



Die Versicherungs- und Finanzwelt

Informationsveranstaltung

Achim Glaser und Marcel Cornely
09.12.2020



DIE REFERENTEN



Achim Glaser

Beruf: Integraler Finanzplaner (auf Honorarbasis)

Ausbildung: Diplom-Wirtschaftsmathematiker/Master of Science

Familienstand: verheiratet, 2 Kinder

Alter: 40

Hobbys: Tischtennis, Beachvolleyball



Marcel Cornely

Beruf: Student

Ausbildung: laufend

Familienstand: ledig

Alter: 27

Hobbys: Fußball, Beachvolleyball

DISCLAIMER

Die vorliegende Präsentation soll einen Überblick über Finanzthemen im Großen und Ganzen liefern. Bitte nehmt diese gerne als Anstoß, um zukünftig Dinge bei Euren Finanzthemen bewusst anders zu machen.

Allerdings: Inhalte der Präsentation und auch die mündlichen Aussagen können (müssen aber nicht) auf Eure persönliche Situation zutreffen. Daher ist es auch nicht der Anspruch eine individuelle Beratung zu ersetzen.

**HINTERFRAGT IMMER DIE MOTIVATION EURES GEGENÜBERS
WENN IHR INFORMATIONEN ZU FINANZTHEMEN ERHALTET**

HAUPTMOTIVATIONEN IM ÜBERBLICK

Wenn man sich klar macht, was die Motivation des Gegenübers ist, kann man ihn besser einschätzen



HAUPTMOTIVATIONEN IM ÜBERBLICK

Wer sich klar macht, was der Gegenüber überhaupt darf, ist klar im Vorteil

Produkt	Abhängigkeitsgrad		
	Abhängig		Unabhängig
Versicherungen	Versicherungsvertreter	Versicherungsmakler	Versicherungsberater
Kapitalanlagen	Finanzanlagenvermittler		Honorar-Finanzanlagenberater
Darlehen	Immobilienkreditvermittler		Honorar-Immobilienkreditberater

Die aufgeführten Berufsbezeichnungen sind gesetzlich geschützt. D.h. der „Finanzberater“ muss gewisse Voraussetzungen (Sachkunde, geordnete Verhältnisse, Berufshaftpflichtversicherung, Registereintrag) erfüllen, damit er eine Gewerbeerlaubnis erhält. Andere Bezeichnungen wie „Vermögensberater, Vorsorgeexperte, Vermögensplaner, Honorarberater“ sind wohlklingend, aber sagen im Endeffekt nichts über die Qualifikation oder Gewerbeerlaubnis des „Finanzberaters“ aus. Unter www.vermittlerregister.info könnt ihr Euren „Finanzberater“ namentlich suchen und sehen, welche Registrierungen dieser besitzt.

Wichtig: den Dreien auf der rechten Seite ist es per Gesetz verboten Provisionen anzunehmen. Allerdings

- 1) dürfen Versicherungsmakler oder Finanzanlagenvermittler ebenfalls gegen Honorar arbeiten und haben theoretisch Zugriff auf provisionsfreie Produkte
- 2) wird z.B. Versicherungsberatern die Anbindung zu bestimmten Gesellschaften verwehrt
- 3) gibt es Bereiche, in denen das klassische Provisionsgeschäft zum Marktstandard zählt (insb. Sachversicherungen)

HAUPTMOTIVATIONEN IM ÜBERBLICK

Wenn man sich klar macht, was die Motivation des Gegenübers ist, kann man ihn besser einschätzen

Gegenüber



Achim

Marcel

Motivation

Eigene Dienstleistung
bekannter machen

Kreis an potenziellen Kunden

Persönliche Motivation in Richtung
finanzielle Bildung von jungen Menschen

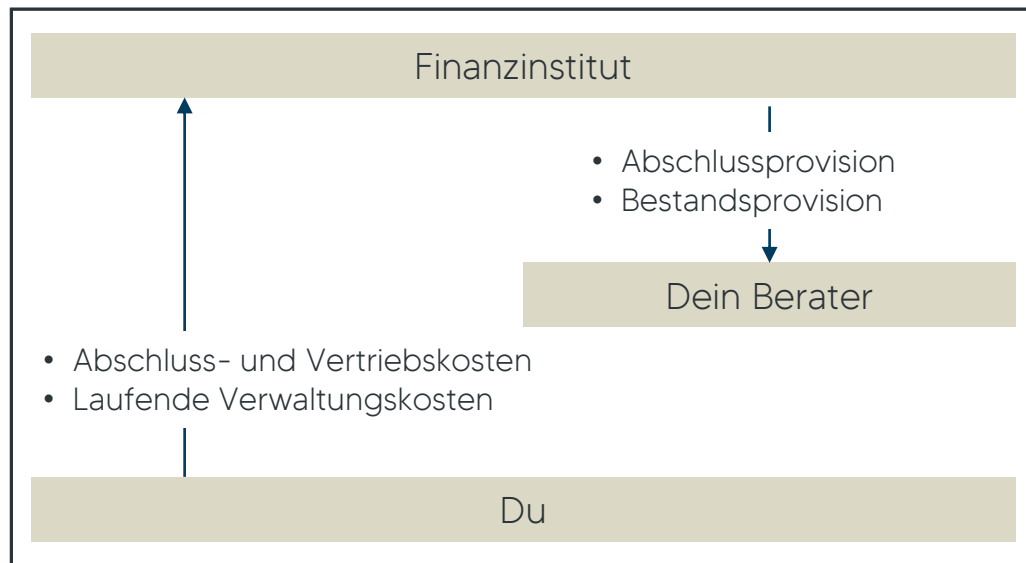
Vortragshonorar für den Aufwand
zur Vorbereitung und Durchführung

**FINANZBERATUNG IST NIE FÜR UMSONST – ENTWEDER IHR
BEZAHLT DIE BERATUNG ODER IHR BEZAHLT ÜBER DAS
PRODUKT ODER ODER ODER**

