



**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

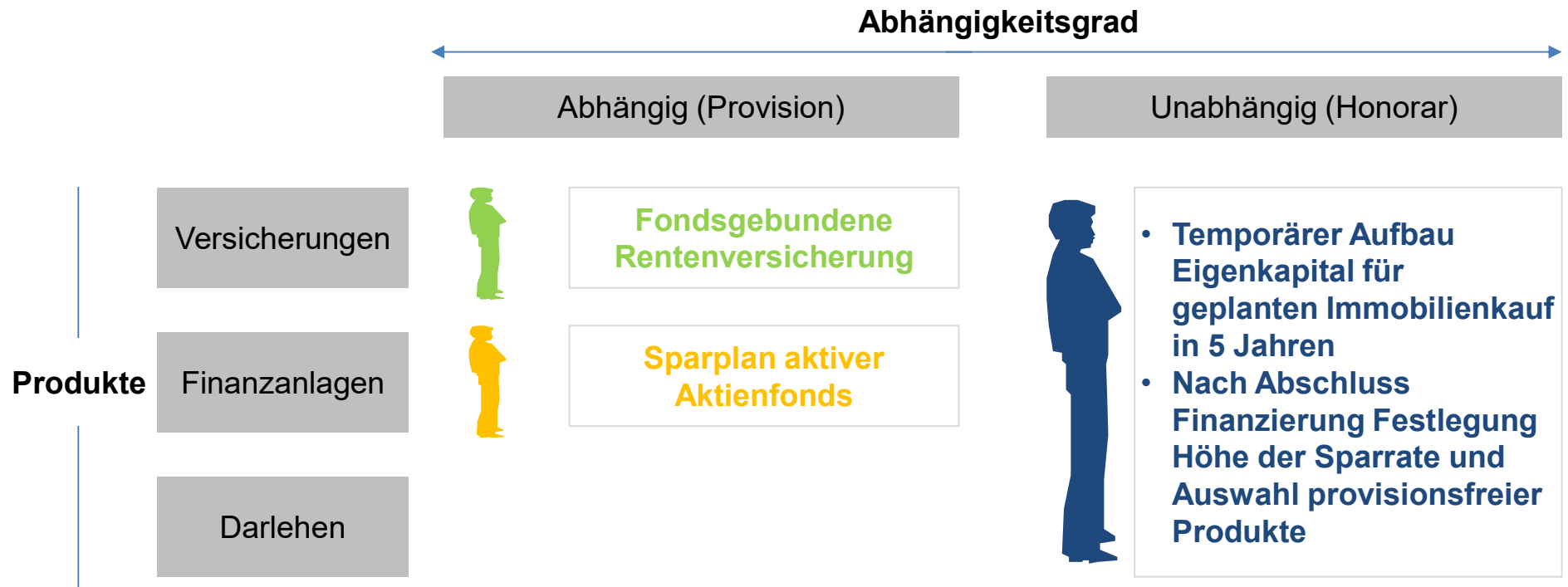


„Finanzberatung“

Herausforderungen für  
Selbstständige

# „Finanzberatung“

Produkterlaubnis und Abhängigkeitsgrad beeinflussen „Beratung“







