

Der Weg zur finanziellen Freiheit im Alter



Ruhestandsplanung für den verantwortungsbewussten Anleger

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	3
„Die Renten sind sicher ...“, frei nach Norbert Blüm	4
Was wird dann mit uns, den heute geburtenstarken Jahrgängen ...	5
Das können Sie als künftige Rentner erwarten!	6
Werden Sie sofort aktiv, denn niemand anderes wird es für Sie tun	7
Die immense Verantwortung der Berater	8 - 9
Die Schritte der Ruhestandsplanung	10 - 11
Die Risiko-Chancenklasse der Geldanlage	12 - 13
Zahlen, Zahlen, Zahlen, oh Gott	14 - 17
Aufklärung über existenzielle Risiken	18
Nach der erfolgten Beratung	19
Die Auftragsphase	19
Was muss der Berater Ihnen liefern?	20
Protokoll und Bestätigung über die Beratung. Ein Beispiel	21
Wann werden Sie welche Anlageformen selten erfahren	22
Die moderne Portfoliotheorie nach Harry Markowitz	23
Rebalancing, die zwingend notwendige Strategie	24 - 25
Es gibt Geldwerte, sowie „frisch bleibende“ und „verderbliche“ Sachwerte!	26
Investieren Sie in „Frische Sachwerte“!	27
Zum Schluss noch einige Tipps	28

Allgemeine Hinweise: Diese Broschüre ist kein Emissions- oder Werbeprospekt für bestimmte Produkte. Sie dient ausschließlich dazu, Sie in die Lage zu versetzen, eine erfolgreiche Ruhestandsplanung zu entwickeln, die Ihrer individuellen Situation am besten entspricht. Sie erhalten dazu ausführliche Informationen und Konzepte. Die Daten und Fakten (Stand: 30. April 2009) wurden sorgfältig recherchiert. Steuerliche Vorschriften, Konditionen und Marktentwicklungen ändern sich jedoch kontinuierlich, so dass Sie diese punktuell überprüfen und aktualisieren sollten, zumal Wertentwicklungen in der Vergangenheit keine Garantie sind für zukünftige Entwicklungen. Verbindliche Produktaussagen entnehmen Sie daher bitte ausschließlich den offiziellen Emissionsprospekten der jeweiligen Produktgesellschaften. Die Informationen in dieser Broschüre ersetzen keine Steuerberatung. Um zu ermitteln, ob und welche Kapitalanlage für Sie sinnvoll ist, sollten Sie in jedem Fall einen qualifizierten Experten zu Rate ziehen. Die Haftung für die Richtigkeit des Inhalts der vorliegenden Broschüre wird ausdrücklich ausgeschlossen.

Was wird dann mit uns, den heute geburtenstarken Jahrgängen?

Was wird aus den heutigen, bisher selbst braven Beitragszahlern? Rechnen Sie doch selbst und zwar am besten mit dem Schlimmsten!

Wir werden ja, bis auf wenige Ausnahmen, im Ruhestand nicht irgendwie zu Hause bewegungslos im Thermoschlafsack herumsitzen wollen, um bei „Gute Zeiten - Schlechte Zeiten“ Kalorien zu vermeiden.

Wir werden ganz erheblich viel Geld benötigen, zum Leben und für die Freuden am Leben. Jeder, dann noch übrig gebliebene Beitragszahler, wird zu diesem Zeitpunkt also vereinbarungsgemäß seinen eigenen persönlichen Rentner versorgen dürfen. Er bezahlt mit seinem Beitrag seine eigene Rente, dessen Kranken- und Pflegeversicherungskosten und die Verwaltung der gesamten

Und glauben Sie, wir können von jedem künftigen Beitragszahler erwarten, dass er mit allen Fingern und ohne zu murren seine eigene Lebensrente, die eigene Familienrente, 40, 50 Jahre hinten anstellt, nur um in der letzten Zeit die kranke Oma oder den armen Opas zu versorgen, die das Pech haben, im Alter nicht gesund zu sein, immer älter zu werden und früher selbst braver Beiträge in ein solches System entrichtet haben, das nicht angespart, sondern für damalige Rentner gebraucht wurden.

Die künftigen kranken, geknechteten Beitragszahler werden diese Form von Generationenvertrag schlichtweg als dauerhafte, schauderhafte Ungerechtigkeit empfinden. Genau dieses reelle Szenario ist der Grund, warum Sie diese Broschüre in den Händen halten. Denn wir alle werden für uns selbst schlichtweg eigenverantwortlich ein Vermögen aufbauen müssen. Oder aber, viele von uns leben mit der planbaren Aussicht auf bittere Armut als Rentner.

