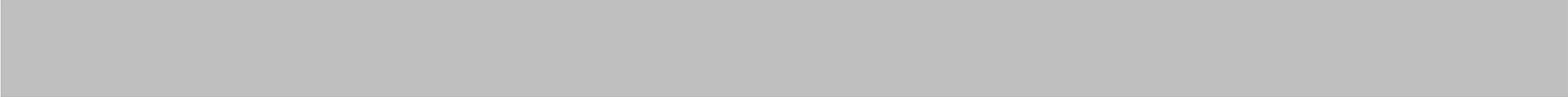




ACHIM GLASER

Ein gutes Gefühl bei Finanzfragen



(Vor-)Sorge des Unternehmers

Infoveranstaltung der Wirtschaftsförderung Cochem-Zell
01.02.2017

Achim Glaser
Honorar-Finanzanlagenberater



ACHIM GLASER

Ein gutes Gefühl bei Finanzfragen

Person

- 36 Jahre, verheiratet, Kinder
- Private Interessen: Reisen, Tischtennis, Beachvolleyball
- Bürostandort: Klickerterhof, Treis-Karden

Ausbildung

- Diplom Wirtschaftsmathematiker, Master of Science in angewandter Mathematik
- Versicherungsfachmann
- Honorar-Finanzanlagenberater
- Chartered Financial Analyst Level I-III

Berufserfahrung

- Angestellter Unternehmensberater bei
- KPMG: Financial Risk Management
 - The Boston Consulting Group GmbH: Risk Expert Consultant

5

Beratungsgrundsätze

- 1 Unabhängig** : Keine Vergütung durch Dritte
- 2 Kompetent** : Komplexe Themen verstehen und verständlich darstellen
- 3 Umfassend** : Abdeckung aller wesentlicher Finanzthemen und -produkte
- 4 Individuell** : Auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten
- 5 Vertraulich** : Ihre Daten werden ausschließlich im Rahmen meiner Beratung verwendet

Agenda

Heutiger Schwerpunkt liegt auf dem Fachvortrag zur (Vor-)Sorge des Unternehmers

1

Kurze Vorstellung meiner Person

2

(Vor-)Sorge des Unternehmers

3

Offene Diskussion/Fragen

Herausforderungen bei der Altersvorsorge

Drei Themenblöcke sind auf dem Weg zu einem sinnvollen Ansatz zu überwinden

Risikolos gibt es nur den
(realen) Wertverlust



„Finanzberatung“

Herausforderungen für
Selbstständige

Herausforderungen bei der Altersvorsorge

Drei Themenblöcke sind auf dem Weg zu einem sinnvollen Ansatz zu überwinden

Risikolos gibt es nur den
(realen) Wertverlust



„Finanzberatung“

Herausforderungen für
Selbstständige

Risikolos gibt es nur den (realen) Wertverlust

Bei Gegenbeispielen bitte an mich wenden

Inflation in Deutschland steigt überraschend stark auf 1,7 Prozent

Deutsche Wirtschafts Nachrichten | Veröffentlicht: 03.01.17 14:09 Uhr



2016 Inflation

Dezember 1,70%
November 0,80%
Oktober 0,80%
September 0,70%
August 0,40%
Juli 0,40%
Juni 0,30%
Mai 0,10%
April -0,10%
März 0,30%
Februar 0,00%
Januar 0,50%

Jahr Inflation [%]

