

Die MUSIK spielt in SCHICHT DREI



VORSORGEBERATUNG

In der neuen Welt der Vorsorgeberatung sind viele Finanzberater noch nicht angekommen. Der Fachmann Thomas Adolph holt sie mit einem in der Praxis bewährten System ab. Resultat: Umsatz durch Fokussierung.

Die aktuelle Situation im Vorsorgegeschäft ist bekannt. Das Neugeschäft ist dramatisch eingebrochen. Angesichts durchaus existenzieller Sorgen sind viele Berater auf der Suche nach einer schnell wirksamen Lösung. Eine solche Lösung gibt es. PERFORMANCE stellt sie auf den folgenden Seiten so vor, dass eine direkte Anwendung möglich ist.

Dazu vorab: Als Finanz- und Vorsorgeberater werden Sie sich auf absehbare Zeit mit dem neuen System abfinden oder zumindest arrangieren müssen. Denn wir haben nun mal das bestehende System. Und selbst bei einem Regierungswechsel in diesem Jahr würde eine Reparatur der wichtigsten Defekte der Fehlkonstruktion Alterseinkünftegesetz – sofern sie überhaupt kommt – noch einige Zeit in Anspruch nehmen.

Da aber Finanzdienstleister keinesfalls der verlängerte Arm der Regierung sind, kann und darf es auch nicht Ihre Aufgabe sein, krampfhaft zu versuchen, vermurkste staatlich vorgegebene Produkte den Kunden zu verkaufen. Im Gegenteil, als Berater sind Sie nur dem Interesse des Kunden verpflichtet. Folglich werden Sie ihn über seine teilweise Entmündigung und die Benachteiligungen aufklären müssen. Wenn eine solche Aufklärung sachlich und seriös erfolgt, dann fällt vieles aus dem neuen 3-Schichten-Modell weg.

Genau das ist aber auch die Chance für Berater und Kunden: Wenn man nämlich gemeinsam bestimmte Modelle eindeutig ausschließen und sich auf eines (oder maximal zwei) fokussieren kann, dann ist eine sachgerechte Produktberatung durch den Finanzdienstleister ohne Weiteres möglich. Der Kunde hat dabei dann wieder das Gefühl, die grundsätzlichen Zusammenhänge zu verstehen. Er leidet nicht mehr an einer „Entscheidungsverstopfung“ angesichts der

für ihn nicht mehr überschaubaren Modelle. Schauen wir uns diese Modelle einmal vereinfacht an.

■ SCHICHT EINS

a) Gesetzliche Rente

Sie ist Pflicht für Arbeitnehmer. Hier gibt es in der Regel nichts zu beraten

b) Rürup-Rente/Basisrente

Für Selbstständige: Für sie ist die Rürup-Rente derzeit in den allermeisten Fällen wirtschaftlicher Unfug, da die Beiträge aufgrund der „Günstigerprüfung“ steuerlich nicht absetzbar sind, die Auszahlungen aber voll versteuert werden müssen (eine ausführliche Betrachtung dieser Besonder-



Finanzdienstleister sollten nicht versuchen, den Kunden staatlich vermurkste Produkte zu verkaufen.

heit finden Sie unter <http://www.rueruprenten.de/vorsicht/vorsicht.html>). Lediglich bei bevorstehender Insolvenz oder anderen Pfändungsmaßnahmen kann sie noch zum Kapitalschutz dienen.

Für Arbeitnehmer: Hier kann die Rürup-Rente ohne Zusatzversicherungen rein von den Zahlen her in einer Reihe von Fällen tatsächlich lukrativer sein als eine „klassische“ Rentenversicherung (Online-Rechner mit Vergleich der Modelle „Rürup-Rente“, „Betriebliche Altersvorsorge“ und „Private Vorsorge“ auf der Seite <http://www.basisrenten.de/rechner/rechner.html>).

Allerdings sind die Einschränkungen und Reglementierungen wie die Verpflichtung zur Auszahlung nur als Rente, Verlust des Vermögens im Todesfall für Unverheiratete und Personen ohne kindergeldberechtigte Kinder, keine Verfügbarkeit und Verpfändbarkeit

extrem hoch. Wie die Praxis zeigt, werden diese Einschränkungen nach einer entsprechenden Aufklärung vom Kunden nur in relativ wenigen Fällen tatsächlich akzeptiert.