Wir brauchen Geld im Alter, wir wollen genießen und niemandem auf der Tasche liegen!

Wir werden aktiv sein im Alter und gesund. Also müssen wir Sport treiben, in den Urlaub fahren, ab und zu mal auswärts gehen, häufig ins Restaurant, wir wollen nicht in Fetzen rumlaufen, sondern ständig angezogen. Wenn uns mal das „Zittern“ plagt, wollen wir von den besten Ärzten auch die entsprechenden Behandlungen bekommen, um so schnellstmöglich wieder gesund zu werden, oder unseren Gesundheitszustand, wenn es so gut es geht, erhalten. Gesund, fit, unabhängig, reich und glücklich bis ins hohe Alter. Jawohl, das sind unsere Ziele. Aber, wer finanziert das?

Es kann niemanden wirklich beruhigen, dass statistisch einige von uns, wegen vorzeitigen Ablebens, dieses Problem meistern können. Jeder von uns strebt danach, eine derart gestaltete Lösung möglichst lange hinauszuzögern. Was also, um Gottes Willen, können wir tun?



Die immense Verantwortung der Berater

In der Ruhestandsplanung geht es letztendlich um folgende Bereiche: Um den Vermögensaufbau, um die Vermögenssicherung und um die Absicherung der existenziellen Risiken. Und diese Bereiche haben es in sich! Denn das Ziel ist die finanzielle Freiheit der Klienten im Alter.

Soviel zur Theorie. Ein derartiges Ziel kann eben nicht durch ein 20-Minuten-Verkaufsgespräch mit sofortigem Abschluss eines Finanzproduktes erreicht werden. Dies allerdings ist oft der Fall, wenn wir auf so manchen, durch Erfolgs- und Umsatzdruck geplagten Berater, nein „Verkaufsagenten“, eines Geldinstitutes treffen, der uns mit „gewinnendem Lächeln“ am Schalter, das momentan angesagte „Sonderangebot der Woche“, zwecks Abschluss unter die Nase hält. Wir unterschreiben mit der Unterschrift dabei für unsere finanzielle Zukunft bewirken.

Ein professioneller Berater hat die Verantwortung, Ihren Bedarf zu ermitteln, Sie ausführlich aufzuklären und entsprechend Ihrer Lebenssituation und Ihren Zielen entsprechende kompetenten Rat zu erteilen. Und derartige „Schläge“ werden dann schmerzhaft, wenn Sie erkennen wollen, dass Ihr bisheriges Vermögen keinesfalls unweigerlich in die Altersarmut münden würde, falls Sie nichts ändern.

Es sind Ihre Lebenssituation und die persönlichen Wünsche anzusprechen. Es müssen Fragen zur grundsätzlichen Situation und zur existenziellen Risikoabsicherung geklärt werden. Zur Planung der finanziellen Zukunft müssen das langfristige Finanzmanagement und die finanzielle Unabhängigkeit des Klienten im Rentenalter im Mittelpunkt aller Planungen stehen. Dazu erstellen professionelle Berater zunächst eine ausführliche Ruhestandsbilanz.

Natürlich müssen Sie sämtliche Beratungsvorgänge ausführlich dokumentiert bekommen, es sei denn, Sie verzichten darauf. Und, ganz klar, Sie sollten vorher über die Kosten der Beratung aufgeklärt werden.

Wir wissen, mit Erreichen des 67. Lebensjahres werden wir mit der staatlichen Rente und unserem bis dahin aufgebauten Vermögen entweder gut leben können oder aber auskommen müssen. Sie werden eines Tages erleben, ob Ihre Anlageentscheidungen richtig waren oder falsch. Kompetente, verantwortungsbewusste Berater sind deshalb folgend, fast täglicher Aufgabe, Klienten vor falschen Entscheidungen zu bewahren, als einfach nur Produkte anzubieten.

Achtung! Über 90 % der Angebote von Banken und Versicherungen basieren auf der Berechnung mit Erreichen des 67. Lebensalters. Da geht die interessante Phase jedoch erst los. Sie müssen wissen, ob Ihr Kapital für Ihre Lebenserwartung ausreicht. Dies ist in aller Regel aus gutem Grunde nicht behandelt. Denn dann käme in den meisten Fällen zutage, dass Ihr Geld nicht reichen wird.