# 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

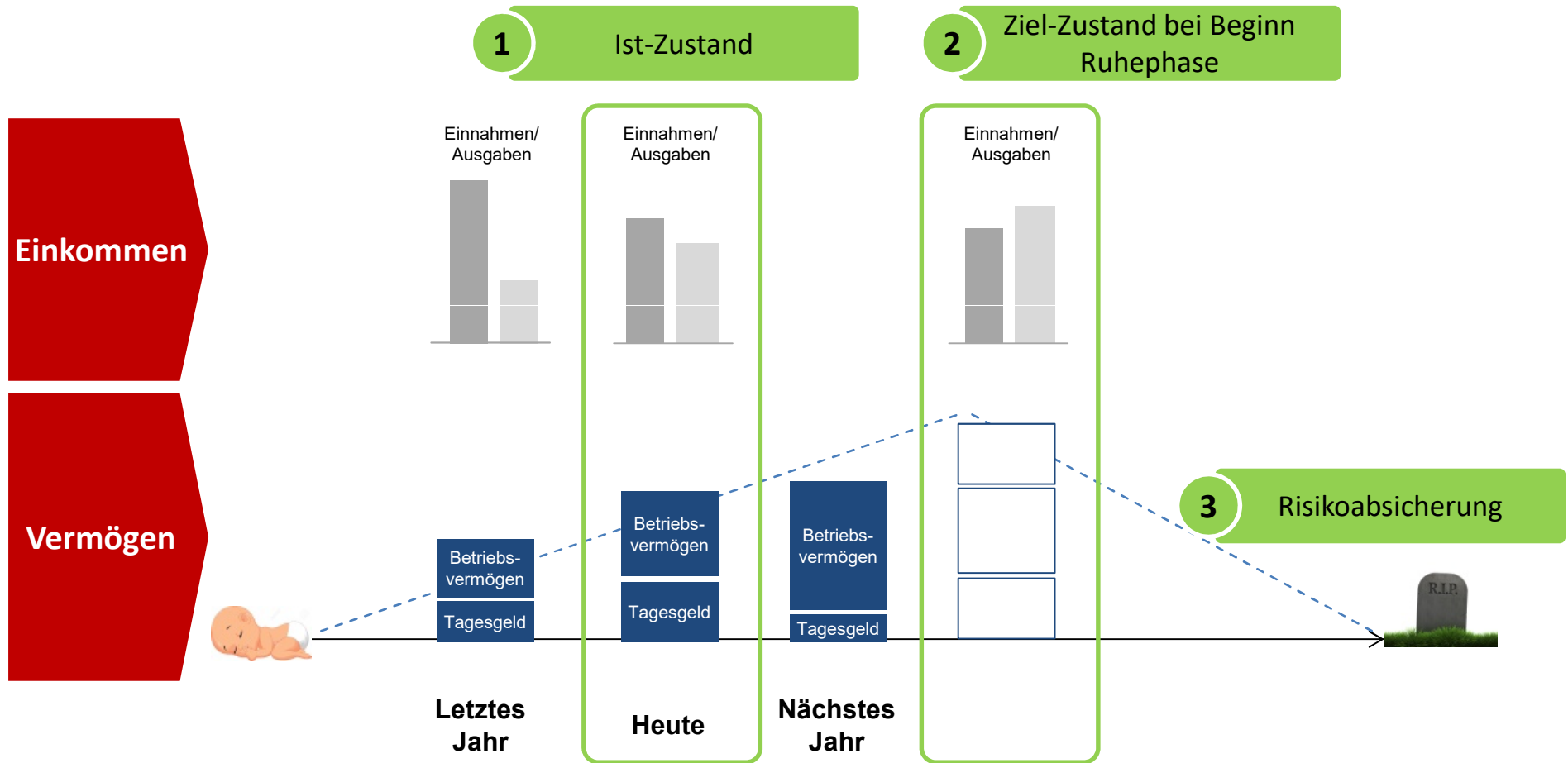


„Finanzberatung“

Herausforderungen für  
Selbstständige

# Schritt 1: Was heißt „Altersvorsorge“?

Gemeinsames Verständnis ist für weitere Überlegungen notwendig