ABRECHNUNGSSYSTEME

Provision gegen Honorar ist ein verbreiteter Glaubenskrieg in der Finanzgemeinde

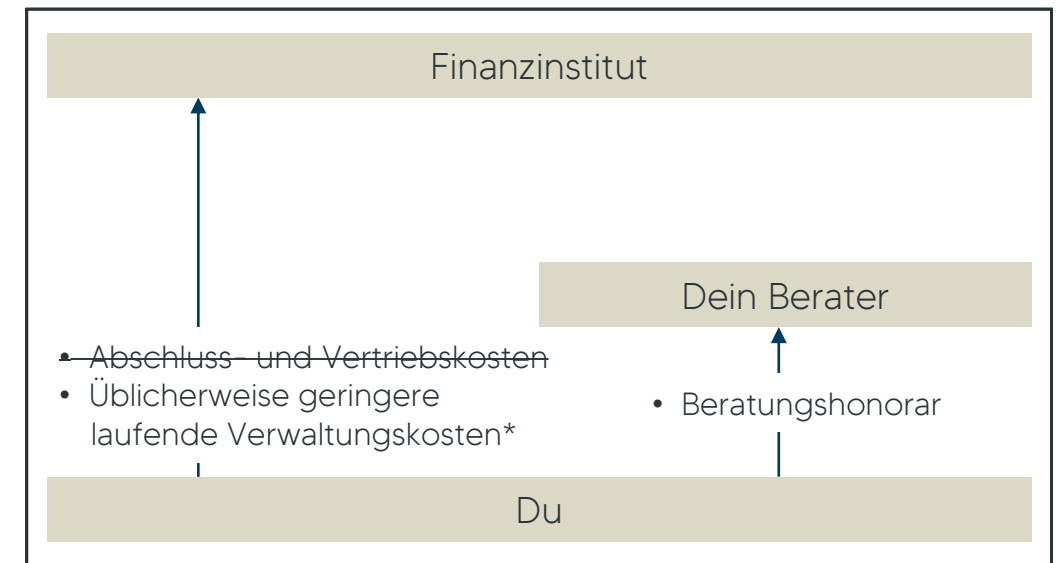
Provisionen



Verkaufsdruck und finanzieller Anreiz hin zu provisionsstarken Produkten

Aber auch: im Sachversicherungsbereich quasi alternativlos

Honorarberatung



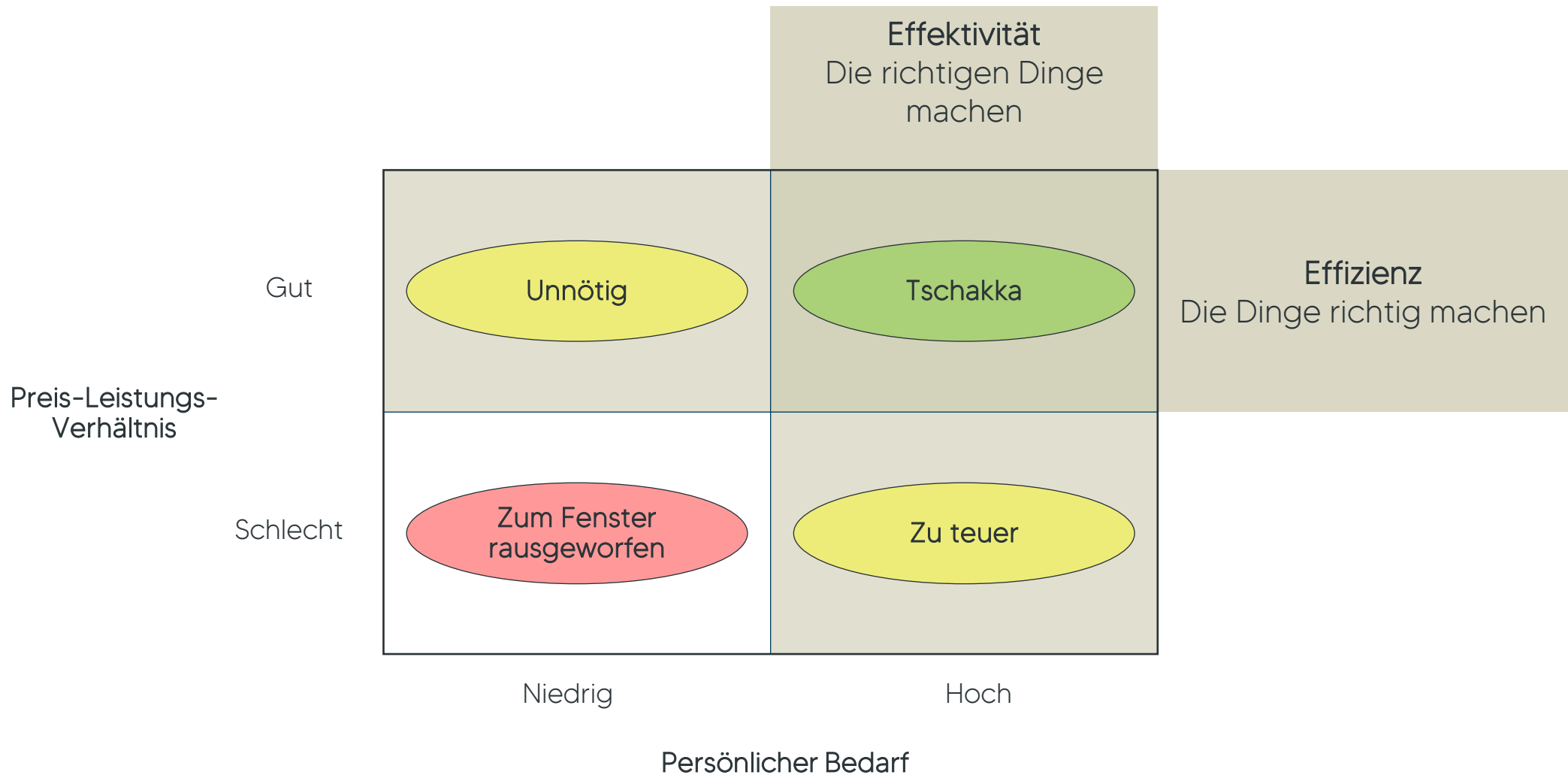
* Da keine Bestandsprovisionen für den Berater abgedeckt werden müssen

Vergütung **ausschließlich(!)** über Honorar und damit unabhängig vom Produktverkauf