2015 0,3
2014 0,9
2013 1,5
2012 2,0
2011 2,1
2010 1,1
2009 0,3
2008 2,6
2007 2,3

Herausforderungen bei der Altersvorsorge

Drei Themenblöcke sind auf dem Weg zu einem sinnvollen Ansatz zu überwinden

Risikolos gibt es nur den
(realen) Wertverlust

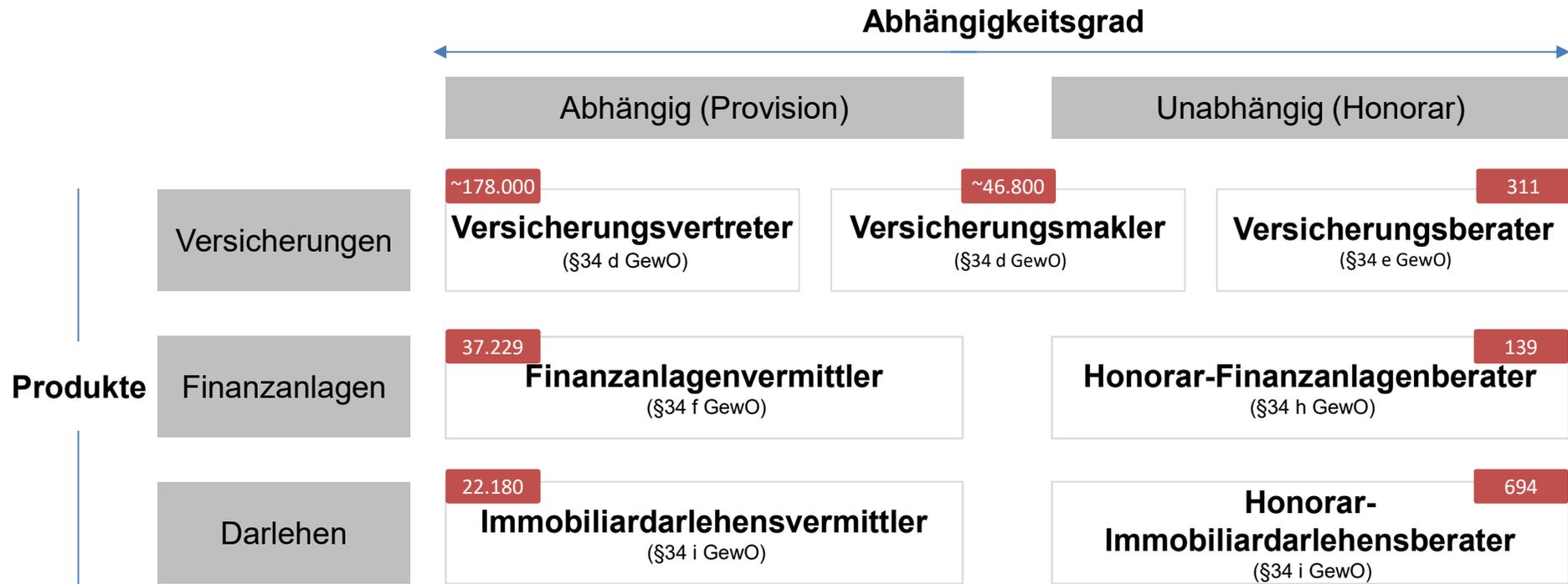


„Finanzberatung“

Herausforderungen für
Selbstständige

„Finanzberatung“

Produkterlaubnis und Abhängigkeitsgrad beeinflussen „Beratung“



Öffentliche Information einfach abrufbar unter
www.vermittlerregister.info

Herausforderungen bei der Altersvorsorge

Drei Themenblöcke sind auf dem Weg zu einem sinnvollen Ansatz zu überwinden

Risikolos gibt es nur den
(realen) Wertverlust



„Finanzberatung“

Herausforderungen für
Selbstständige

Zusätzliche Herausforderungen für Selbstständige

Im Vgl. zum Angestellten haben Selbstständige weitere Herausforderungen zu meistern

Herausforderung		Konsequenz
Keine oder geringe Pflicht zur Altersvorsorge	▶	Ohne eigenes Handeln keine/kaum Ansprüche aus gRV oder vergleichbaren Versorgungswerken
Ertragsschwankungen (Wirtschaftsjahre, Saison)	▶	Feste Zahlungsverpflichtungen können in schlechten Phasen zum Problem werden
Konkurrenz Mittelverwendung (Betrieb vs. Altersvorsorge)	▶	Oft geht der Betrieb vor
Rolle des Betriebs in der Ruhephase oft unklar	▶	Plan für Altersvorsorge schwierig
Unternehmerisches Risiko	▶	Muss ggf. zusätzlich abgesichert werden, Insolvenz möglich

