

PRIVATE VERMÖGENSPLANUNG

Beratungsansatz zur Altersvorsorge in einem Nullzins-Umfeld

von Dipl.-Kfm. StB Dirk Klinkenberg, www.curator.de, Bergisch-Gladbach

| Klassische Kapitalanlagen wie Sparbuch, Festgeld und Anleihen bieten keine ausreichende Verzinsung. Der Immobilienmarkt ist überhitzt. Vernünftige Rendite verbunden mit akzeptablem Risiko scheint es nicht mehr zu geben. Eine neutrale Beratung zu erhalten, ist schwierig. Wenn der Mandant fragt: „Was soll man denn da vorsorgen?“, steht man als Steuerberater vor einem Dilemma. „Weiß ich auch nicht“ ist keine gute Antwort. Konkrete Produktempfehlungen verbieten sich aus berufsrechtlichen und auch Haftungsgründen. Einen Ausweg bietet dieser Beratungsansatz. |

1. Die richtige innere Haltung

Auch wenn es profan klingt: Ein grundsätzliches Lob an den Mandanten, dass er sich trotz des schwierigen Zinsumfelds mit seiner eigenen Altersvorsorge beschäftigt und nicht „resigniert“, ist der richtige Einstieg in die Beratung. Der Vermögensaufbau für die Altersvorsorge muss eben viel bewusster geplant werden als noch vor einigen Jahren.

PRAXISTIPP | Schaffen Sie Motivation und sprechen Sie mit Ihren Mandanten über die folgenden strategischen Kriterien der Geldanlage. Zeigen Sie Ihren Mandanten, dass es nicht sinnvoll ist, sich auf die Suche nach der „besten“ Geldanlage zu machen. Die „beste“ Geldanlage im Vorfeld sicher zu identifizieren kann kein Anleger und auch kein „Experte“. Gute Erträge korrespondieren immer auch mit höheren Risiken.

Beim Aufbau der Altersvorsorge geht es in erster Linie um Grundsatzüberlegungen, die für einen langfristigen Gewinn wichtig sind. Gewinn entsteht immer dann, wenn bei einem ausgewogenen Vermögensaufbau Erträge oberhalb der Inflationsrate erwirtschaftet werden. Nur dann hat man einen realen Vermögenszuwachs. Die aktive Auseinandersetzung mit diesen Grundsatzüberlegungen, die Sie gemeinsam mit Ihren Mandanten betreiben, sichert dem Mandanten mehr Erfolg als der beste „Geldanlagetipp“.

2. Das Risiko breit streuen

Das vielleicht wichtigste Kriterium für einen langfristig erfolgreichen Vermögensaufbau ist die Risikostreuung, um starke Verluste im Gesamtvermögen zu vermeiden. Durch die Anlage in verschiedene Anlageklassen findet immer ein Ausgleich von Verlusten durch Gewinne in anderen Bereichen statt. Der Experte kennt dies unter dem Begriff „Portfoliotheorie nach Markowitz“, der dafür auch zu Recht den Wirtschafts-Nobelpreis erhalten hat.

Gier ist kein guter Ratgeber

„Don't put all the eggs in one basket“

PRAXISTIPP | Risikostreuung erfolgt in erster Linie auf der Ebene der verschiedenen Vermögensklassen – also Verteilung auf Versorgungswerkrete, Kapitalanlagen, Altersvorsorgeversicherungen, Immobilien, Wert des eigenen Unternehmens, Liquidität etc. Innerhalb der einzelnen Vermögensklassen ist dann eine weitere Risikostreuung sinnvoll – also z. B. nicht Kauf weniger Einzelaktien, sondern Streuung durch den Erwerb breit aufgestellter Aktienfonds.

Natürlich kann man durch diese Verteilung keine absoluten Spitzenrenditen erzielen. Vorrang hat aber die Vermeidung von starken Verlusten, deren verheerende Auswirkung sich mathematisch einfach darstellen lässt:

- Erleidet man einen Verlust von 10 %, benötigt man nur eine Wertsteigerung von 11,11 % um auf den Ausgangswert zurückzukommen.
- Bei einem Verlust von 25 % ist bereits eine nachfolgende Wertsteigerung von 33,33 % nötig. Bei einem zwischenzeitlichen Verlust von 50 % braucht man 100 % Wertsteigerung, um zum Ausgangsvermögen zurückzukommen.