■ SCHICHT ZWEI

a) *Riester-Rente*: Auf den ersten Blick interessant, da es staatliche Zulagen gibt. Leider besteht hier noch immer ein erhebliches Missverständnis im Markt: Die Riester-Rente ist komplett nachgelagert besteuert. Konsequenterweise hätte man also die Beiträge vollständig steuerfrei gestalten und die Zulagen zusätzlich zahlen müssen. Das ist aber nicht der Fall. Den Steuervorteil gibt es nur in soweit, wie dieser die gezahlten Zulagen übersteigt. Das bedeutet: Die Zulagen kompensieren zunächst einmal nur die eigentlich notwendige Steuerfreiheit.

Somit sind hier zwei Personenkreise zu unterscheiden: Geringverdiener, die heute ohnehin nur in geringem Maße besteuert werden. Hier lohnt sich die Riester-Rente, wenn die Zulagen höher sind als der eigentlich notwendige Steuervorteil. Besonders lohnenswert wird es mit Kindergeld-Berechtigten, für die weitere Zulagen gezahlt werden.

Gutverdiener: Für sie lohnt sich die Riester-Rente gar nicht. Denn sie erhalten aus Zulagen plus Steuervorteil lediglich eine steuerfreie Beitragszahlung, müssen die Rente dann aber nachgelagert versteuern. Also im Grunde nichts anderes als die Rürup-Rente mit dem kleinen Vorteil, immerhin 30 Prozent der Summe auf einmal ausgezahlt bekommen zu können. Massiver Nachteil dagegen: Die Verpflichtung, einen bestimmten Prozentsatz vom Einkommen einzahlen zu müssen. Angesichts nicht vorhandener Vorteile (außer der Pfändungssicherheit) ein deutlich unattraktives Produkt.



b) Betriebliche Altersversorgung (bAV):

Viele Berater sehen in der betrieblichen Altersversorgung einen Hoffnungsträger, mit dem sich Großverträge akquirieren lassen. Schaut man sich dann aber die Wandlungsquoten an (also innerhalb von Rahmenvereinbarungen tatsächlich zustande gekommene Verträge der Mitarbeiter einer Firma), dann läuft hier enttäuschend wenig. Trotz aller Bemühungen zur Erhöhung der Durchdringung hapert es an der allgemeinen Akzeptanz.

Für den Berater enorm problematisch sind gerade in tarifvertraglich gebundenen Unternehmen die vorhandenen Vereinbarungen mit bestimmten Anbietern, was dazu führt, dass es für den Berater trotz umfangreicher Beratungsarbeit keine Provisionen gibt. Hoch qualifizierte Berater stehen hier vor dem Problem, dass von ihnen verlangt wird, kostenfrei zu arbeiten.

Und auch auf die Gefahr hin, abqualifiziert zu werden: Wo liegt ab dem Jahr 2009 denn überhaupt noch der Vorteil der bAV?



Nur die Modelle in Schicht drei sind nicht staatlich (über)reguliert.

Wenn nämlich die Sozialabgabenfreiheit entfällt (die Pauschalbesteuerung ist ja bereits Geschichte), dann haben wir hier ein ganz normales nachgelagert besteuertes Produkt, bei dem im Gegensatz zur vergleichbaren Rürup-Rente auch noch die Auszahlungen komplett sozialabgabenpflichtig geworden sind. Wer die Beiträge schon heute nicht aus Sonderzahlungen wie Weihnachtsgeld bestreitet, der hat den Nachteil der doppelten Sozialabgaben bereits jetzt.

Bleiben im Grunde als Vorteile gegenüber der Rürup-Rente dann nur die Möglichkeit, statt einer Rente auch eine einmalige Kapitalauszahlung wählen zu können und der erweiterte Hinterbliebenenbegriff. Somit muss man nahezu zwangsläufig zu folgendem Ergebnis kommen:

Gesetzlich Krankenversicherte: Für sie ist die bAV teilweise schon heute unattraktiv

und ab 2009 aufgrund der nicht mehr vorhandenen Sozialabgabensparnis praktisch nicht mehr interessant.