Bestehen Sie darauf, dass Sie die Entwicklung Ihrer tatsächlichen sowie der notwendigen Rente aufgezeigt bekommen. Lassen Sie sich errechnen, wie lange Ihr Vermögen reichen wird, wenn Sie daraus monatlich eine Zusatzrente entnehmen. Unter Einbeziehung der derzeitigen Langfristinflation von etwa 3 % und unter Berücksichtigung einer Lebenserwartung bis mindestens zum 95. Lebensjahr. Denn das angenehme Risiko besteht leider, dass der Eine oder Andere von uns nicht nur die statistischen 85 Lebensjahre erreicht.

Sie werden sprichwörtlich Augen machen!

Mit dieser Broschüre wollen wir sicherstellen, dass Sie sich vor jeglicher Anlageentscheidung absolut im Klaren sind, über die notwendige Kompetenz und Arbeitsweise Ihrer Berater.

Sie gibt keine Empfehlung zu Kapitalanlagen, sondern sie zeigt den Weg auf, den Sie beschreiten müssen, um Ihre Lösungen zu finden.

Die Schritte der Ruhestandsplanung

Kennenlernen und Präsentation der Arbeitsweise

Ein qualifizierter Berater interessiert sich zunächst einmal für Ihre persönliche Situation, Ihre Wünsche, Ziele, Sorgen, Nöte. Er braucht von Ihnen Informationen über Ihren bisherigen Vermögensstand, Ihr Einkommen sowie über Ihre bisher bestehenden Finanz- und Versicherungsprodukte. Wie sollte er ansonsten ein Konzept für Ihren Ruhestand erstellen? Auch muss er Ihnen gegenüber gesetzliche Informationspflichten erfüllen, über seine Arbeitsweise und den Nachweis der Zulassung als Berater.

Dazu ist natürlich ein erhebliches Vertrauen notwendig, was Sie durch Ihre besten Referenzen zeigen. Verlassen Sie sich auf Ihre Intuition. Wenn die persönliche Chemie nicht stimmt, sollten Sie sich lieber für einen anderen Berater entscheiden.

Beschluss und Bestandsaufnahme

Um Ihnen eine sogenannte Ruhestandsbilanz erstellen zu können und um Ihnen Rat erteilen zu können, muss Ihr Berater erst einmal sämtliche, unter obigem Punkt aufgeführte Informationen sammeln und die Daten aufnehmen. Dann erst ist er in der Lage, ein Konzept zu erstellen. Dafür wird er in der Regel ein, oftmals nicht gerade geringes Honorar verlangen, denn echte Kompetenz ist teuer. Die Höhe des Honorars richtet sich üblicherweise nach Art und Umfang der Arbeit.

Der nächste Schritt wird sein, dass Sie jemanden nach erfolgter Beratung beauftragen, die beschlossenen Lösungen in die Wege zu leiten und Sie langfristig zu betreuen. Für diese Arbeit erhält der dann gewählte gute Berater durch die Vermittlung von Finanzprodukten, einmalige und jährliche Provisionen aus den Finanzprodukten, die er Ihnen offen legt. Dafür können Sie mit Fug und Recht eine laufende Betreuung erwarten.

Es gibt im täglichen Leben, was nichts kostet, ist nichts wert. Echte Expertise bringt jedoch auch immense Vorteile.

Beratung, Hochrechnung und Berechnung der individuell notwendigen Rendite

Nach ausführlicher Berechnung erstellt Ihnen Ihr Ruhestandsplaner eine Ruhestandsbilanz. Ein Konzept, mit dem Sie Ihre Situation verstehen und verändern können. Er sollte Sie ausführlich und in Ruhe dazu beraten, alle „Für“ und „Wider“ beleuchten.

Eine Beratung sollte nicht bedeuten, dass wir von einem scheinbaren Experten, mittels Fremdwörtern und bunten Prospekten, begeistert dazu getrieben werden, die Ausrichtung unserer Finanzen zu verändern, ohne wirklich verstehen zu können, was denn mit unserem Geld eigentlich passiert. Eine qualifizierte Beratung ist mehr. Sie bedeutet anlage- und anlegergerechte Aufklärung.

Was muss Ihr Berater Ihnen liefern? Wie ermittelt er Ihre Lösungen und wie protokolliert er seine Beratung?

Zunächst einmal muss Ihnen jeder Berater grundsätzlich gesetzlich geregelte Informationen liefern hinsichtlich seines Berufsstandes, Beteiligung an Unternehmen, usw. Er muss Ihnen erklären, warum er gerade diese vorgeschlagenen Produkte auswählt und empfiehlt.