**DER (UN-)SINN EINES FINANZPRODUKTES ERGIBT SICH AUS
DEM PRODUKT SELBST UND AUS EURER PERSÖNLICHEN
SITUATION**

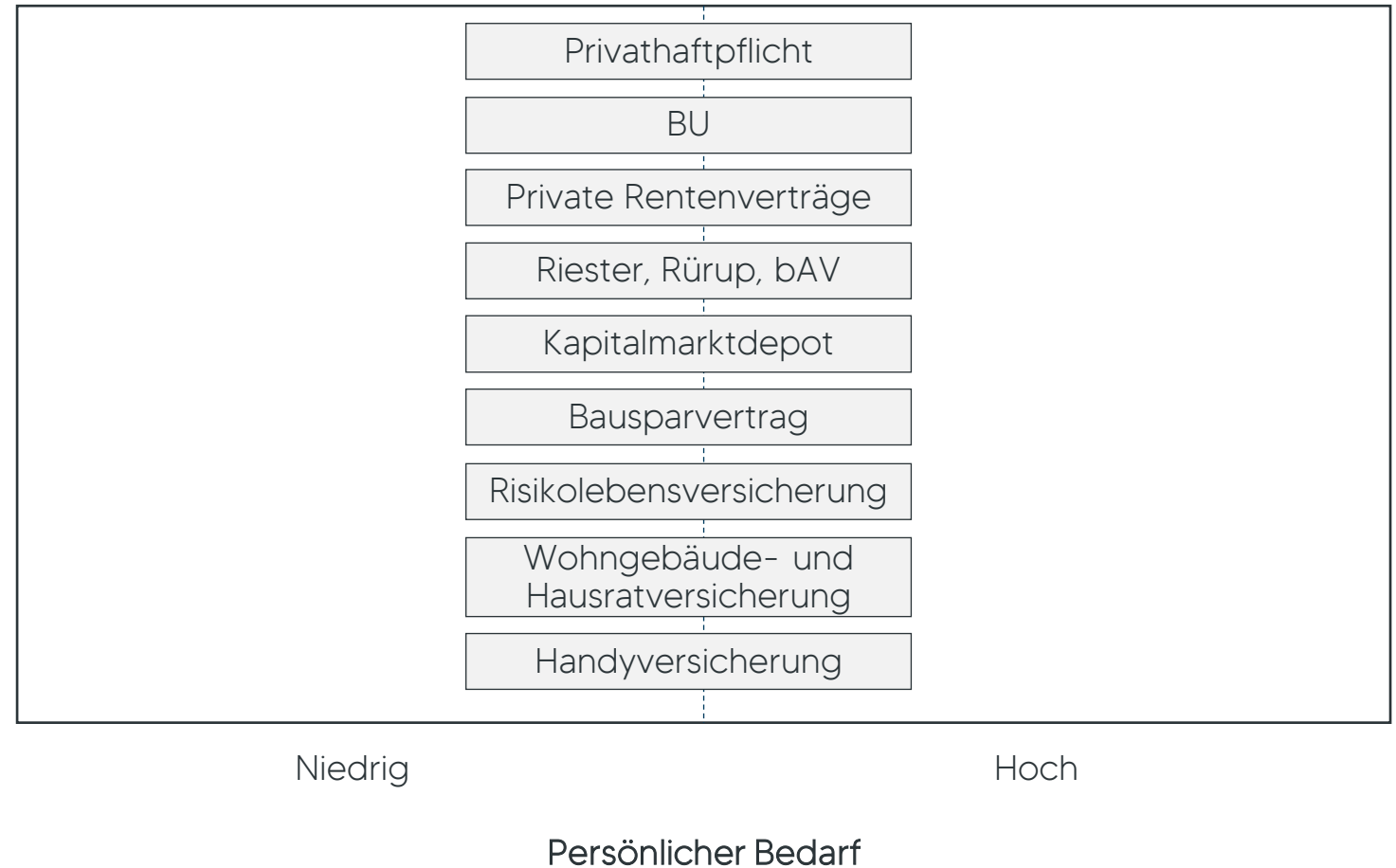
(UN-)SINN EINES PRODUKTES

Persönlicher Bedarf und Preis-Leistungs-Verhältnis bestimmen den (Un-)Sinn eines Produktes



(UN-)SINN EINES PRODUKTES

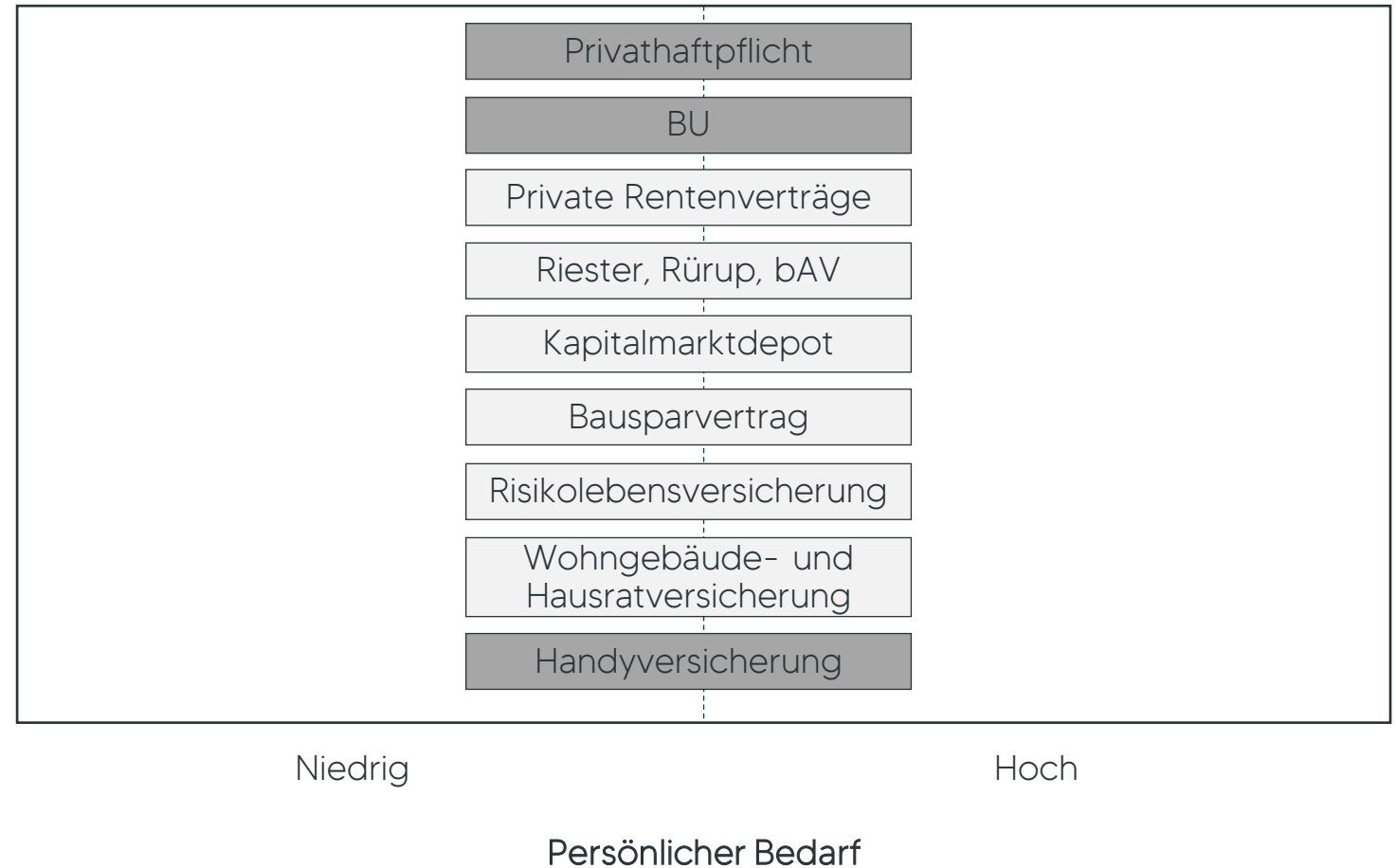
Der persönliche Bedarf ergibt sich aus der aktuellen Lebenssituation und den Lebenszielen