Privat Krankenversicherte: Für diese ist die bAV durchgängig attraktiver, auch nach 2009. Im Gegensatz zur Rürup-Rente kann hier die Auszahlung eines Einmalbetrags erfolgen. Insofern ist die bAV besser als die Rürup-Rente.

■ SCHICHT DREI. PRIVATE ALTERS- VORSORGE

Hier sind wir eigentlich weiterhin in der „alten Welt“ mit allen möglichen Varianten und allen Freiheiten für den Kunden – ob in der Auszahlung, in der Verfügbarkeit, in der Verpfändbarkeit, der Hinterbliebenenabsicherung etc. Nur diese Modelle sind nicht staatlich (über)reguliert. Bei der Anlage in Investmentfonds hat sich an der Steuerbegünstigung (keine Steuer auf Kursgewinne bei mehr als einem Jahr Haltedauer) nichts geändert. Nachteilig ist natürlich die Abschaffung der vollständigen Steuerfreiheit von Lebens- und Rentenversicherungen. Doch schauen wir uns auch diesen Bereich einmal genauer an.

Einmalauszahlung: Hier gilt bei Auszahlung ab Alter 60 Jahre und einer Mindestlaufzeit von 12 Jahren, dass nur die Hälfte der Erträge (Auszahlung abzgl. Einzahlung, und davon die Hälfte) versteuert werden müssen. Nach einer Untersuchung des map-report soll das lediglich einen Nachteil in Höhe von 0,6 bis 0,8 Prozent der jährlichen Rendite bedeuten. Und wer ausreichend Freibeträge hat, für den dürfte es noch weniger nachteilig sein. Eine Reihe von Versicherungsgesellschaften bietet hier bereits Modelle mit verschiedenen Teilauszahlungen im Alter an, so dass die Auszahlung auf mehrere Jahre aufgeteilt und dadurch die Steuerprogression deutlich verringert werden kann.

Auszahlung als Rente: Positiv ist hier die Senkung des steuerpflichtigen Ertragsanteils für „klassische“ Private Rentenversicherungen. Nehmen wir mal an, jemand

bezieht ab Alter 65 die Rente und hat einen Steuersatz im Alter von stolzen 33 Prozent. Der Ertragsanteil macht 18 Prozent der Rentenzahlung aus und ist mit 33 Prozent zu versteuern. Von jeder Rentenzahlung werden also lediglich sechs Prozent abgezogen; und bei niedrigeren Steuersätzen entsprechend noch weniger. Und sechs Prozent weniger Auszahlung? Nicht weiter schlimm, weil dieses Manko schon allein durch gute Beratung und die daraus resultierende Wahl eines besonders leistungsstarken Versicherers leicht ausgeglichen werden kann. Gute Beratung kann also de facto zur Steuerfreiheit führen.

Angesichts dieser Situation kann es für den Finanz- und Vorsorgeberater eigentlich nur ein Modell geben, das er seinen Kunden mit gutem Gewissen dauerhaft und haftungssicher empfehlen kann: Die dritte Schicht, die private Vorsorge in all ihren Varianten. Denn, in der Tat, hier spielt die Musik und nicht in den anderen Schichten, in denen Dr. Murks & Co. glaubte, mit dem staatlichen Arm so mächtig hinlangen zu müssen. Machen wir uns nichts vor: Wer kann heute angesichts der extrem komplexen und der mit jeder Menge Fußangeln versehenen anderen Schichten mit gutem Gewissen sagen, er hätte seinen Kunden wirklich genau richtig beraten?

Aha, mit entsprechender Software. Was aber, wenn sich die wirtschaftliche Situation des Kunden morgen ändert? Wenn er dann sein Geld in Modellen hat (bAV, Rürup), aus denen er es auch in einer Not-situation nicht herausbekommen kann? Hat man dann nicht vielleicht doch falsch beraten? Ergo: Mit vollem Haftungsausschluss ist eine Beratung heute im Grunde nur noch in Schicht drei möglich.