Herausforderungen bei der Altersvorsorge

Drei Themenblöcke sind auf dem Weg zu einem sinnvollen Ansatz zu überwinden

Risikolos gibt es nur den
(realen) Wertverlust

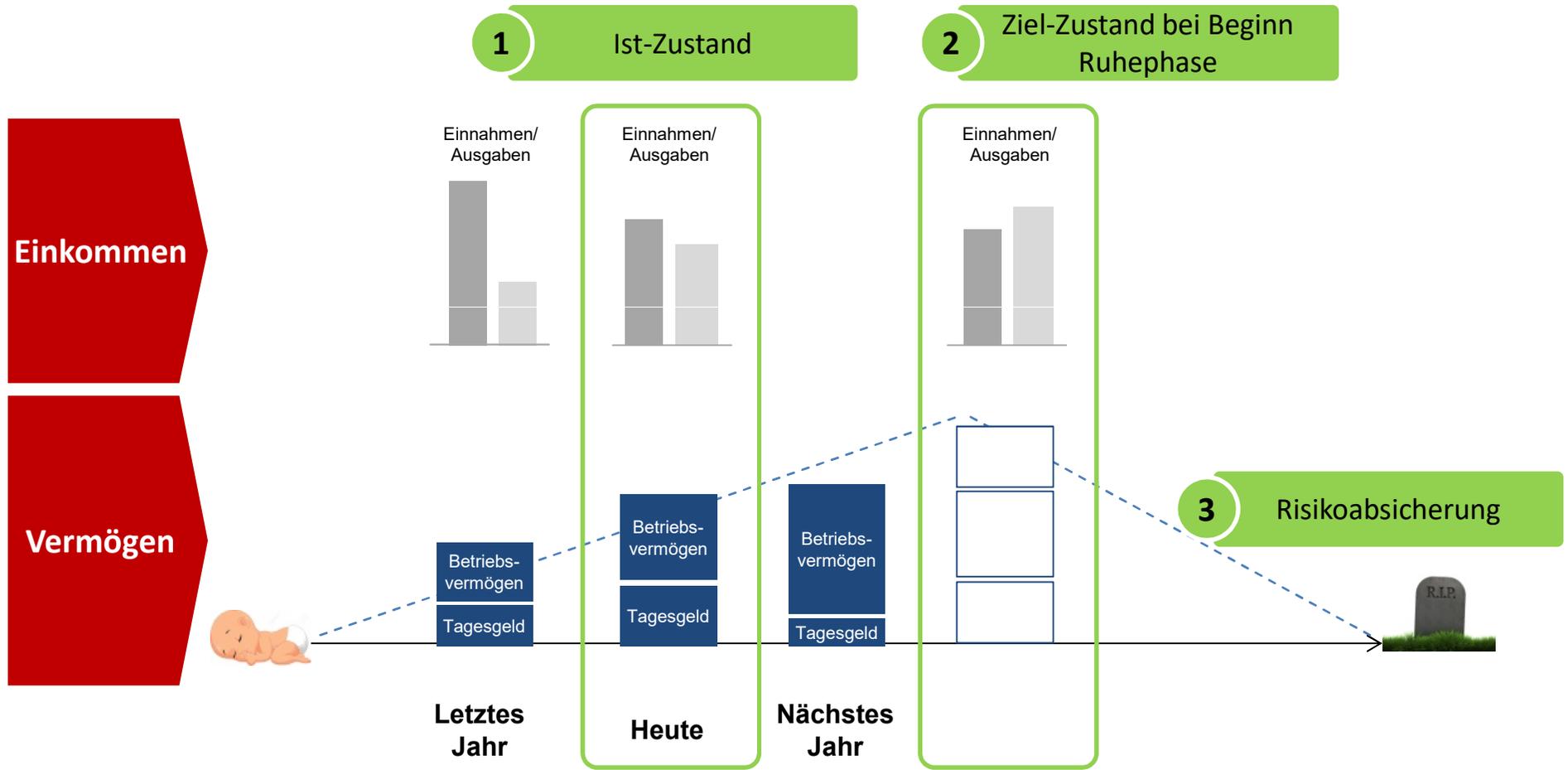


„Finanzberatung“

Herausforderungen für
Selbstständige

Schritt 1: Was heißt „Altersvorsorge“?