Ausgehend von dieser zentralen Grundüberlegung stellt sich die Frage, wie man die einzelnen Vermögensklassen gewichtet.

■ **Die Vermögenszusammensetzung definieren**

Schritt 1	Machen Sie eine Bestandsaufnahme der vorhandenen Vermögens-Bausteine (Ist-Analyse). Die Verteilung lässt sich sehr schön als Tortendiagramm analysieren.
Schritt 2	Überlegen Sie zusammen mit dem Mandanten anhand der nachfolgenden Kriterien, wie seine „Torte“ aussehen sollte (Soll-Darstellung).
Schritt 3	Definieren Sie Veränderungen im Sparverhalten des Mandanten, damit er sich auf die gewünschte Zusammensetzung zubewegt.

Der Mehrwert der Beratung durch den Steuerberater liegt hier oft in folgenden Aspekten:

- **Optimierung des Gesamtvermögens:** Der Steuerberater denkt beim Unternehmer-Mandanten auch an das Unternehmen. Dies ist oft ein wesentlicher und manchmal renditestarker, aber risikoreicher Vermögensbestandteil. Deshalb sollte man die anderen Anlagen in Abhängigkeit davon betrachten. Dieser Aspekt wird von Kapitalanlageberatern gerne vergessen, weil sie nur das vorhandene Kapitalvermögen betrachten und optimieren wollen.
- **Vergleichbarkeit von Kapital und Rentenansprüchen:** Rentenansprüche sind nicht immer zugreifbares Vermögen (z. B. Versorgungswerkrenten, Rürup). Trotzdem können sie in Form eines Barwerts als Vermögen bei Renteneintritt dargestellt werden. Dies zu berechnen und gleichzeitig die Wesensunterschiede z. B. zu einem Aktiendepot nachvollziehbar zu erläutern, ist ein echter Beratungsmehrwert.

Trade-off:
Risiko gegen Rendite

Das Unternehmen
als Vermögensbe-
standteil nicht
vergessen

Vergleichbarkeit auf
Basis von Barwerten
und Renditen
herstellen

3. Die Finanzdisziplin des Mandanten einschätzen

Beim Renteneintritt wird nur das Vermögen vorhanden sein, das man nicht vorher für Konsumzwecke verbraucht hat.

Diskutieren Sie mit Ihrem Mandanten, ob er in der Lage ist, der Versuchung zu widerstehen, 10 % aus einem Altersvorsorge-Aktiendepot mit einem Bestand von z. B. 500.000 EUR zu entnehmen, wenn er sich damit einen langgehegten Traum verwirklichen könnte (z. B. Porsche fahren, Weltreise). Nur Menschen mit sehr hoher Finanzdisziplin kann empfohlen werden, den kompletten Vermögensaufbau in hoch liquiden Anlagen wie z. B. Aktien oder Festgeldern anzulegen.

PRAXISTIPP | Ist der Mandant „normal diszipliniert“, sollte zumindest ein nennenswerter Teil in nicht zugreifbare Anlagen wandern wie z. B. Einzahlungen ins Versorgungswerk, Rürup-Verträge. Wenn der Mandant sich selbst eine schlechte Finanzdisziplin attestiert, sollte er den überwiegenden Teil des Vermögens in solche nicht zugreifbaren Anlagen investieren. Beachten Sie als Berater aber immer, dass der Mandant jederzeit über ausreichend liquide Mittel verfügen muss.

Den Mandanten vor sich selbst schützen

4. Aufteilung in Vermögen und Rentenansprüche

Grundsätzlich gibt es im Bereich der Altersvorsorge 2 Wege: den Aufbau von zugreifbarem Vermögen und den Erwerb von Rentenansprüchen.