■ MAßNAHMENPLAN

Und genau daraus kann man nun auch einen Maßnahmenplan für den Berater entwickeln. Dieser sieht vor, mit dem Kunden zu allererst das passende Modell zu ermitteln. Das aber nicht – wie in vielen Fällen von den Anbietern gewünscht – in Form einer hochkomplexen Software mit Einzelberechnun-

gen, sondern zunächst einmal ganz allgemein über die grundsätzlichen Produktmerkmale nach dem Prinzip: „So, Herr Kunde, bevor wir uns nun konkrete Angebote anschauen, lassen Sie uns erst einmal überprüfen, welche Vorsorgeform überhaupt für Sie in Frage kommt. Schauen wir uns das mal an: Würden Sie ein Produkt akzeptieren, das folgendermaßen aufgebaut ist ...?“

Geht man die oben beschriebenen Punkte sachlich durch, dann wird zumindest in den meisten Fällen die dritte Schicht, also die private Vorsorge, dem Kunden am interessantesten erscheinen. Kann man dies auch noch zeitlich schnell und protokolliert bewerkstelligen, so ist der Aufwand für alle Beteiligten gering. Danach kann in Ruhe der Einstieg in ein sachorientiertes Beratungsgespräch zu Produkten der dritten Schicht erfolgen.

Dazu wurde ein entsprechender Leitfaden erstellt, der gleichzeitig auch als Protokoll dient. Er kann von allen PERFORMANCE-Lesern direkt und kostenfrei von unserer Homepage (<http://www.finanzsoft.de/>



Folglich kann mit gutem Gewissen und haftungssicher nur die dritte Schicht empfohlen werden.

schichtenprotokoll) abgerufen und benutzt werden. Wir haben dieses Protokoll übrigens auch in die von uns für Finanzdienstleister entwickelte Analysesoftware für den Privaten Finanzbedarf FINANZSOFT integriert.

Damit haben Sie als Berater endlich wieder den Kopf frei, um 15hre Kunden fachlich qualifiziert nach deren tatsächlichem Bedarf zu beraten. Und der Kunde ist nicht mehr erschlagen durch die schiere Vielfalt, sondern kann sich guten Gewissens für ein konkretes Produkt zur Schließung seiner Versorgungslücke im Alter entscheiden. Welches der unzähligen Produkte am Markt das dann sein wird? Hierzu individuell und kundenorientiert zu beraten, das ist und wird weiter die Aufgabe bleiben, für die wir als Berater bezahlt werden.

Thomas Adolph



ERMITTLUNG DES PASSENDEN MODELLS ZUR ALTERSVORSORGE

Teilnehmer am Gespräch: _____ Datum: _____

_____ Uhrzeit: _____

Bitte bestimmen Sie, wie Sie zu folgenden Aussagen stehen:

1. Die Verfügbarkeit meines Geldes ...

	ist unerheblich, es soll ausschließlich der Altersvorsorge dienen	wäre schön, ist aber nicht entscheidend	ist wichtig für Notfälle	ist entscheidend, es soll jederzeit in vollem Umfang zur Verfügung stehen
„Rürup-Rente“	x			
„Riester-Rente“	x	x	x	
Betriebl. AV	x			
Private Vors.	x	x	x	x

2. Die Auszahlung des Geldes als Einmalbeitrag ...

	ist unerheblich, ich will das Geld ohnehin sicher als lebenslange Rente	wäre schön, aber ein Teil- betrag reicht aus, der Rest soll als Rente gezahlt werden.	ist sehr wichtig (ich bin privat krankenversichert)	ist sehr wichtig (ich bin gesetzlich krankenversichert)
„Rürup-Rente“	x			
„Riester-Rente“	x	x		
Betriebl. AV	x	x	x	nur eingeschränkt
Private Vors.	x	x	x	x

3. Die Auszahlung des Geldes soll erfolgen ...

	frühestens ab Alter 60 Jahre	zu jedem beliebigen Zeitpunkt, auch schon vor Alter 60 Jahre
„Rürup-Rente“	x	
„Riester-Rente“	x	
Betriebl. AV	x	
Private Vors.	x	x

4. Der Hinterbliebenenschutz ...

	ist unerheblich, das Geld kann notfalls auch verloren sein	ist mir wichtig, denn ich bin verheiratet bzw. habe kindergeldberechtigte Kinder	ist mir wichtig, aber ich bin nicht verheiratet bzw. habe keine kindergeld- berechtigten Kinder
„Rürup-Rente“	x	x	gegen deutlichen Mehr- beitrag teilweise machbar
„Riester-Rente“	x	x	x
Betriebl. AV	x	x	auch nicht-ehelicher Lebenspartner ist möglich
Private Vors.	x	x	x