(UN-)SINN EINES PRODUKTES

Der persönliche Bedarf ergibt sich aus der aktuellen Lebenssituation und den Lebenszielen

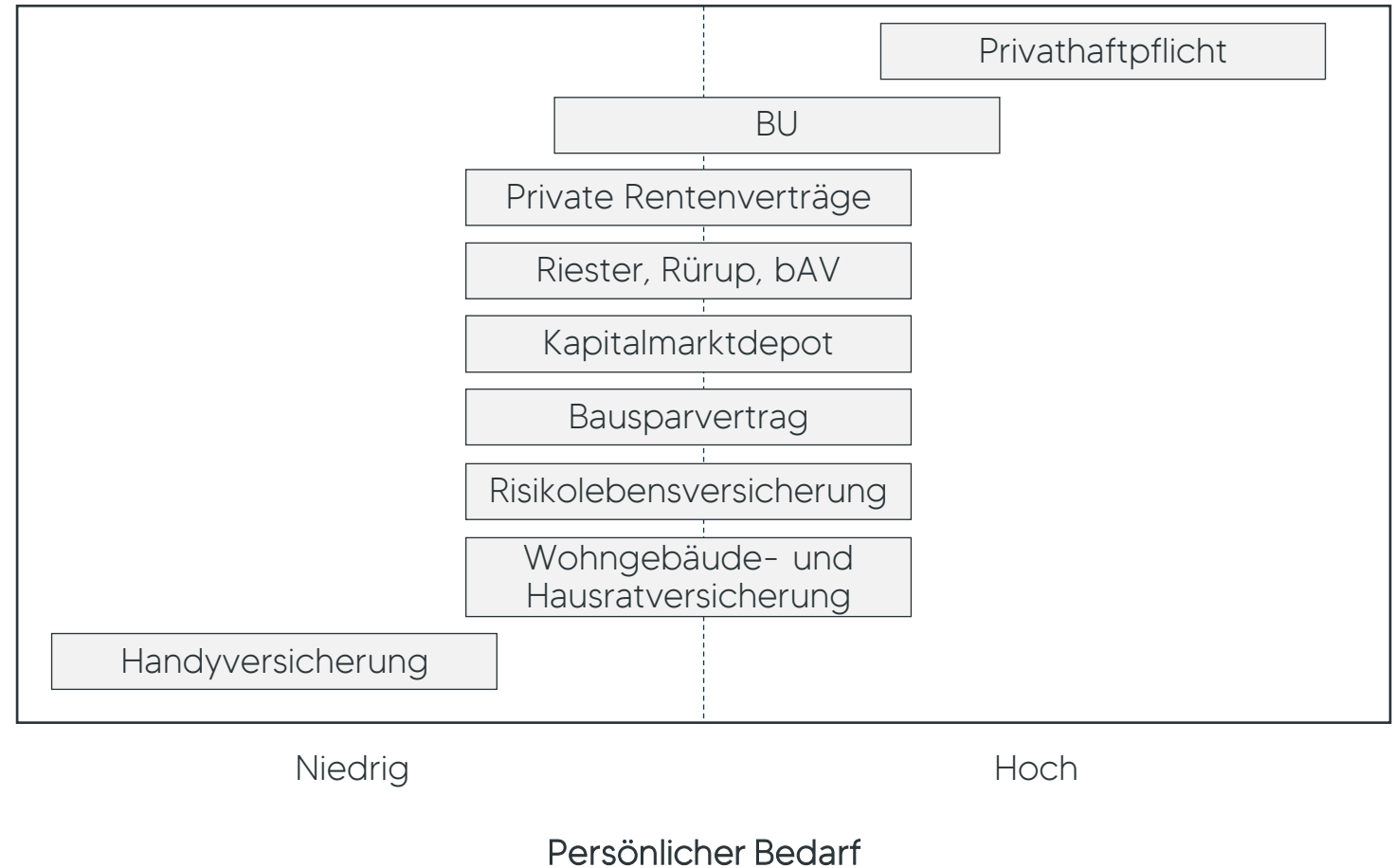
Generell gilt:



(UN-)SINN EINES PRODUKTES

Der persönliche Bedarf ergibt sich aus der aktuellen Lebenssituation und den Lebenszielen

Generell gilt:



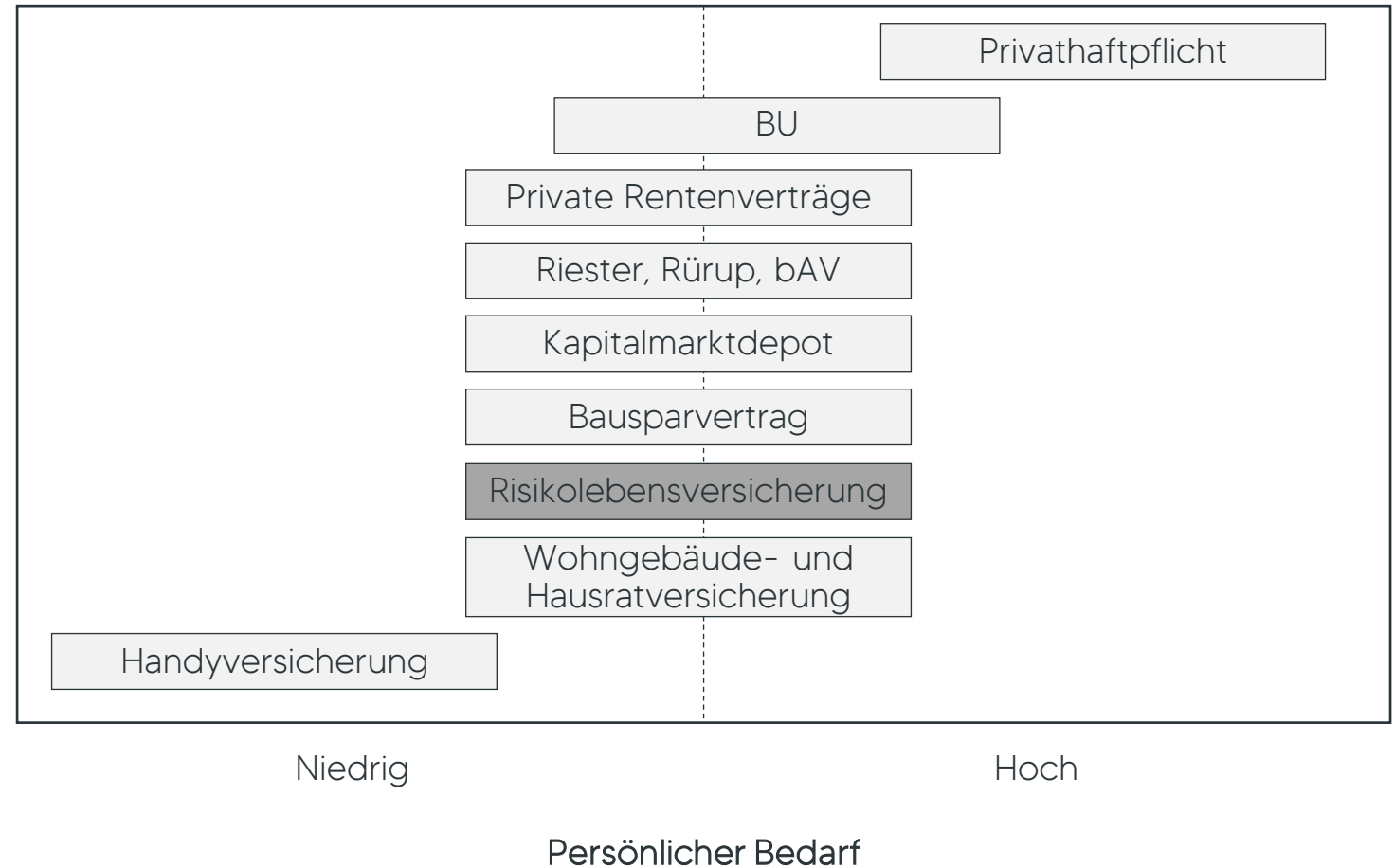
(UN-)SINN EINES PRODUKTES

Der persönliche Bedarf ergibt sich aus der aktuellen Lebenssituation und den Lebenszielen

Lebenssituation 2020:



- 25 Jahre alt
- ledig

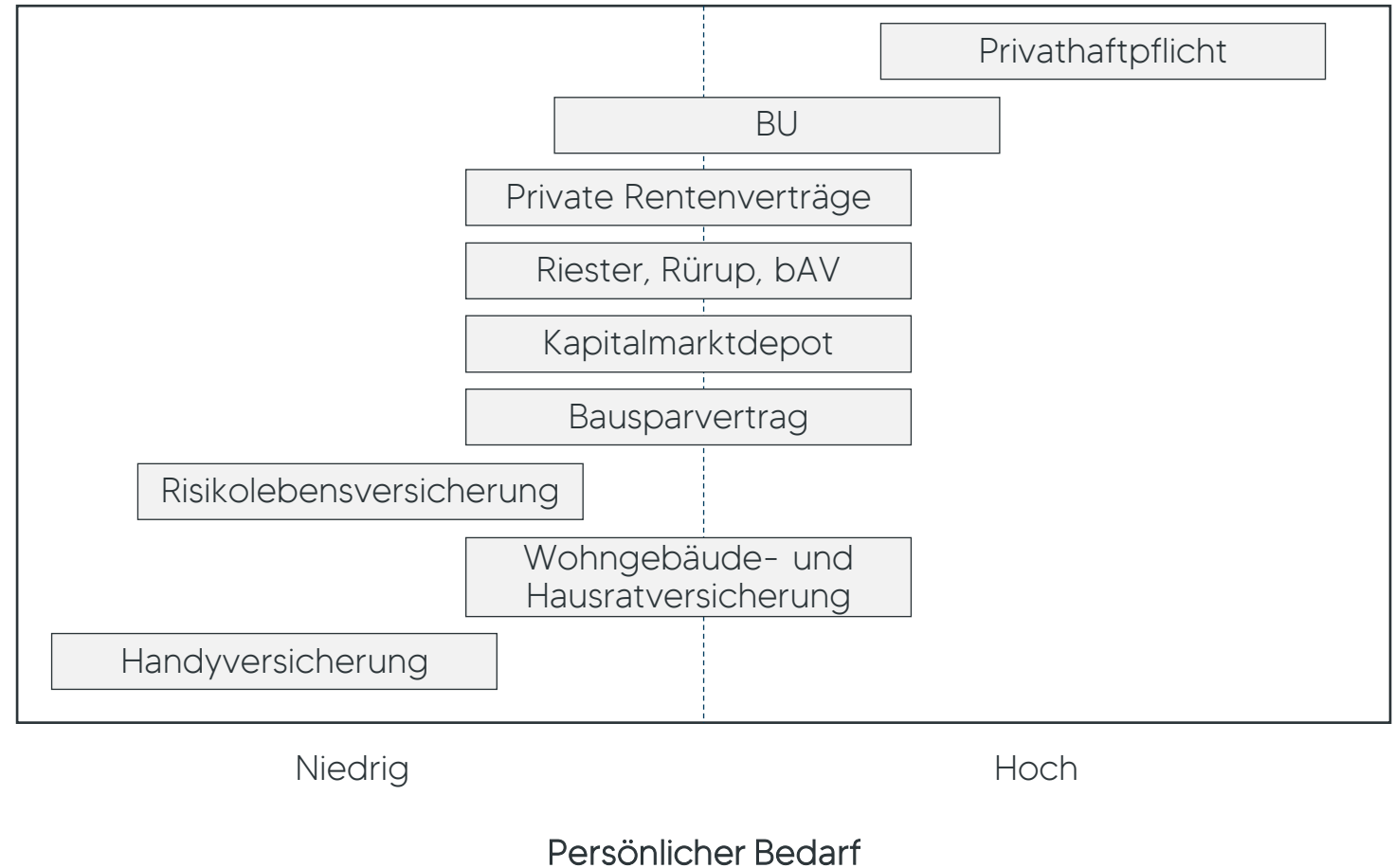


(UN-)SINN EINES PRODUKTES

Der persönliche Bedarf ergibt sich aus der aktuellen Lebenssituation und den Lebenszielen

Lebenssituation 2020:

- 25 Jahre alt
- ledig

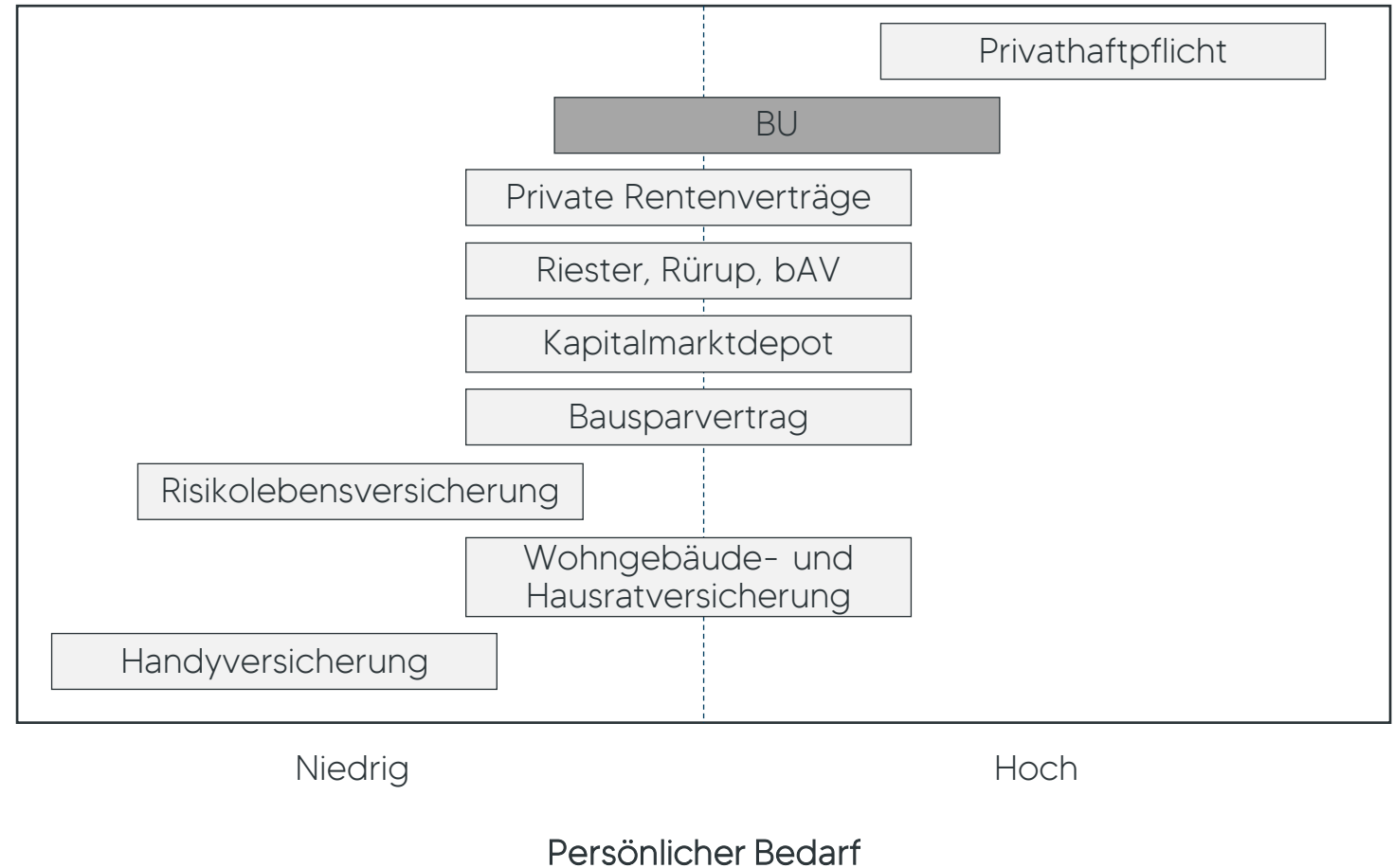


(UN-)SINN EINES PRODUKTES

Der persönliche Bedarf ergibt sich aus der aktuellen Lebenssituation und den Lebenszielen

Lebenssituation 2020: 

- 25 Jahre alt
- ledig
- Promotionsstudent/-in (Mit Aussicht auf Verbeamtung)
- Keine Finanzabsicherung über Eltern möglich

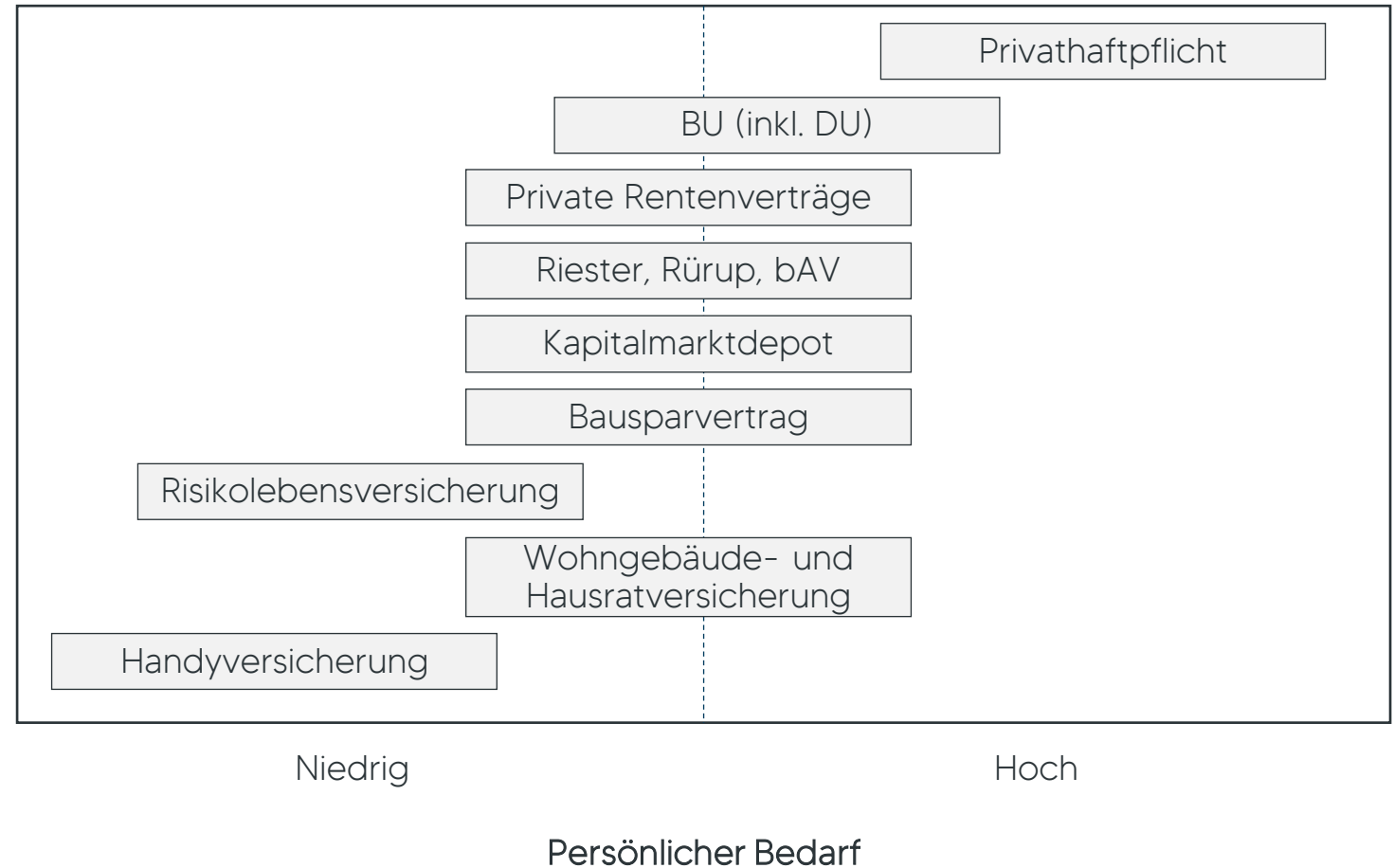


(UN-)SINN EINES PRODUKTES

Der persönliche Bedarf ergibt sich aus der aktuellen Lebenssituation und den Lebenszielen