Gemeinsames Verständnis ist für weitere Überlegungen notwendig



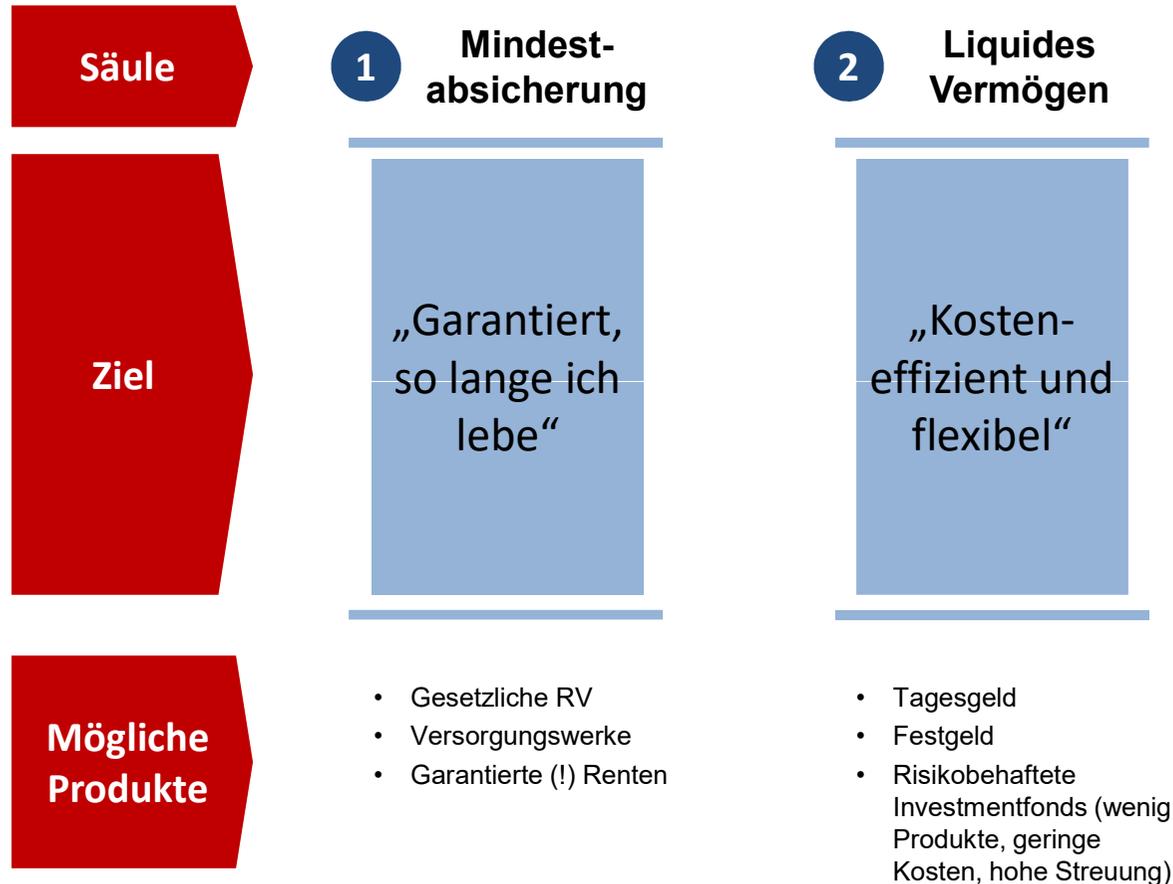
Backup: Verrentung von Vermögen

Berechnungsbeispiel: Dauer und Verzinsung ergeben die Rente

100.000 EUR ergeben folgende monatliche Rente		Verzinsung p.a.			
		0%	1%	2%	4%
Dauer Bezug in Jahren	15	556 €	601 €	649 €	750 €
	20	417 €	462 €	510 €	613 €
	25	333 €	378 €	427 €	533 €
	30	278 €	323 €	372 €	482 €