5. Der Schutz vor Hartz-IV bzw. einer Privatinsolvenz ...

	ist über die Freibeträge hinaus unerheblich, da ich dieses Risiko als gering einschätze	ist mir wichtig, aber ich möchte mich dadurch nicht völlig einschränken lassen	ist für mich entscheidend wichtig auch bei hohen Summen
„Rürup-Rente“	x	x	x
„Riester-Rente“	x	x	x
Betriebl. AV	x	x	Nur bis zum staatlich geförderten Beitrag
Private Vors.	x	Schutz bei Insolvenz durch Wahl einer schweizerischen oder liechtensteiner Versicherung	

6. Die mögliche Beleihbarkeit / Verpfändbarkeit des Vertrages ...

	ist für mich unerheblich	wäre wünschenswert, da man nie weiß, was sich in Zukunft entwickelt	ist für mich wichtig, da ich damit z.B. Sicherheiten für eine Immobilien-Finanzierung, Selbstständigkeit oder anderes habe
„Rürup-Rente“	x		
„Riester-Rente“	x		
Betriebl. AV	x		
Private Vors.	x	x	x

7. Ein Wegzug ins Ausland ...

	ist nicht angedacht	ist möglich, aber nicht vorgesehen	ist sehr wahrscheinlich oder sogar vorgesehen
„Rürup-Rente“	x	x	
„Riester-Rente“	x	Hier müssten alle Zulagen & Steuervorteile zurückgezahlt werden	x
Betriebl. AV	x	x	x
Private Vors.	x	x	x

8. Nutzbare Modelle:

	Arbeitnehmer (Angestellte & Arbeiter)	Beamte	Selbstständige
„Rürup-Rente“	x	x	x
„Riester-Rente“	x	x	
Betriebl. AV	x	Ausschlusskriterium!	Ausschlusskriterium!
Private Vors.	x	x	x

Das weitere Vorgehen:

Bitte markieren Sie die am genauesten zutreffende Antwort wie rechts gezeigt und übertragen Sie sie dann in die untenstehende Tabelle.

Dort sehen Sie dann, welche Modelle bei der jeweiligen Frage gemäß den Antworten genutzt werden können.

Das Modell mit den meisten Kreuzen ist die am besten passende Variante.

Kommen mehrere Modelle in Frage, so sollten sie entsprechend der Zahl ihrer Kreuze prozentual gewichtet und miteinander kombiniert werden.

Wichtig: Bei Frage Nr. 8 ist ein „-“ ein Ausschlusskriterium; dieses Modell kann dann auf keinen Fall genutzt werden.

Beispiel zur Beantwortung:

Frage 1 ... 8

	Antwort 1	Antwort 2	An
„Rürup-Rente“	x		
„Riester-Rente“		x	
Betriebl. AV		x	
Private Vors.	x	x	

Ergebnis:

	Modell 1: „Rürup-Rente“	Modell 2: „Riester-Rente“	Modell 3: Betriebl. AV	Modell 4: Private Vorsorge
1. Verfügbarkeit				
2. Auszahlung als Einmalbetrag				
3. Auszahlungsalter				
4. Hinterbliebenenschutz				
5. Hartz IV-/Insolvenzschutz				
6. Beleihbarkeit / Verpfändbarkeit				
7. Ausland				
8. Nutzbare Modelle				
Anzahl Kreuze:				
Daraus wurde als Gewichtung beschlossen:				

Unterschrift Kunde: _____ Unterschrift Berater: _____

ANHANG: VOR- UND NACHTEILE DER JEWELIGEN MODELLE:

Modell 1 – Rürup-Rente / Basis-Rente:

Vorteile

- Die Beiträge können von der Steuer abgesetzt werden
- Das Guthaben kann nicht gepfändet werden & ist HarzIV-sicher
- Die Auszahlungen sind frei von Sozialabgaben
- Keine Zustimmungspflicht des Arbeitgebers