Lebenssituation 2020:

- 25 Jahre alt
- ledig
- Promotionsstudent/-in (Mit Aussicht auf Verbeamtung)
- Keine Finanzabsicherung über Eltern möglich

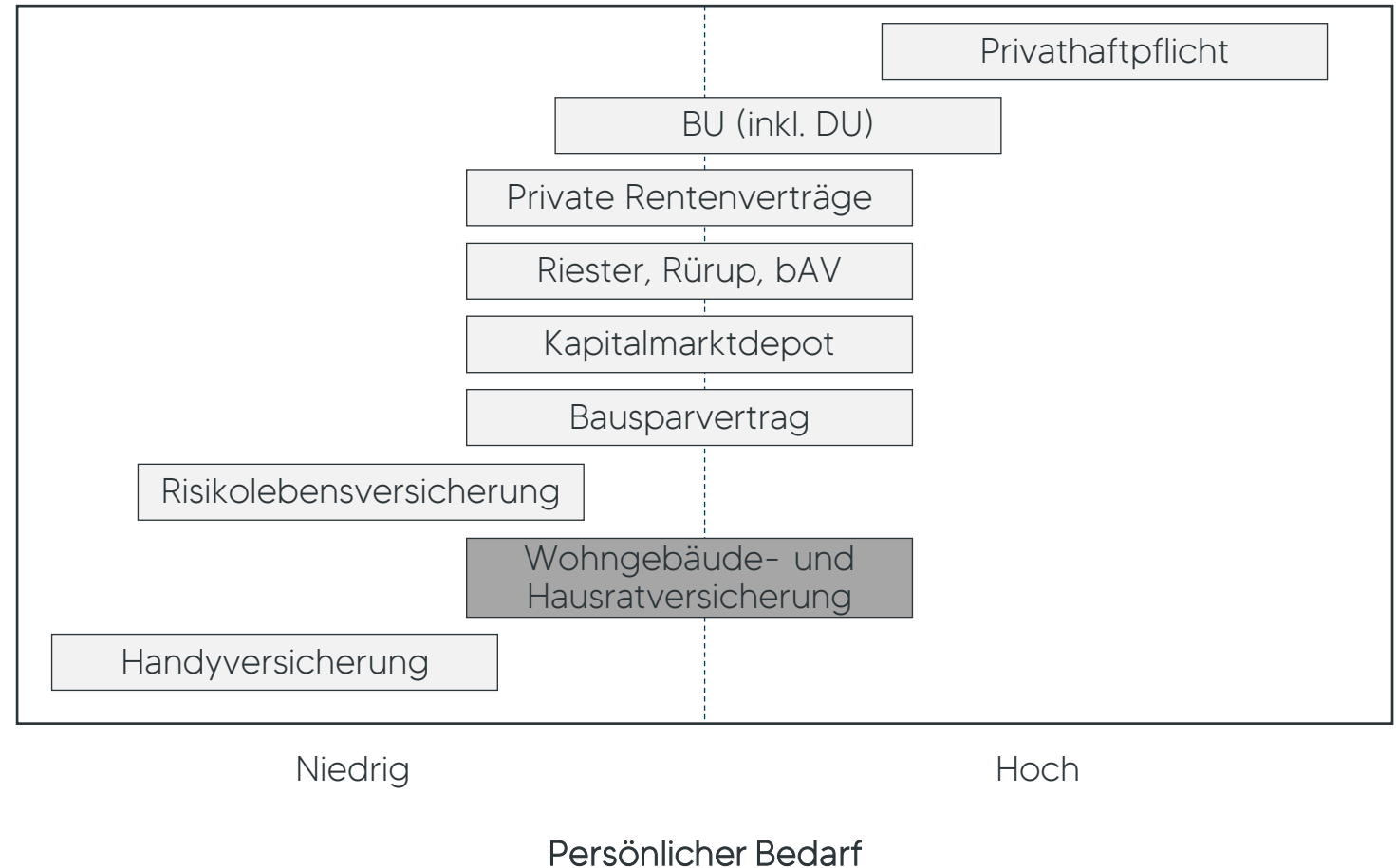


(UN-)SINN EINES PRODUKTES

Der persönliche Bedarf ergibt sich aus der aktuellen Lebenssituation und den Lebenszielen

Lebenssituation 2020: 

- 25 Jahre alt
- ledig
- Promotionsstudent/-in (Mit Aussicht auf Verbeamtung)
- Keine Finanzabsicherung über Eltern möglich
- **Wohnt in einer 1-Zimmer-Wohnung zur Miete**