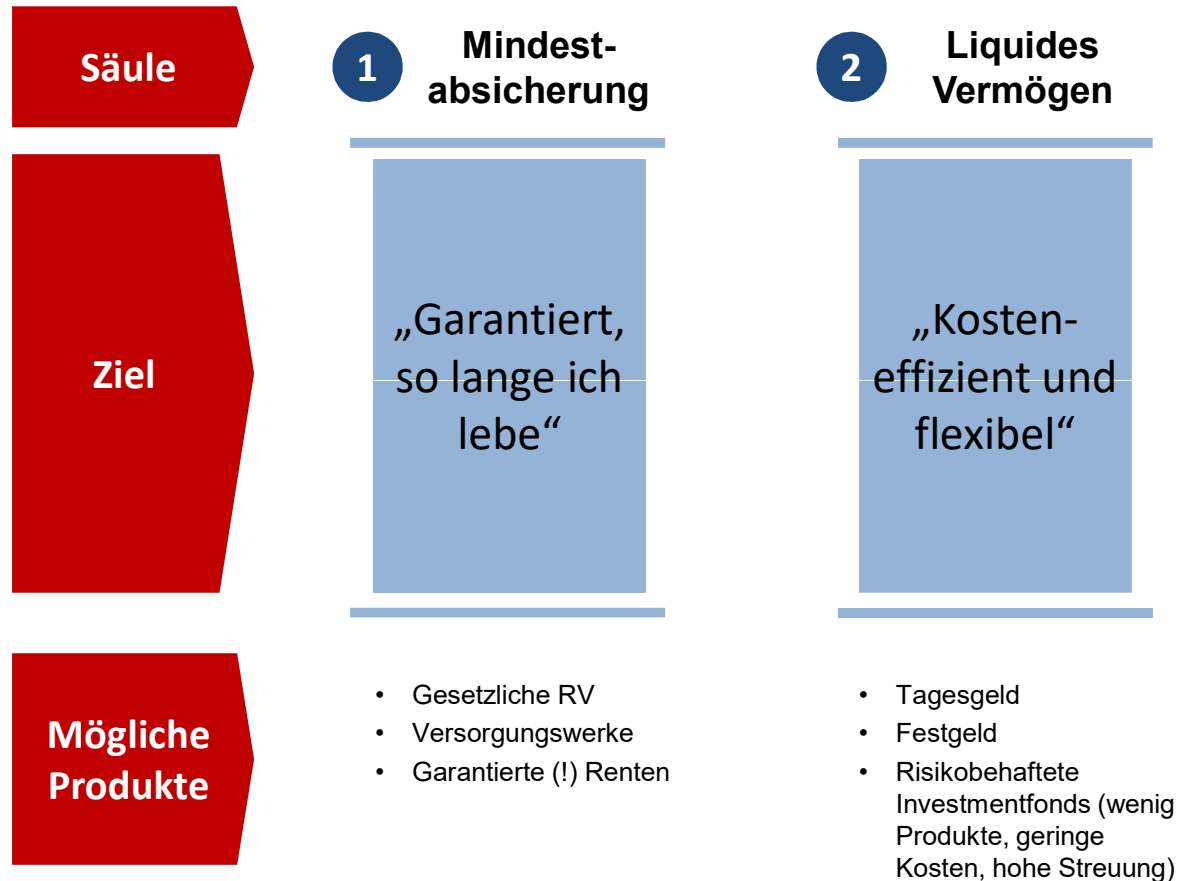
# Backup: Verrentung von Vermögen

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

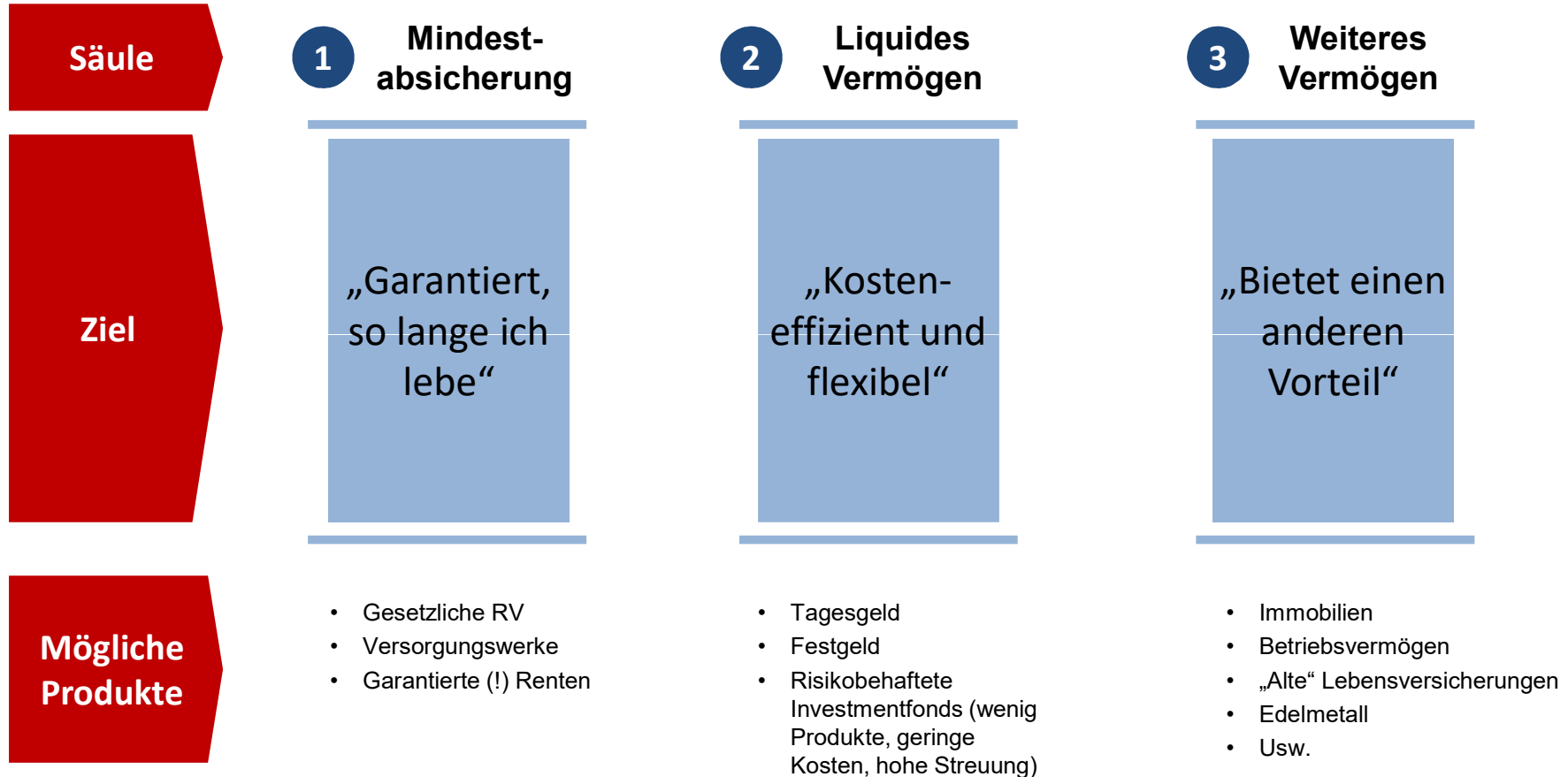
Auswahl der Produkte und jeweilige Gewichtung notwendig

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"> <li>• Gewichtung auf Ebene 1</li> <li>• Gewichtung und Produktauswahl auf Ebene 2</li> </ul>
Weltportfolio	60 %	Investmentfonds			
Verrechnungskonto		Aktien 60 %	Renten 25 %	Rohstoffe 15 %	
<b>Gesamt</b>	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