Nachteile

- Auszahlung ausschließlich als lebenslange Rente
- Auszahlung frühestens ab Alter 60 Jahre
- Volle Besteuerung der Auszahlung analog der gesetzlichen Rentenversicherung
- Keine Beleihbarkeit (z.B. bei finanziellen Engpässen)
- Keine Verpfändbarkeit (z.B. bei Finanzierungen)
- Keine Kapitalisierung (d.h. keinerlei Auszahlung in einer Einmalleistung)
- Leistung im Todesfall nur sehr eingeschränkt: Eine Hinterbliebenenrente kann nur und ausschließlich für Ehepartner und eingetragene Lebenspartner sowie kindergeldberechtigte Kinder eingeschlossen werden. Der dafür notwendige Mehrbeitrag darf maximal 49,9% des Gesamtbeitrags betragen. In allen anderen Fällen ist das komplette Guthaben verloren und fällt an das Versichertenkollektiv.

Modell 2 – Riester-Rente (die Änderungen gegenüber Modell 1 sind unterstrichen):

Vorteile

- Es gibt eine staatliche Zulage
- Die Beiträge können unter bestimmten Voraussetzungen von der Steuer abgesetzt werden
- Das Guthaben kann nicht gepfändet werden und ist HarzIV-sicher
- Die Auszahlungen sind frei von Sozialabgaben
- Keine Einschränkung in der Hinterbliebenenversorgung
- Keine Zustimmungspflicht des Arbeitgebers

Nachteile

- Auszahlung nur zu 30% als Einmalzahlung, der Rest ausschließlich als lebenslange Rente Auszahlung frühestens ab Alter 60 Jahre
- Volle Besteuerung der Auszahlung analog der gesetzlichen Rentenversicherung
- Keine Beleihbarkeit (z.B. bei finanziellen Engpässen)
- Keine Verpfändbarkeit (z.B. bei Finanzierungen)
- Kapitalisierung nur im Notfall unter Rückerstattung aller erhaltenen staatlichen Vorteile möglich
- Bei Wegzug ins Ausland wird die Rückerstattung aller erhaltenen staatlichen Vorteile gefordert

Modell 3 – Betriebliche Altersvorsorge (Änderungen gegenüber Modell 1 sind unterstrichen):

Vorteile

- Die Beiträge können von der Steuer abgesetzt werden
- Die Beiträge bis einschl. zum Jahr 2008 sind sozialabgabenfrei, wenn sie aus Sonderzahlungen wie Urlaubs- oder Weihnachtsgeld aufgebracht werden
- Das Guthaben kann nicht gepfändet werden & ist HarzIV-sicher
- Auszahlung als Einmalkapital ist i.d.R. möglich

Nachteile

- Volle Besteuerung der Auszahlung analog der gesetzlichen Rentenversicherung
- Auszahlung frühestens ab Alter 60 Jahre
- Volle Sozialabgabenpflicht der Auszahlung (dies entfällt bei privat Krankenversicherten!)
- Der Arbeitgeber muß zustimmen und kann eigene Anlagemodelle verlangen
- Keine Beleihbarkeit (z.B. bei finanziellen Engpässen)
- Keine Verpfändbarkeit (z.B. bei Finanzierungen)
- Leistung im Todesfall nur eingeschränkt: Eine Auszahlung des Guthabens kann nur an „engere Familienangehörige“ erfolgen. Das sind Ehegatte, Lebenspartner und eingetragene Lebenspartner sowie eigene Kinder.

Modell 4 - Private Vorsorge (die Änderungen gegenüber Modell 1 sind unterstrichen):

Vorteile

- Bei Versicherungen ist eine Einmalzahlung ab Alter 60 Jahre stark steuerbegünstigt (nur der Gewinn, also Auszahlung abzgl. Einzahlungen, ist nur zur Hälfte steuerpflichtig)
- Bei Versicherungen ist eine Auszahlung als Rente noch stärker steuerbegünstigt – so müssen z.B. bei Rentenbeginn mit Alter 65 Jahre nur 18% der Rente mit dem persönlichen Steuersatz versteuert werden
- Bei Anlageprodukten sind Kursgewinne bei einer Haltedauer von mindestens einem Jahr nach aktuellem Steuerrecht komplett steuerfrei; Zinsen sind voll steuerpflichtig (sofern die Freibeträge ausgeschöpft sind)
- Die Auszahlung kann zu einem beliebigen Zeitpunkt in Anspruch genommen werden
- Die Auszahlungen sind frei von Sozialabgaben
- Beleihbarkeit (z.B. bei finanziellen Engpässen)
- Verpfändbarkeit (z.B. bei Finanzierungen)
- Keine Einschränkung in der Hinterbliebenenversorgung
- Keine Zustimmungspflicht des Arbeitgebers

