

# Trendumkehr: Wie der Anleger zur Altersvorsorge zurückkommt

Michael Gschwind ist Diplomat-Informatiker, Certified Financial and Estate Planner sowie Gründer, Inhaber und Geschäftsführer der Gschwind Software GmbH mit Sitz in Aachen. Das Unternehmen ist seit Jahren im Finanzmarkt etabliert und in Deutschland und Österreich tätig. Gschwind Software bietet Softwarelösungen für die Beratung und Betreuung von Anlegern – auch direkt im Kundengespräch – an.



Die Finanzwelt befindet sich in einem Dilemma: Allen Warnungen von der Rentenfront zum Trotz verabschieden sich die Deutschen schleichend aus der Altersvorsorge. Diese Entwicklung zeichne sich nicht etwa nur bei Geringverdienern ab, hieß es noch in einer Veröffentlichung von Spiegel online am 27. Juli diesen Jahres. Nein, „Nichtstun ist allgemein populär“, beschreibt Redakteur und Finanzexperte Christian Kirchner die Situation: „Auch im einkommensstärksten Fünftel der deutschen Bevölkerung betreiben - nach einer Studie des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung von 2011 - 36 Prozent keinerlei private Altersvorsorge. Im einkommensschwächsten Fünftel der Bevölkerung sind es 65 Prozent.“

## Lieber zum Zahnarzt als zur Finanzberatung

Woher kommt dieser Trend? Wo doch jeder weiß, dass aufgrund der demografischen Entwicklung die öffentlichen Rentenkassen bald leer oder zumindest für eine adäquate Versorgung im Alter unzureichend sein werden. Zwei Faktoren werden dafür verantwortlich gemacht: Die lang andauernde Niedrigzinsphase und der allgemeine „Beratungswirrwarr“! Vorsorgeprodukte gelten als unrentabel, weil die Kosten der Verträge die magere Rendite aufzufressen drohen. Außerdem hält der Markt

so viele verschiedene Produkte und Möglichkeiten im Bereich der privaten Altersvorsorge bereit, dass der Normalbürger schnell den Überblick verliert, geschweige denn im Detail erkennt, mit welchen Vor- oder Nachteilen seine Entscheidung verbunden ist. Bevor er sich falsch entscheidet, legt er lieber die Hände in den Schoß.

Nun kann der Einzelne an der Zinspolitik nichts ändern, an der Qualität der Beratung jedoch sehr wohl! Finanzdienstleister sind aufgefordert, Licht ins Dunkel zu bringen und Vertrauen auf Seiten des Kunden zu schaffen. Es darf nicht sein, dass die Qualität der Beratung hierzulande bereits seit Jahren als schlecht bewertet wird. Spiegel-Redakteur Kirchner merkt sogar an: „Kein Wunder, dass viele Menschen inzwischen lieber zum Zahnarzt gehen, als die eigenen Fonds und Versicherungen kritisch zu durchleuchten.“

## Höchste Zeit für Klarheit

Das Fazit: Es wird höchste Zeit, für Klarheit zu sorgen! Doch was bedeutet das genau? Ein Versuch, die Dinge auf den Punkt zu bringen: Klarheit heißt, wirklichkeitsgetreue Berechnungen der Versorgungslücke, realistische Sparpläne unter Berücksichtigung aller Möglichkeiten des Kunden zu entwickeln, zu erklären und vergleichend darzustellen. Ist dies in seiner Komplexität zu viel für einen Berater? Nein! Hochleistungsfähige Hilfsmittel, wie z. B. Softwarelösungen, unterstützen ihn bei der Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung eines Kundengesprächs auf komfortable und professionelle Weise.

## Sparmodelle auf Basis einer wirklichkeitsgetreuen Versorgungslücke

Was ist eine „wirklichkeitsgetreue Versorgungslücke“ und warum wird sie als solche im Kundengespräch wenig oder gar nicht kommuniziert? Die

