

Meine Vorgehensweise zur Ruhestandsplanung

Ich habe mich auf ein Ziel fokussiert und das ist: „**Verantwortungsvoll für die finanzielle Unabhängigkeit meiner Klienten im Alter zu sorgen.**“

Dabei stehen drei Aspekte im Vordergrund.

1. Im Mittelpunkt meiner 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. Als seriöser Ruhestandsplaner erstelle ich einen umfassenden Lebensfinanzplan und eine persönliche Ruhestandsbilanz auf Honorarbasis.
3. Auch wenn Sie meinen sollten, 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 zusätzlich, private Altersvorsorge (z.B. Riester- und Rürup-Förderung) unterstützen dabei sinnvoll diese Ziele. Daher kann der Bürger nun noch handeln und hat die Wahl.

Das Beratungskonzept



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 und ausgewertet worden (Zeitbedarf 4 – 15 Stunden).

Der 3. Schritt ist die ausführliche Besprechung des persönlichen Lebensfinanzplanes

Der Gesetzgeber verlangt von mir als seriösen Berater, dass ich meine Klienten anlagegerecht und anlegergerecht informiere und aufkläre. Darauf sollten Sie im eigenen Interesse besonders achten.

Was bedeutet dies nun genau?

Anlagegerechte Aufklärung bedeutet:

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

Ein Beispiel:

- Eine Kapitalanlage verspricht beispielsweise 12 % Renditeerwartung, könnte jedoch auch unter ungünstigen Umständen 100 % 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 ehrliche Aufklärung erhalten, um sich damit vor falschen Entscheidungen zu schützen.

Bei meiner Beratung gilt für mich der Grundsatz:

„Ich schütze meine Klienten vor falschen Anlageentscheidungen und lasse es mir auch notfalls schriftlich geben, dass ich vor dieser Anlageform abgeraten habe.“

Anlegergerechte Beratung bedeutet:

Meinen Klienten soll durch die Beratung bewusst 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.

Die Risiko-Chancenklasse der Geldanlage

Der 4. Schritt ist die Ermittlung der individuell notwendigen Rendite

Gemeinsam mit Ihnen wird ermittelt, welche „**individuell notwendigen Rendite**“ sie nach Abzug aller Kosten, Steuern und Inflation erzielen müssen, um ihre finanzielle Unabhängigkeit bis ins hohe Alter zu erhalten.

Was ist damit gemeint?

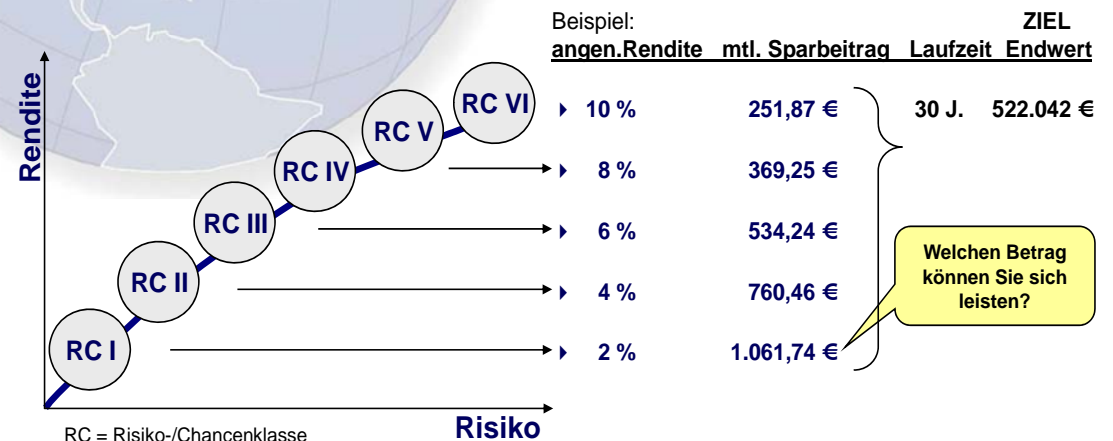
- Ihre individuell notwendige Rendite bei Einmalanlagen und Sparplänen.
- Ihre individuell notwendige Ansparhöhe für Ihre Sparpläne.
- Ihre individuell notwendige Anlagedauer, also die Zeit die Sie brauchen zur ausreichenden Vermögensbildung.
- Ihre individuell notwendige Rente, also die Entnahmehöhe nach Inflation.
- Ihre individuell notwendige Entnahmephase – die kalkulierte Entnahmedauer.
- Ihr individuell notwendigen Risiken, die Sie eingehen müssen, um die Chance auf die erforderliche Rendite zu nutzen.

„Was ist zu tun?“

Mit welchen Anlageformen können Sie Ihre Ziele und Wünsche erreichen?

Anlage- und Anlegergerechte Beratung: Sie müssen aufgeklärt werden, bis Sie in der Lage sind, abzuschätzen, **welche Anlageformen** in Ihrer **Lebenssituation richtig** sind, damit Sie zu Ihrem **Ziel** kommen können.

► Welche Anlageklassen sind aufgrund Ihrer persönlichen Sicherheits- und Renditegesichtspunkten die richtigen?



Der 5. Schritt ist die Ermittlung der persönlichen Anlagelösung

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

Aktuelle Hinweise:

- ✓ **Seit dem 01. Januar 2009 gilt eine Abgeltungsteuer von 25% auf alle Kapitalerträge. Als umsichtiger seriöser Berater berücksichtige ich diese Erlösschmälerung durch die Besteuerung und suche nach geeigneten Verringerungsmöglichkeiten, z.B. durch:**
 - **Investition des Einmalkapitals in einen Dachfonds, in eine geeignete Fondspolice mit der gewünschten Aufteilung, oder in einen Vermögenssparplan (nicht geförderter Riester – Sparplan)**
 - **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 viel von Dachfondsstrategien die Rede ist, 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 sie in Rente gehen, 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 Anlagesystem, das ganz stabil die individuell notwendige Rendite ermöglichen kann.
- ✓ Es kann für höhere notwendige Renditen keine Garantien geben. Es geht darum, mit welchen Anlageformen eine (wenigstens die) Chance besteht, im Alter ausreichend versorgt zu sein.

Diversifikation – Grundlage der modernen Portfoliotheorie

„Ein gutes Portfolio ist mehr als eine lange Liste von Wertpapieren. Es ist eine ausbalancierte Einheit, die dem Investor gleichermaßen Chance und Absicherung unter einer Vielzahl von möglichen Entwicklungen bietet. Der Anleger sollte daher auf ein integriertes Portfolio hinarbeiten, das seinen individuellen Erfordernissen Rechnung trägt.“



HARRY M. MARKOWITZ - Portfolio Selection 1959

Harry M. Markowitz wurde 1990 für seine „Portfolio Theorie“ mit dem **Nobelpreis für Wirtschaftswissenschaften** ausgezeichnet. In seinen Arbeiten beweist er, dass durch **optimale Streuung** (Diversifikation), und unterschiedliche Gewichtung der Anlageklassen, (Asset Allokation) innerhalb eines Portfolios, entweder eine wesentlich **höhere Rendite** oder ein wesentlich **vermindertes Anlagerisiko** erreicht werden 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 herkömmlich üblichen Versicherungsprodukten, wie Hausrat-, Haftpflichtversicherung, muss herausgearbeitet werden, gegen welche **existenziell bedrohlichen Risiken** sie sich versichern wollen oder müssen, um das Erreichen ihrer finanziellen Ziele nicht zu gefährden.

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

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? (siehe Thema BU-Absicherung!)

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