Nachteile

- Die Beiträge können nicht von der Steuer abgesetzt werden
- Das Guthaben kann gepfändet und auf HartzIV angerechnet werden (nach Überschreitung gewisser Freibeträge)

AUS DER PRAXIS

Schichtarbeit mit System

Thomas Adolph über die von ihm entwickelte Beratungsmethode und die Ergebnisse.

Seit vielen Jahren als Finanzberater tätig, stand ich Anfang 2005 vor der Frage, welche Modelle der Altersvorsorge ich meinen Kunden empfehlen soll. Im Februar schien dann langsam etwas Licht ins Dunkel zu kommen:

– Für Selbstständige die Rürup-Rente wegen es Insolvenzschutzes; bei Ledigen eben mit dem ergänzenden Hinterbliebenenschutz zur Sicherung des Geldes.

– Für Arbeitnehmer die private Vorsorge in der dritten Schicht, nachdem bAV genutzt wird.

Alles eigentlich doch ganz einfach. Dachte ich. Doch dann stieß ich tiefer rein in die Materie, und ans Tageslicht kam die „Günstigerprüfung“. Diese Günstigerprüfung führt ja dazu, dass die Beiträge zur Rürup-Rente für die allermeisten Selbstständigen nicht absetzbar sind, was erschreckenderweise selbst jetzt noch nicht jedem bekannt ist. Damit reichte es. Jetzt wurde ein entsprechendes Computerprogramm geschrieben. Das Ergebnis zeigte die volle Komplexität des Themas:

– Die Rürup-Rente rechnet sich für Selbstständige fast nie.

– Die Rürup-Rente ist für Arbeitnehmer von den Zahlen her meist sogar besser als die private Vorsorge nach der dritten Schicht.

– Die Zusatztarife zur Rürup-Rente für einen vollständig variablen Hinterbliebenenschutz zerstören den Vorteil jedoch praktisch vollständig.

– Die bAV rechnet sich fast nur für privat Krankenversicherte.

So, und was sollte ich jetzt empfehlen? Es wurde klar, dass man nicht ausschließlich nach Zahlen beraten darf. Nur weil bei einem Modell mehr herauskommt, ist es noch lange nicht das passende. Das bedeutet, dass im Vorfeld unbedingt geklärt werden muss, welche grundsätzlichen Punkte der Kunde bereit ist zu akzeptieren.

UMSÄTZE

Glücklicherweise lässt sich das Ganze mit etwa acht Fragen gut zusammenfassen. Acht einfache Fragen, nach denen klar ist, was der Kunde wirklich möchte und wo er seine Schwerpunkte setzt. Das muss nicht schwarz-weiß sein, in vielen Fällen ist sicherlich eine Kombination von mehreren Produktlinien sinnvoll. Hier kommt es dann aber auf die Gewichtung an.

Nachdem mir das klar war, begann ich mit der Umsetzung eines einfachen Fragebogens, der auch gleich als Protokoll dient. Die ersten Versuche damit waren faszinierend: Die Kunden gingen mit Feuereifer an die Beantwortung der Fragen. Die Ergebnisse waren sehr aussagekräftig. Nun war es kein Problem mehr, das richtige Modell zu finden. Dies dauert etwa zehn Minuten, die es wert sind.

Danach hat der Kunde das gute Gefühl, dass es genau um seine Wünsche geht. Umso offener ist er nun für Produktvorschläge und Angebote. Die Umsätze stiegen seit Umsetzung dieses Konzeptes merklich an. Sicherlich auch durch meine gestiegene Sicherheit im Umgang mit dem AEG (Alterseinkünftegesetz). Das ist für mich keine Blackbox mehr, sondern eine Riesenchance. Denn so kann ich mich als qualifizierter Berater deutlich herausheben und dem Kunden leichter denn je meine Kompetenz beweisen!

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.



Thomas Adolph