Schritt 2: Altersvorsorge basierend auf drei Säulen

Kategorisierung hilft bei der Festlegung der Ist- und Zielstruktur



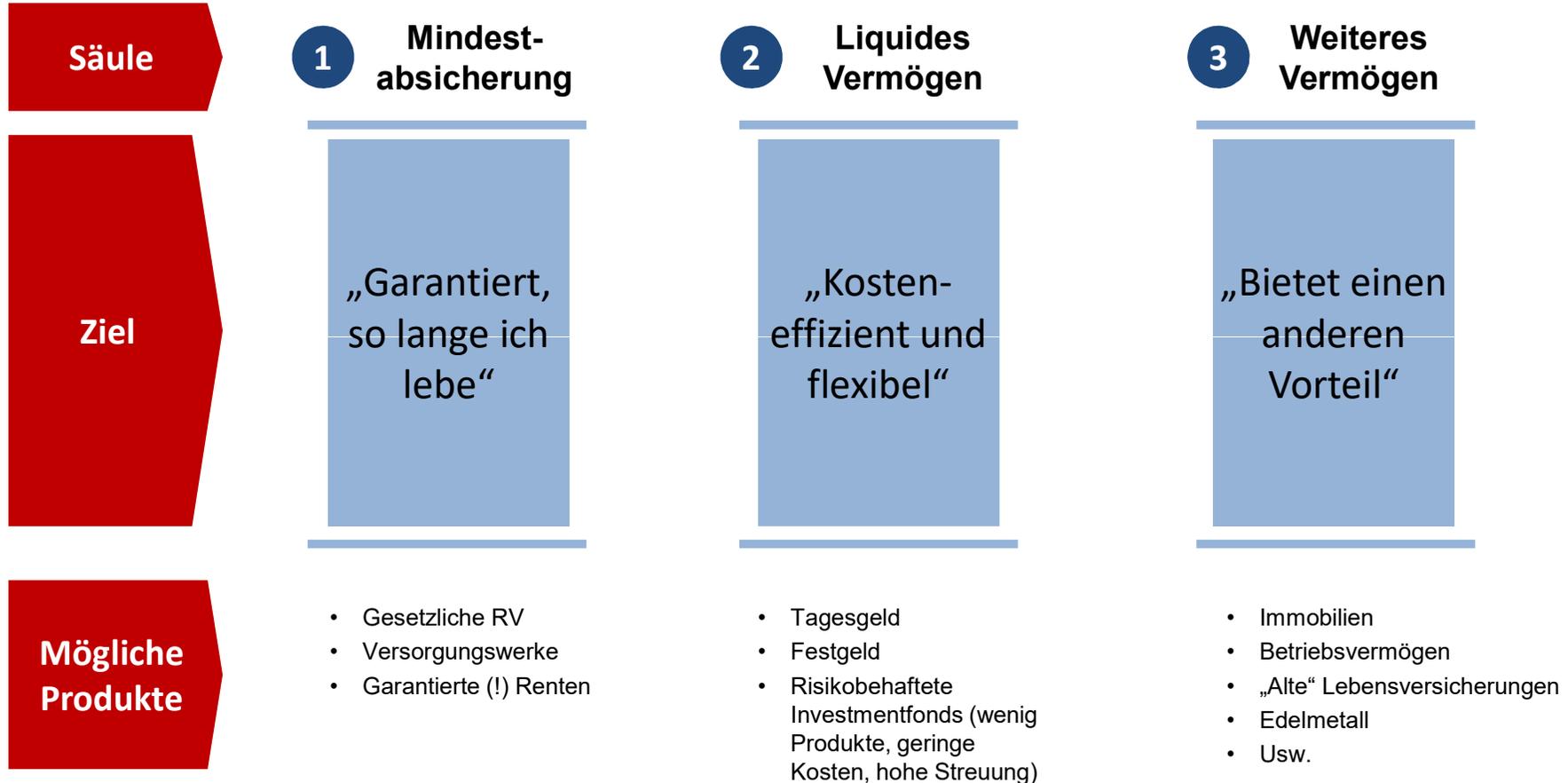
Backup: Struktur Säule 2

Auswahl der Produkte und jeweilige Gewichtung notwendig

Teilportfolien	Ebene 1	Ebene 2			Kommentar
Cash Position	40 %	Tagesgeld 40 %	Bis X Jahre 25 %	Bis Y Jahre 35 %	Risikoappetit wird festgelegt über <ul style="list-style-type: none"> • Gewichtung auf Ebene 1 • Gewichtung und Produktauswahl auf Ebene 2
Weltportfolio	60 %	Investmentfonds			
Verrechnungskonto		Aktien 60 %	Renten 25 %	Rohstoffe 15 %	
Gesamt	100 %	100 %			Üblicherweise gilt: je länger der Anlagehorizont und je höher der Risikoappetit, desto geringer die Cash Position

Schritt 2: Altersvorsorge basierend auf drei Säulen

Kategorisierung hilft bei der Festlegung der Ist- und Zielstruktur



Beispiel 1: Ausgangssituation

Teilhaber in einem Planungsbüro

Person

- Ehepaar 40-45 Jahre, verheiratet, zwei Kinder
- Er Teilhaber eines Planungsbüros, Sie Angestellte in Teilzeit

Vermögen

- Eigene Immobilie (fast abbezahlt)
- Überschaubare Rentenansprüche aus der gesetzlichen Rentenversicherung
- Keine weiteren Vorsorgeprodukte (z.B. LV, private RV, usw.)
- Liquiditätsreserve i.H.v. 50 TEUR

Einkommen

- Haupteinkommen aus selbständiger Tätigkeit
- Unterschied zwischen sehr guten und sehr schlechten Jahren bei ca. 50%
- Positive Tendenz seit Gründung

Sonstiges

- Keine Absicht mit 67J den Stift fallenzulassen, sondern eher graduell reduzieren
- Haftungsrisiko aus selbständiger Tätigkeit

Beispiel 1: Ist-Situation

Teilhaber in einem Planungsbüro

Säule

Ist

Kommentar

1

Mindest-
absicherung



- Überschaubare Rentenansprüche gRV

2

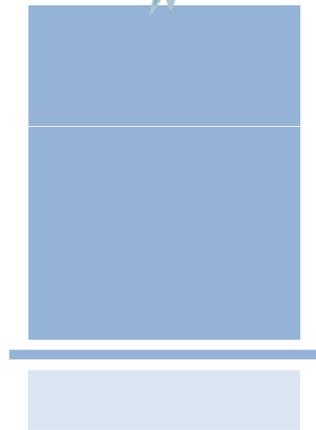
Liquides
Vermögen



- Tagesgeld 50 TEUR

3

Weiteres
Vermögen



- Immobilie fast abbezahlt
- Betriebsvermögen (Z.B. Kundenstamm)
- Keine Altverträge