Geldanlagen

Genauso wenig wie ein Autohändler alle Ausstattungsmerkmale aller Automarken kennen könnte, wäre es Illusion zu erwarten, dass ein Ruhestandsplaner alle Finanzprodukte auswendig kennt oder dass er überhaupt eine Chance hätte, alles zu erfahren. Dazu sollte Ihr Berater jeweils spezialisierte, externe Experten kennen, die ihn mit Informationen beliefern. Es gibt auch Bereiche wie Einzelaktien, zu denen Ihr Berater im freien Finanzdienstleistungsmarkt gesetzlich verpflichtet ist, nicht beraten zu dürfen.

Es gibt beispielsweise über 7.000 Investmentfonds in Deutschland. Um eine Strategie zu erarbeiten, um diese Angebote alle zu analysieren und zu bewerten, sind Fachleute/Analysten erforderlich, die spezialisiert sind, laufend diese Fonds überprüfen und die Manager hinsichtlich deren Strategien darüber zu erwarten, ob künftigen Ergebnisse laufend positivlich zu bewegen. Dazu hat der Berater selbst in der Regel weder die Zeit noch die Mittel.

Einige in Computern, um Programm zu bemühen, um herauszufinden, welches Fonds, welches Produkt in der Vergangenheit das Beste war, bringt nichts. Denn Sie wissen deshalb noch lange nicht, was in Zukunft am besten laufen wird.

Stellen Sie sich vor, Sie fahren mit 200 auf der Autobahn, vor sich einen 50 x 80 cm großen Rückspiegel und Sie schauen nicht nach vorne, sondern ausschließlich in den Spiegel, um zu erfahren, an welchem Hindernis Sie gerade heil vorbei gekommen sind. „Management by Rückspiegel“ funktioniert weder im Auto noch in der Ruhestandsplanung. Es interessiert nicht immer nur, was gestern am besten war. Es geht ausschließlich darum, herauszufinden mit welcher Strategie Sie es schaffen können, im Alter ausreichend Geld zu haben!

Um eine Anlagestrategie zu erstellen und diese vor allem laufend zu überprüfen, ist mehr erforderlich als ein paar nur Vermögenswerte zu analysieren. Fragen Sie Ihre Berater, die von ihm vorgeschlagene Produkte ausgewählt und überwacht werden. Macht er das alles selbst, ist es in der Regel kein wirklich professioneller Vorgang. Ist der Berater der Angestellte einer Bank oder Sparkasse, dann lassen Sie damit rechnen, dass immer noch behauptet wird, Sie zu motivieren, dass Sie eigene Produkte oder deren aktuelle „Sonderangebote“ zu kaufen.

Jeder wirklich gute Berater muss sich zwangsläufig auf bestimmte Bereiche spezialisieren und beschränken. Zum Beispiel auf die Beratung und die Betreuung seiner Klienten. Niemand kann alles können, deswegen gibt es eben Experten und Kapazitäten, die Ihre Berater für Fachaufgaben heranziehen müssen.

Was ist mit der existenziellen Absicherung?

Auch hier ist das Universum an Produkten riesig. Wenn Ihr Berater Ihnen nun beispielsweise bestimmte Versicherungen vorschlägt, sollte er Ihnen schriftlich ausführliche Informationen über die Gesellschaftsqualität, Produktqualität und Servicequalität liefern, damit Sie wissen, warum er gerade dieses und nicht ein anderes Produkt ausgewählt hat.

Er muss Ihnen darüber hinaus Rat erteilen und diesen Rat auch begründen. Und zwar schriftlich.

Und insgesamt? Grundsätzlich geht es darum, dass Sie selbst es verstehen und akzeptieren, den vorgeschlagenen Weg einzuschlagen, mit allen damit verbundenen Chancen, aber auch mit den damit verbundenen Risiken.

Rebalancing, die zwingend notwendige Strategie für die Ruhestandsplanung

Welche Renditen wären erzielt worden, wenn wir die letzten 30 Jahre wie vorher beschrieben, beispielsweise zur Hälfte in Aktien und festverzinslichen Anlagen investiert gewesen wären. Wir haben doch heute Finanzkrise, wäre das im Ergebnis nicht fürchterlich gewesen?

Wer kann das am besten?