4.1 Vermögensaufbau für das Alter

Klassiker ist das Wertpapierdepot. Hier wird der Finanzbedarf im Alter im Wesentlichen durch regelmäßige Entnahmen gedeckt. Tritt ein besonderer Finanzbedarf auf, kann dieser durch zusätzliche Entnahmen bedient werden. Diese Anlagen sind flexibel. Wenn das Vermögen allerdings weg ist, ist es weg. Das Langlebkeitsrisiko (für den Einzelnen ja auch eine Langlebkeitschance) kann damit nur begrenzt abgesichert werden. Dazu eine kleine Statistik. Die aktuelle Durchschnitts-Lebenserwartung für die Gesamtbevölkerung liegt bei knapp 83 Jahren für Männer und knapp 86 Jahren für Frauen. Für Freiberufler liegen diese Werte erfreulicherweise um 5 bis 6 Jahre höher.

PRAXISTIPP | Das bedeutet: Ein männlicher Freiberufler sollte damit kalkulieren, dass er auf Basis des statistischen Mittelwertes 23 Jahre (bei Freiberuflerinnen: 26 Jahre) aus dem Altersvorsorgevermögen zehren muss. Sinn der Planung ist der Aufbau eines zusätzlichen Sicherheitspolsters.

Die durchschnittliche Lebenserwartung beachten

4.2 Erwerb von lebenslangen Rentenansprüchen

Hier ist an erster Stelle die Versorgungswerkrente zu nennen. Leibrentenansprüche dagegen sichern die Langlebkeitschance optimal ab, bieten aber in der Rentenphase keine Möglichkeit, einen plötzlich erhöhten Finanzbedarf zu bedienen.

Weil sich Vor- und Nachteile dieser beiden Wege diametral gegenüber stehen, ist es wichtig, sich über die Aufteilung zwischen zugreifbarem Vermögen und Rentenansprüchen klar zu werden. Auch bei diesem Kriterium geht es um ein für den Mandanten persönlich ausgewogenes Verhältnis der Wege, über das er sich selbst bewusst werden sollte. Nicht jede Geldanlage kann dabei eindeutig einem der beiden Wege zugeordnet werden.

■ Beispiel: Vermietungsimmobilie

Die Mieteinnahmen minus laufende Kosten (Instandhaltung etc.) sind zeitlich nicht begrenzte Erträge und ähneln einer lebenslangen Rente. Sobald der persönliche Finanzbedarf höher ist als die laufende Liquidität, kann die Immobilie aber veräußert werden.

5. Vermeidung von Kosten

In jeder Anlageklasse findet der Anleger ein Universum von verschiedenen Möglichkeiten vor, aus denen er wählen kann. Die Zahl der am Markt angebotenen Aktienfonds, Vermietungsimmobilien, Lebensversicherungen etc. ist unübersichtlich groß. Also stellt sich die Frage: Wie wählt der Mandant eine konkrete Geldanlage aus? Schauen wir uns dies am Beispiel der Aktienfonds an.

Als probates Mittel der Analyse werden häufig Vergangenheitsrankings genutzt, die zeigen, welche Fonds in den letzten Jahren besonders gute Wertentwicklungen aufweisen. Diese Rankings haben aber nur sehr bedingt Aussagekraft über die zukünftige Entwicklung. Stellen wir uns dazu vor:

■ Beispiel

Man legt Ihnen eine Aufstellung vor, welche Gesamtaugenanzahl Spieler in 100 Würfeln gewürfelt haben. Dann haben wir ein Ranking. Wenn genügend viele Spieler teilnehmen, wird man sehen, dass es ein breites „Mittelfeld“ um den Erwartungswert von 350 gibt, einige Spieler aber deutlich darunter liegen („Low-Performer“) und andere deutlich darüber („High-Performer“). Was wissen wir jetzt aber über das Ranking nach weiteren 100 Würfeln? Dass auch die „Low-Performer“ und die „High-Performer“ zum Mittelwert tendieren werden.

Übertragen auf das Ranking von Aktienfonds heißt das: Wer in den letzten 3 Jahren vorne lag, liegt deshalb noch lange nicht in den nächsten 3 Jahren vorne. Langfristig gibt es nur eine Bestimmungsgröße, die für ein besseres Ergebnis sorgt als der jeweilige Vergleichsmarkt: die Kosten. In unserem Beispiel: Wenn jeder Spieler, der für uns würfelt, einen kleinen Obolus pro Wurf nimmt, ist es sinnvoll, den Spieler zu wählen, der einen möglichst kleinen Obolus nimmt. Die Wahrscheinlichkeit, dass der Gesamtwert minus Kosten besser ist als „der Markt“, ist einfach höher.