Beispiel 1: Ziel-Situation

Teilhaber in einem Planungsbüro

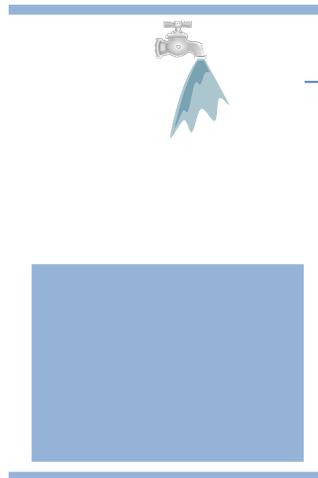
Säule

Ziel

Kommentar

1

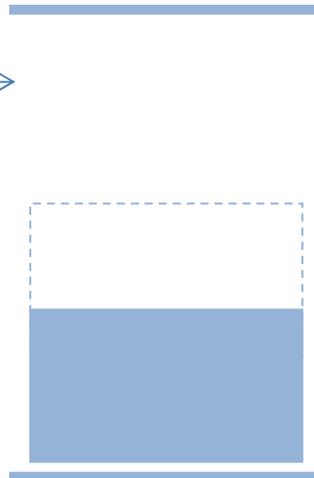
Mindest-
absicherung



- 1.000 EUR Rente, dafür noch 12x Maximalbeitrag in gRV notwendig
- Netto-Riester-Rente 50 EUR mit Mindestbeitrag

2

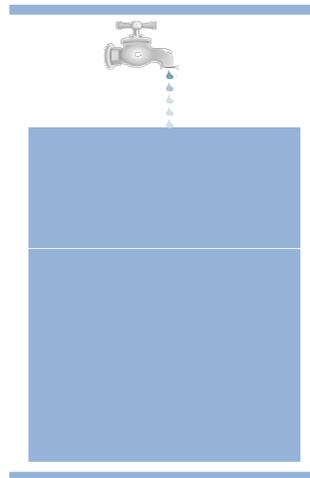
Liquides
Vermögen



- Restlicher Einkommensüberschuss in
 - Tagesgeld: Ziel 50 TEUR
 - Weltportfolio für 800 EUR Verrentung
- Zielrendite 2-3%

3

Weiteres
Vermögen



- Immobilie (spart Miete 1.000 EUR)
- Teilzeit im Betrieb + Ablösung ~ 1.500 EUR
- Ablösung Kundenstamm = 0

Risikoabsicherung: Betriebshaftpflicht, Tod und BU Hauptverdiener

Beispiel 2: Ausgangssituation

Winzerfamilie

Person

- Ehepaar (~50J) mit Kinder (18+), Kinder in Ausbildung
- Beide Vollzeit im Betrieb

Vermögen

- Weingut (keine nennenswerten Schulden)
- Ferienwohnungen
- Zahlreiche Vorsorgeprodukte (z.B. LV, private RV, Fondssparen, usw.)
- Kaum Liquiditätsreserve

Einkommen

- Haupteinkommen aus selbständiger Tätigkeit
- Unterschied zwischen sehr guten und sehr schlechten Jahren bei ca. 25%
- Liquiditätsüberschuss vorhanden und wird regelmäßig in Betrieb reinvestiert