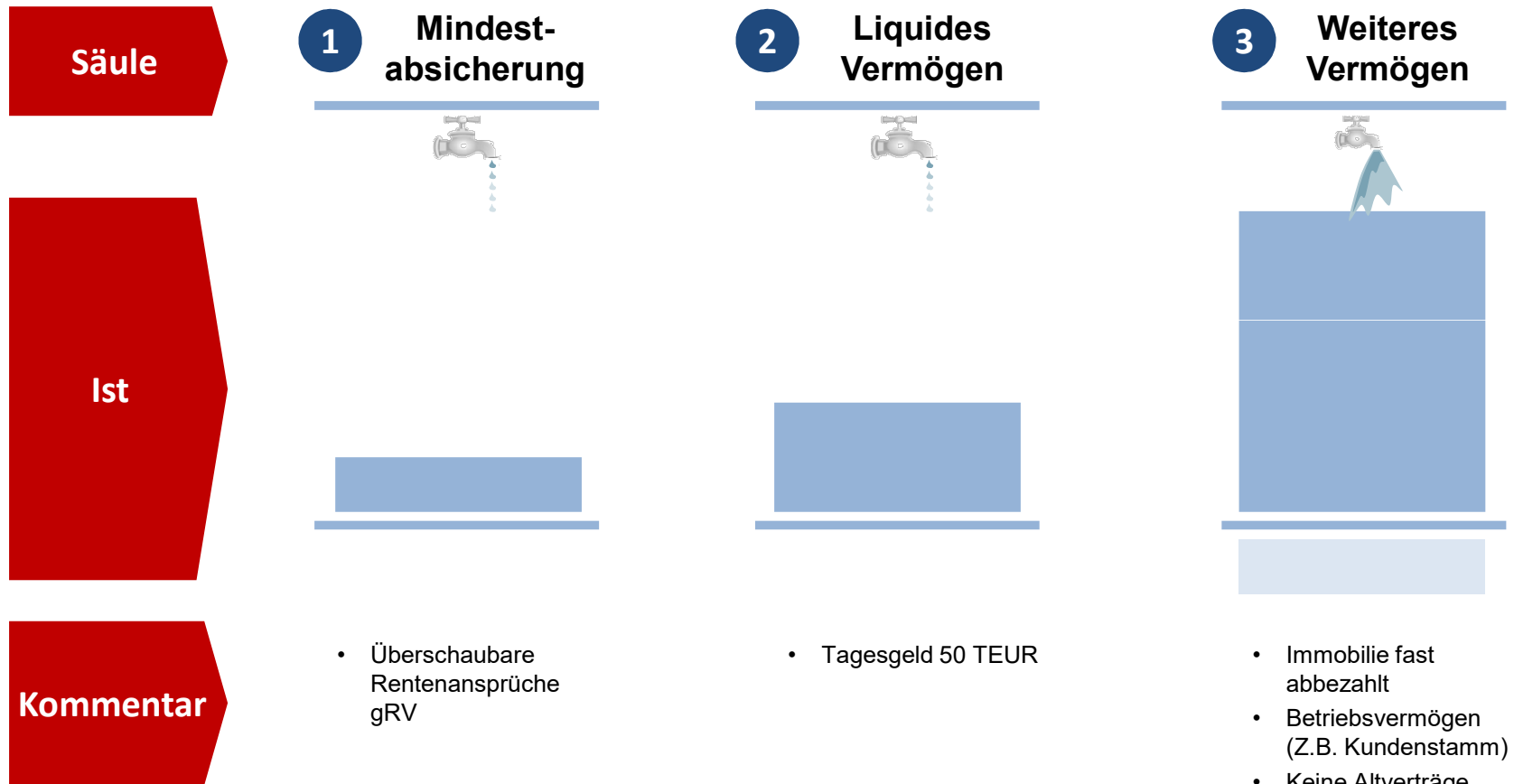
- Haupteinkommen aus selbständiger Tätigkeit
- Unterschied zwischen sehr guten und sehr schlechten Jahren bei ca. 50%
- Positive Tendenz seit Gründung