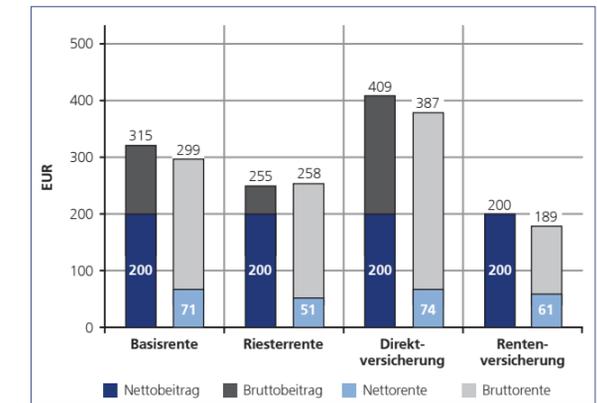
Realität ist, dass die Lücken, die die meisten Finanzexperten als Grundlage für ihre Empfehlungen eines Vorsorge-Sparplans errechnen, nicht die sind, die im Rentenalter ihres Kunden tatsächlich bestehen. So wird für gewöhnlich das letzte Netto-Einkommen aus der Erwerbsphase einer Netto-Rente gegenübergestellt. Tatsächlich müsste aber die gesamte finanzielle Situation berücksichtigt werden. Eine „wirklichkeitsgetreue Versorgungslücke“ definiert sich demnach aus sämtlichen Einnahmen und Ausgaben eines Anlegers im Ruhestand. Dies schließt Kapitaleinnahmen, Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung sowie insbesondere eine komplette Steuerberechnung ein.

Bezeichnung	Anteil	EUR
<b>Einnahmen</b>	<b>100,00%</b>	<b>3.030.671</b>
Alterseinkünfte	22,36%	677.767
- gesetzlich		0
- betrieblich		611.426
- privat		66.341
Kapitalvermögen	51,99%	1.575.646
Vermietung und Verpachtung	18,59%	563.272
Sonstige Einnahmen	7,06%	213.987
<b>Ausgaben</b>	<b>100,00%</b>	<b>5.280.344</b>
Lebensführung	78,70%	4.155.607
Vermögensbildung	0%	0
Vorsorge	4,71%	248.594
Zinsen	4,30%	227.160
Tilgung	0%	0
Steuern	1,66%	87.899
Sozialabgaben	0,75%	39.809
Sonstige Ausgaben	9,87%	521.275
<b>Versorgungslücke</b>		
Unterdeckung (2022 - 2052)		- 2.249.673
Durchschnittlich pro Jahr		-72.570
Durchschnittlich pro Monat		- 6.048

Quelle: Gschwind Software GmbH

Zielführende Sparmodelle lotet ein Berater sowohl aus gesetzlichen und betrieblichen Rentenansprüchen als auch aus privaten Möglichkeiten seines Kunden aus. Dabei berücksichtigt er die rechtlichen Grundlagen und Fördermöglichkeiten. Im Idealfall stellt er alle Optionen in einem Schichtenvergleich dar. Damit ihn der Kunde auch wirklich versteht, sollte der Berater dem Kunden seine Ergebnisse in allgemeinverständlichen Tabellen und Diagrammen veranschaulichen. Ausgehend von dem Beitrag, den der Kunde monatlich netto aufwendet, soll ein solcher Schichtenvergleich unter Berücksichtigung der konkreten Steuerparameter verdeutlichen, mit

welchem Produkt bzw. Produktportfolio ein Anleger die höchste Nettoernte erreichen kann. Manchmal ergibt sich nur ein Empfehlungsszenario; manchmal kristallisieren sich mehrere gleichwertige Altersvorsorgemodelle heraus. Damit nicht genug, wird ein umsichtiger Berater mit seinem Kunden auch Risiko-szenarien wie Krankheit, Berufsunfähigkeit, Pflege- und Todesfall durchexerzieren. Deren Simulation eröffnet frühzeitig die Möglichkeit, weitere Vorkehrungen für den Notfall treffen.



Quelle: Gschwind Software GmbH

Beschreibung	Einh.	Basis- rente	Riester- rente	Direkt- versichert	Renten- versicherung
<b>Nettoertrag (in 2014)</b>	<b>EUR</b>	<b>200</b>	<b>200</b>	<b>200</b>	<b>200</b>
Förderung	EUR	116	55	209	0
<b>Bruttoertrag</b>	<b>EUR</b>	<b>316</b>	<b>255</b>	<b>409</b>	<b>200</b>
<b>Nettoertrag (in 2036)</b>	<b>EUR</b>	<b>71</b>	<b>51</b>	<b>74</b>	<b>61</b>
Bruttoernte	EUR	299	258	387	189
Steuern	EUR	- 227	- 207	- 313	- 128
Steuersatz	%	29,0%	29,0%	29,1%	29,3%

Quelle: Gschwind Software GmbH

## Professionalität und Offenheit zählen

Die Notwendigkeit einer detaillierten und qualifizierten Altersvorsorgeplanung ist unumstritten, deren ausführliche und transparente Ausführung kann hier nur angerissen werden. Zum guten Schluss sei jedoch betont: Es gilt, Vertrauensverluste auf Seiten der Kunden wiedergutzumachen, um sie zur Altersvorsorge zurückzuführen. Für den Finanzberater ist dies nur über Professionalität und Offenheit möglich. Beides nutzt nicht nur ihm, es nutzt auch der Gesellschaft.

Michael Gschwind