Sonstiges

- Sehr gemischte Einstellung zu Risikoneigung und Versicherungen/Kapitalmarkt

Beispiel 2: Ist-Situation

Winzerfamilie

Säule

Ist

Kommentar

1

Mindest-
absicherung



- Gesetzliche RV
- Landwirtschaftliche Rente

2

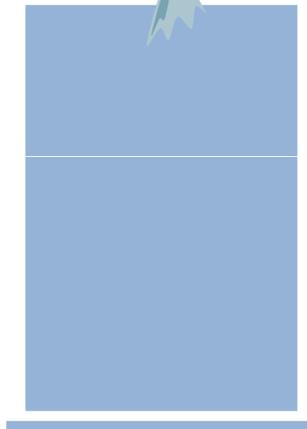
Liquides
Vermögen



- Kaum Liquiditätsreserve

3

Weiteres
Vermögen

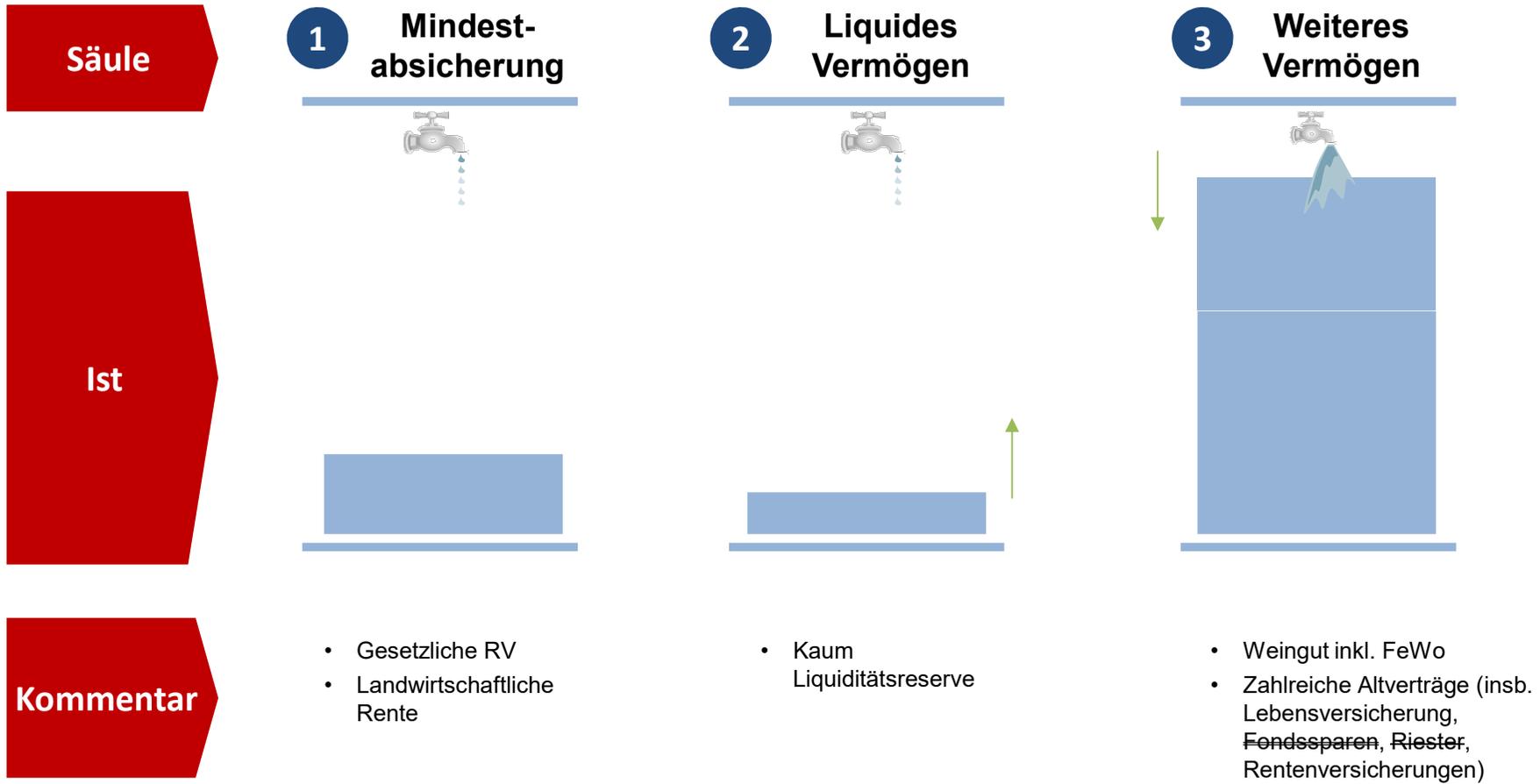


- Weingut inkl. FeWo
- Zahlreiche Altverträge (insb. Lebensversicherung, Fondssparen, Riester, Rentenversicherungen)

Beispiel 2: Ist-Situation

Winzerfamilie

Sofort:
Auskehren und
Umstellen



Beispiel 2: Ziel-Situation

Winzerfamilie

Säule

Ziel

Kommentar

1

Mindest- absicherung



- Er regelmäßige Zahlung in gRV, Ziel 700 EUR
- Sie Rentenansprüche 200 EUR
- Garantierter Teil der privaten RV, 200 EUR

2

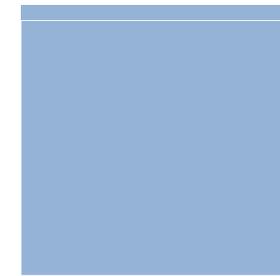
Liquides Vermögen



- 20 TEUR Liqui-Puffer
- Sie Einzahlung in Weltportfolio bis Ziel 300-400 EUR

3

Weiteres Vermögen



- Eigenbewirtschaftung FeWo/Festvermietung 500 EUR
- Teilzeitjob bei Juniorchef 900 EUR
- Beibehaltung Lebensversicherungen ca. 1.000 EUR und 100 EUR Riester bis 85J