## Sonstiges

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

# Beispiel 1: Ist-Situation

Teilhaber in einem Planungsbüro



# Beispiel 1: Ziel-Situation

Teilhaber in einem Planungsbüro

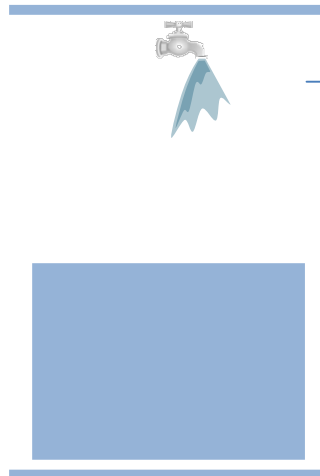
Säule

Ziel

Kommentar

1

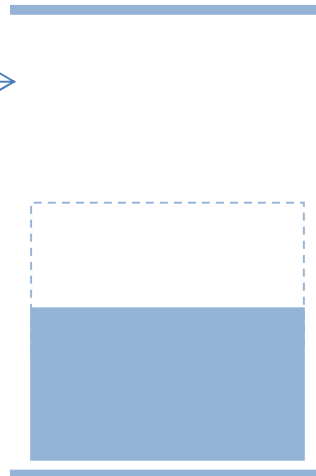
Mindest-  
absicherung



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

2

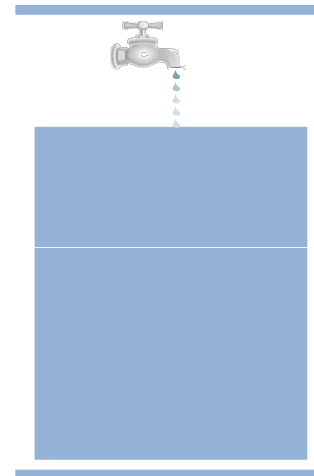
Liquides  
Vermögen



- 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

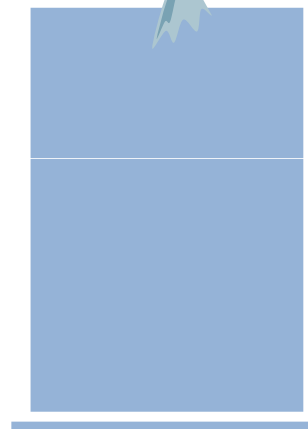
Liquides  
Vermögen



- Kaum Liquiditätsreserve

3

Weiteres  
Vermögen



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

# Beispiel 2: Ist-Situation

Winzerfamilie

Sofort:  
Auskehren und  
Umstellen

Säule

Ist

Kommentar

## 1 Mindest- absicherung



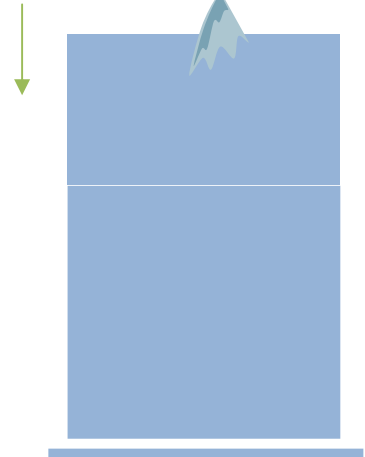
- Gesetzliche RV
- Landwirtschaftliche Rente

## 2 Liquides Vermögen



- Kaum Liquiditätsreserve

## 3 Weiteres Vermögen



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

# Beispiel 2: 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

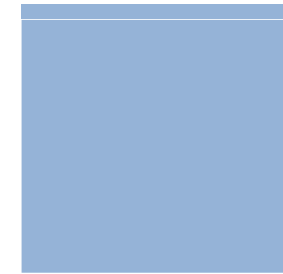
Liquides  
Vermögen



- 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

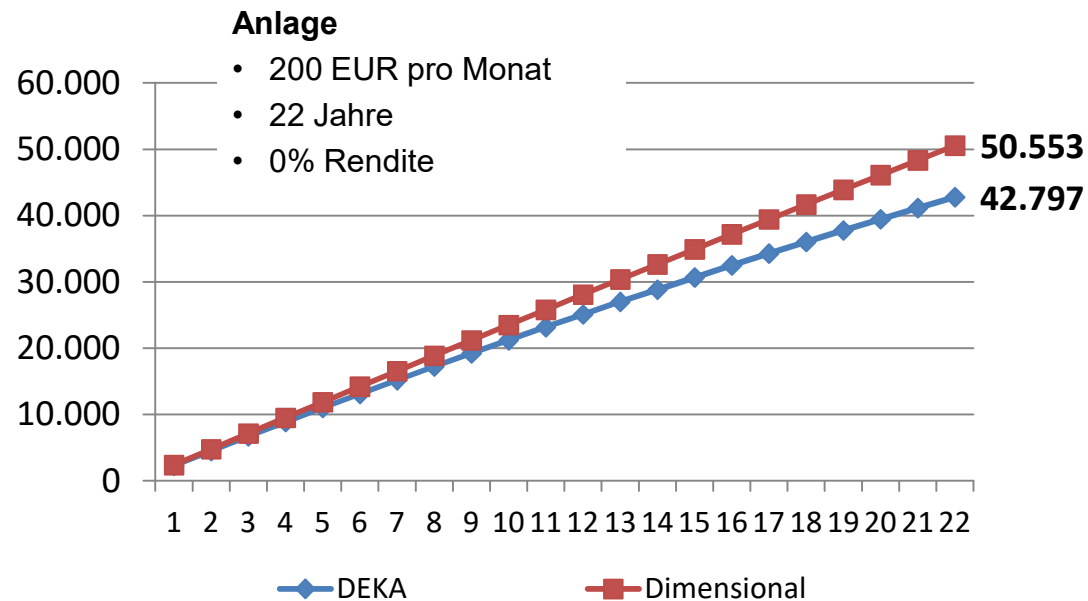
DEKA vs. Dimensional Fund Advisors

## 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

---