/produktmittlung/> abrufen sowie verwenden. Dieses Protokoll wurde übrigens auch in die für Finanzdienstleister entwickelte Analysesoftware für den Privaten Finanzbedarf FINANZSOFT integriert.

Damit sind wir am Ende unseres dreiteiligen Beitrags zur Ermittlung des richtigen Modells im Rahmen des Alterseinkünftegesetzes angekommen. Wir hoffen, dass Sie daraus Anregungen zur praktischen Umsetzung mitnehmen konnten. Ihre Kommentare und Anregungen dazu sind uns unter performance@finanzsoft.de willkommen.

Thomas Adolph

Ermittlung des passenden Produktes zur Altersvorsorge

Teilnehmer am Gespräch: _____

Datum: _____ Uhrzeit: _____

Bitte bestimmen Sie, wie Sie zu folgenden Aussagen stehen:

1. Anlagementalität: Ich sehe mich selbst als...

	sehr vorsichtigen Menschen und suche eine sehr konservative sichere Anlage möglichst ohne Risiken und Schwankungen	eher sicherheitsorientierten Menschen und bin an einer entsprechenden Anlage interessiert, die trotzdem gewisse Chancen haben sollte	ausgeglichen zwischen Chance und Risiko	eher renditeorientierten Investor, der gewisse Schwankungen durchaus verkraftet	als stark chancenorientierten Anleger
Klassische deutsche kapitalbildende Versicherung	x	x	x		
„Britische“ kapitalbildende Versicherung		x	x	x	
Fondsgeb. Vers mit garantierter Mindestverzinsung		x	x	x	
Fondsgeb. Vers. mit Beitragserhaltungsgarantie		x	x	x	
Fondsgeb. Vers. mit Höchstkursgarantie		x	x	x	x
Fondsgeb. Vers. ohne Garantien, evtl. aber z.B. mit Ablaufmanagement	Ausschluss!		x	x	x
Fonds-Sparplan	Ausschluss!			x	x

2. Garantien kosten bekanntlich Geld...

	trotzdem möchte ich umfassende Garantien und Mindestverzinsungen haben	mir reicht es daher, wenn zumindest das eingezahlte Kapital zum Ende hin garantiert ist	deshalb verzichte ich auf sie, möchte aber trotzdem eine Anlage mit gewissen Absicherungen	sie sind für mich unwichtig; ich suche eine möglichst hohe Rendite
Klassische deutsche kapitalbildende Versicherung	x	x		
„Britische“ kapitalbildende Versicherung	x	x		
Fondsgeb. Vers mit garantierter Mindestverzinsung	x	x		
Fondsgeb. Vers. mit Beitragserhaltungsgarantie		x		
Fondsgeb. Vers. mit Höchstkursgarantie		x	x	x
Fondsgeb. Vers. ohne Garantien, evtl. aber z.B. mit Ablaufmanagement			x	x
Fonds-Sparplan				x

3. Die Verfügbarkeit meines Geldes während der Spardauer ...

	ist unerheblich; sie soll im Notfall durch Vertragsauflösung und Auszahlung gegeben sein	soll auf Wunsch in bestimmten Fällen auch in Teilbeträgen möglich sein	ist entscheidend, es soll jederzeit in vollem Umfang zur Verfügung stehen
Klassische deutsche kapitalbildende Versicherung	x		
„Britische“ kapitalbildende Versicherung	x	(x)	
Fondsgeb. Vers mit garantierter Mindestverzinsung	x	(x)	
Fondsgeb. Vers. mit Beitragserhaltungsgarantie	x	(x)	
Fondsgeb. Vers. mit Höchstkursgarantie	x	(x)	
Fondsgeb. Vers. ohne Garantien, evtl. aber z.B. mit Ablaufmanagement	x	x	
Fonds-Sparplan	x	x	x

Das weitere Vorgehen:

Bitte markieren Sie die am genauesten zutreffende Antwort wie rechts gezeigt und übertragen Sie sie dann in die unten stehende Tabelle. Dort sehen Sie, welche Produkte bei der jeweiligen Frage gemäß den Antworten genutzt werden können. Das Produkt mit den meisten Kreuzen ist die am besten passende Variante, oft machen aber auch Kombinationen Sinn. In diesem Fall sollten sie entsprechend der Zahl ihrer Kreuze prozentual gewichtet und miteinander kombiniert werden. Bestehende Verträge sind unbedingt zu berücksichtigen!

Beispiel zur Beantwortung:
Frage 1 ... 3

	Antwort 1	Antwort 2	An
Deutsche LV/RV	x		
Britische LV/RV		x	
Fondspolice		x	
.....	x	x	

Ergebnis:

	Klassische deutsche kapitalbildende Versicherg.	„Britische“ kapitalbildende Versicherg.	Fondsgeb. Vers. mit garantierter Mindestverzinsung	Fondsgeb. Vers. mit Höchstkursgarantie	Fondsgeb. Vers. ohne Garantien, evtl. aber z.B. mit Ablaufmanagement	Fondsgeb. Vers. ohne Garantien, aber z.B. mit Ablaufmanagement	Fonds-Sparplan
1. Anlagementalität							
2. Garantien							
3. Verfügbarkeit							
Anzahl Kreuze:							
Daraus wurde als Gewichtung beschlossen:	%	%	%	%	%	%	%

Unterschriften: _____
Kunde
Partner
Berater