Konkrete Produktbeispiele

Beispiele, die Sie selten oder gar nicht vorgeschlagen bekommen

1 Mindest- absicherung

„Garantiert,
so lange ich
lebe“

- Gesetzliche Rentenversicherung

2 Liquides Vermögen

„Kosten-
effizient und
flexibel“

- Dimensional Fund Advisors

3 Weiteres Vermögen

„Bietet einen
anderen
Vorteil“

- Angebote von Fintechs/Insurtechs

Backup: Vergleich Kapitalmarkt-Investition

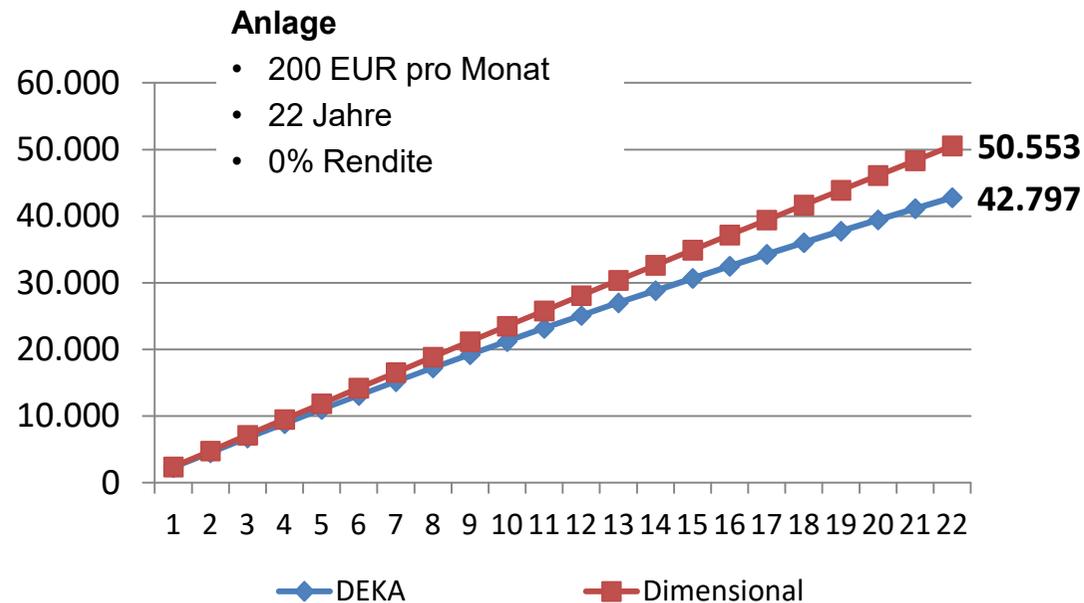
DEKA vs. Dimensional Fund Advisors

DEKA

- 3,75% Ausgabeaufschlag (einmalig)
- 1,42% laufende Kosten

Dimensional Fund Advisors

- 0% Ausgabeaufschlag
- 0,38% laufende Kosten



Konkrete Produktbeispiele

Beispiele, die Sie selten oder gar nicht vorgeschlagen bekommen

1 Mindest- absicherung

„Garantiert,
so lange ich
lebe“

- Gesetzliche Rentenversicherung

2 Liquides Vermögen

„Kosten-
effizient und
flexibel“

- Dimensional Fund Advisors

3 Weiteres Vermögen

„Bietet einen
anderen
Vorteil“

- Angebote von Fintechs/Insurtechs

Backup: Netto-Riester von fairr.de

Riester kann ein Baustein sein



Produkte ▾

So geht Altersvorsorge

Blog

Über uns

FAQ

Angebot

Login

☎ 030-94413188

Dein Riester-Fondssparplan mit ETFs

✓ transparent ✓ kostengünstig ✓ renditestark

Jetzt Angebot berechnen »

„Der beste Fondssparplan mit staatlicher Zulage“

FINANZTIP über fairr.de, 2015

Punkte zum Mitnehmen

- Die risikolose Rendite liegt unter der Inflationsrate. Das ist kurzfristig kein Problem, aber auf längere Zeit wird daraus eines entstehen
→ **Keine Panik, aber verdrängen dürfen Sie es nicht**
 - Zu einer schlechten Beratung gehören immer zwei
→ **Nichts unterschreiben, das Sie nicht auch einem anderen erklären können oder dessen Kosten Sie nicht kennen**
→ **Wählen Sie Ihren Finanzberater gezielt aus und formulieren Sie klar Ihre Erwartungshaltung**
 - Altersvorsorge für Unternehmer ist lösbar
→ **Strukturieren Sie Ihre aktuelle Einkommens- und Vermögenssituation und aktualisieren Sie diese regelmäßig**
→ **Entwerfen Sie einen eigenen Plan und verfolgen Sie diesen**
-

Agenda

1

Kurze Vorstellung meiner Person

2

(Vor-)Sorge des Unternehmers

3

Offene Diskussion/Fragen