Am liebsten hätten wir dies natürlich durch einen Manager erledigen lassen, einen Manager, der immer rechtzeitig in einen Markt einsteigt oder aussteigt. Dies bedeutet allerdings, dass er verkauft, wenn die Kurse oben sind und alle Welt dagegen protestieren würde, „weil es ja gerade so gut läuft“. Dieser Vermögensverwalter müsste andere immer dann „einsteigen“, wenn die Kurse am niedrigsten, also massiv gefallen sind. Dies würde bei uns natürlich gewaltig „Bauchweh erzeugen“, denn gerade heute, während der Finanzkrise, hat jeder Angst zu investieren, denn die Kurse können ja noch weiter fallen. Wir brauchen also jemanden, mit dem wir diskutieren, es gibt keinen Manager, der das könnte. Egal wer das macht, Hellseher sind in diesem Bereich leider sehr selten zu finden.

Das Ganze ist in der Tat einfacher zu erreichen, durch die automatisierte Rebalancing-Strategie.

Die Idee ist nun fest, wie Ihre Anlage aufgeteilt werden soll, und langfristig Ihre individuell notwendige Entnahmerate zu erreichen. Beispielsweise 50:50 in Aktien und Rentenpapieren. Nun wird automatisch zu regelmäßigen Terminen das ursprünglich gewählte Verhältnis wieder hergestellt.

Sind die Aktien beispielsweise gestiegen, wird der Gewinn realisiert und damit gesichert, sind die Werte gefallen, wird aus dem fest verzinsten (Rentenfonds) Teil des Portfolios nachinvestiert, also billiger wieder eingekauft. Für Fachleute unter Ihnen: Dies ist quasi ein automatisierter „Cost Average Effekt“, nicht nur in Sparplänen, sondern sogar für Einmalanlagen (Schauen Sie sich mal bei www.wikipedia.de nach, was das bedeutet.) Diese Strategie mindert erheblich die Verlustrisiken. Bei starken, langfristigen Kursanstiegen wäre es zwar attraktiver in den ansteigenden Werten zu bleiben, ein solches Ergebnis wird jedoch oftmals zunächst gemindert durch nachfolgende Zeiten der Kursverluste. Die emotionalen Reaktionen, vor allem die emotionalen, bei starken Kursverlusten, können langfristig durch ein diszipliniertes Rebalancing reduziert werden.

Was hätte sich, gerade aktuell zu Zeiten der Finanzkrise, ein Rebalancing ausgewirkt?

Die Ergebnisse eines mit Rebalancing-System aufgeteilten Depots von 50:50 in Aktien und Rentenpapieren zeigen: Dieses Verhältnis wäre im Laufe der Jahre durch sogenanntes „Rebalancing“ immer gleich gehalten worden. (Gewinne wären mitgenommen worden, in Zeiten fallender Kurse wäre optimal nachinvestiert und Risiken minimiert worden). Wir hätten, ohne näher auf irgendwelche Produkte einzugehen, heute in einer Anlage in den Weltaktienindex MSCI und den Rentenindex REX, beispielsweise folgende Ergebnisse:

Entnahmeplan in der Rentenzeit:

Angenommen, ein Rentner hätte vor 30 Jahren seinen Rentenentnahmeplan begonnen. Anlagesumme € 100.000, Entnahmeplan mit 3 % Ratendynamik, zu Beginn € 6.000 pro Jahr: Rendite 9,73 % trotz Krise.

Anlage		Depot: NICHT rebalanced		Depot: REBALANCED	
Anzahl Gewinnjahre:	22	Anzahl Gewinnjahre:	22	Anzahl Gewinnjahre:	25
Anzahl Verlustjahre:	8	Anzahl Verlustjahre:	8	Anzahl Verlustjahre:	5
Größter Gewinn:	46,36 %	Größter Gewinn:	42,10 %	Größter Gewinn:	24,57 %
Größter Verlust:	-37,89 %	Größter Verlust:	-37,89 %	Größter Verlust:	-13,77 %
Standardabweichung:	21,37 %	Standardabweichung:	18,15 %	Standardabweichung:	10,98 %
Endwert:	348.105	Endwert:	408.652	Endwert:	408.652
Differenz zu rebalanced:	-60.547	Differenz zu nicht rebal.:	60.547	Differenz zu nicht rebal.:	60.547
Depotaufteilung am Ende der Laufzeit:	100 / 0	Depotaufteilung am Ende der Laufzeit:	50 / 50	Depotaufteilung am Ende der Laufzeit:	50 / 50
Depot-Rendite:	9,46 %	Depot-Rendite:	9,46 %	Depot-Rendite:	9,73 %

Büro Süd:

Alpspitzstrasse 8A
82319 Starnberg

Phone: 08151 / 66 66 60

Fax: 08151 / 44 79 11

E-Mail: bentlage@pflugmacher.de

Internet: www.die-ruhestandsplaner.de

Schutzgebühr 19 Euro