PRAXISTIPP | Ein Ratschlag, der immer richtig ist: Wähle die Anlage mit den geringsten Kosten und streue den Einsatz auf möglichst viele Anlagen. Das bietet mit an Sicherheit grenzender Wahrscheinlichkeit die langfristige Markttrendite – nicht mehr, aber auch nicht weniger.

Die Rendite ist ein „unsicherer“ Bestimmungsfaktor

Die Kosten sind ein „sicherer“ Bestimmungsfaktor

6. Sachwerte versus Geldwerte

Allgemein wird Sachwerten wie Aktien und Immobilien ein Inflationsschutz zugeschrieben, der bei Geldwerten nicht vorhanden sein soll. Das ist einer der Gründe, warum manche Mandanten auf Immobilien als Geldanlage fixiert sind.

Machen Sie den Mandanten klar, dass diese grundsätzlich richtige Überlegung nur auf lange Frist und bei breiter Streuung zutrifft. Über kürzere Zeiträume von bis zu 10 Jahren orientieren sich auch Sachwerte wie z. B. Immobilien eher an der konkreten Lage und dem örtlichen Marktumfeld. Immobilien liefern auch nur dann einen Inflationsschutz, wenn hinreichende Instandhaltungen geleistet werden. Nur dann kann eine Immobilie nach einem längeren Zeitraum noch vernünftig am Markt veräußert werden.

Die Beratung z. B. zum Immobilienkauf sollte sich also auch hier auf die Grundsatzüberlegungen konzentrieren und wirtschaftliche Zusammenhänge beleuchten, die der Mandant manchmal nicht sieht oder auch nicht sehen will. Eine konkrete Beratung zur Kaufentscheidung einer bestimmten Immobilie muss sich immer darauf beschränken, dass wir als Steuerberater Entscheidungsgrundlagen liefern. Die Entscheidung trifft immer der Mandant.

FAZIT | Um langfristig Erfolg bei der Geldanlage zu haben, braucht der Mandant eine Grundsatz-Strategie, die den oben genannten Kriterien folgt. Genau darin kann eine Mehrwert-Beratung durch den Steuerberater bestehen. Die Abgrenzung zur konkreten Produktberatung sollte direkt zum Anfang der Beratung erfolgen. Machen Sie Ihren Mandanten deutlich, dass gerade Ihre strategische Beratung 2 Vorteile bietet:

1. Sie sind und bleiben neutral und objektiv. Er muss niemals versteckte Interessenkonflikte aus Produktempfehlungen befürchten. Das Berufsrecht der Steuerberater ist also keine Beschränkung, sondern eine objektiv vorhandene Sicherstellung der Neutralität.
2. Langfristiger Erfolg besteht zu 90 % aus der Verteilung auf die verschiedenen Anlagemöglichkeiten auf Basis der strategischen Überlegungen. Und genau darauf konzentrieren Sie sich in Ihrer Beratung. Erfolg besteht nur zu 10 % aus der Auswahl der konkreten Anlage in der einzelnen Anlageklasse.

Und selbst wenn Sie in diesem Bereich gar nicht beraten wollen: Vergessen Sie nicht, den Mandanten zu loben und zu motivieren, dass er sich mit seiner Altersvorsorge beschäftigt und so früh wie möglich anfängt – jetzt.

ZUM AUTOR | Diplom-Kaufmann Dirk Klinkenberg, Steuerberater und Fachberater für Vermögensgestaltung (DWVS e.V.) bei der CURATOR Treuhand- und Steuerberatungsgesellschaft mbH mit Hauptsitz in der Schlossstraße 20, 51429 Bergisch Gladbach, Tel.: 02204 9508-200 und einer Niederlassung in der Gohliser Str. 11, 04105 Leipzig. Tätigkeitsschwerpunkt der CURATOR ist die steuerliche und betriebswirtschaftliche Beratung von Ärzten, Zahnärzten und sonstigen Heilberuflern.

Fetisch: Immobilie

Die Entscheidung vorbereiten, nicht treffen

Objektivität und Neutralität der Beratung

Der Erfolg liegt in der Verteilung