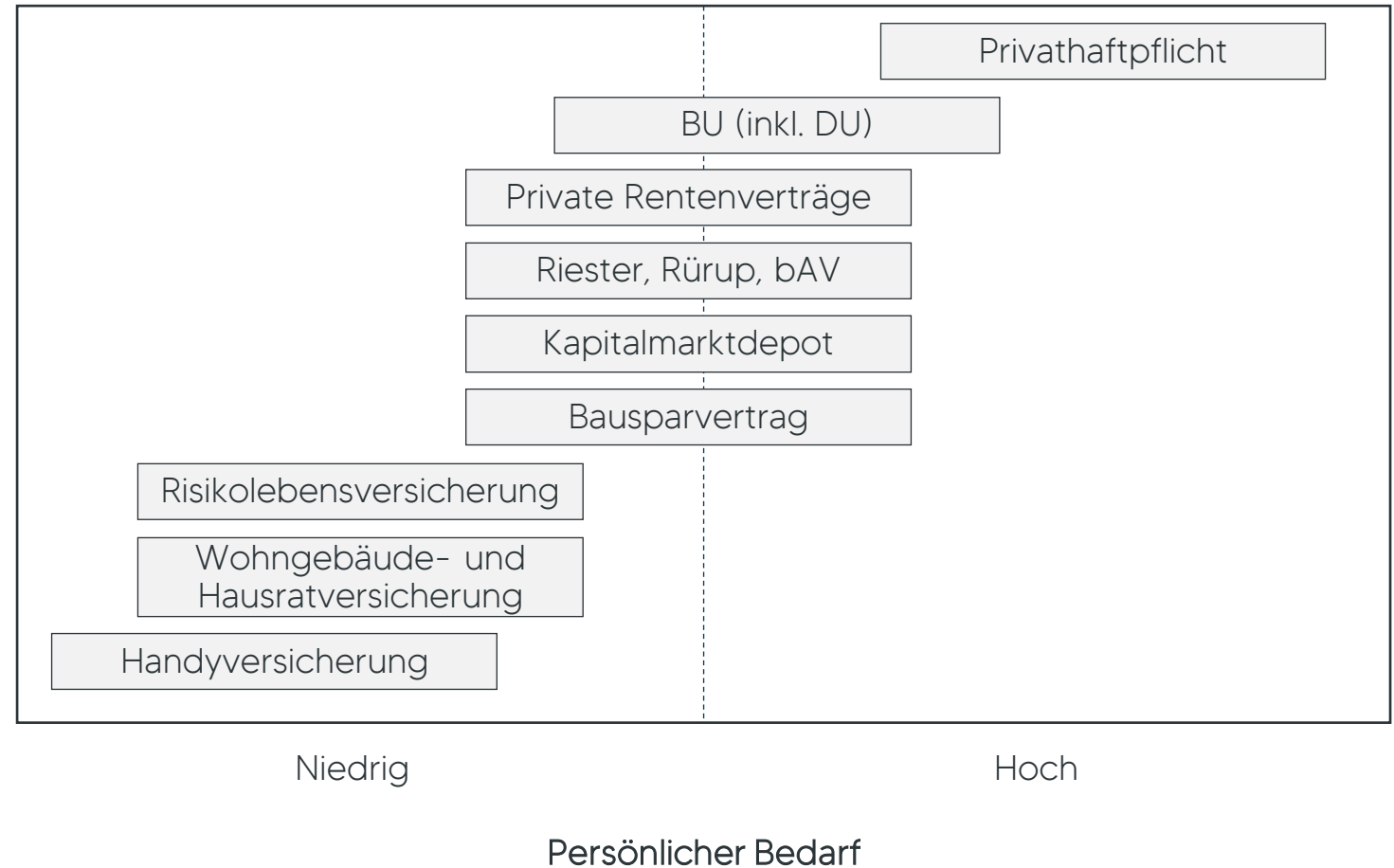


(UN-)SINN EINES PRODUKTES

Der persönliche Bedarf ergibt sich aus der aktuellen Lebenssituation und den Lebenszielen

Lebenssituation 2020:

- 25 Jahre alt
- ledig
- Promotionsstudent/-in (Mit Aussicht auf Verbeamtung)
- Keine Finanzabsicherung über Eltern möglich
- Wohnt in einer 1-Zimmer-Wohnung zur Miete

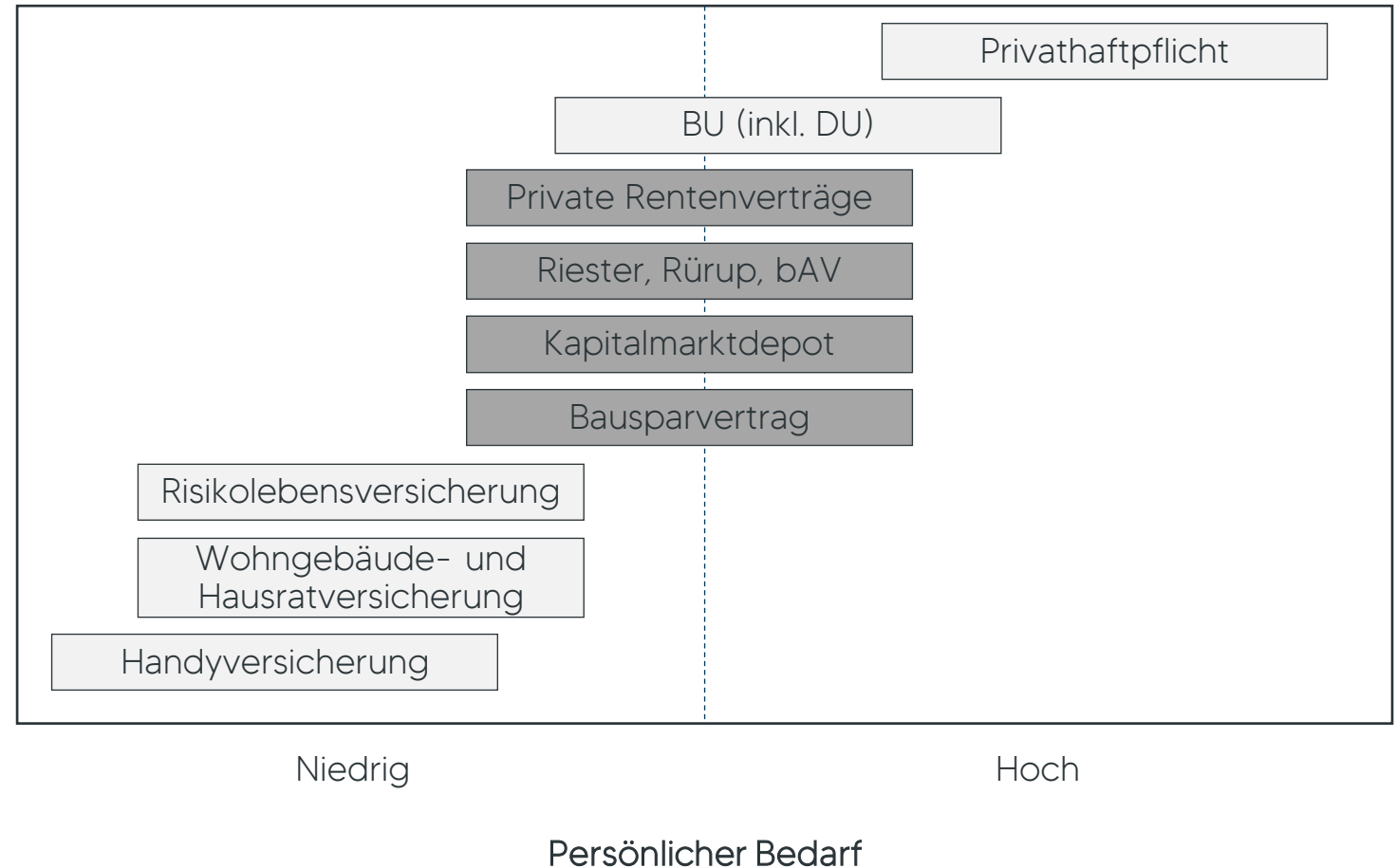


(UN-)SINN EINES PRODUKTES

Der persönliche Bedarf ergibt sich aus der aktuellen Lebenssituation und den Lebenszielen

Lebenssituation 2020: →

- 25 Jahre alt
- ledig
- Promotionsstudent/-in (Mit Aussicht auf Verbeamtung)
- Keine Finanzabsicherung über Eltern möglich
- Wohnt in einer 1-Zimmer-Wohnung zur Miete
- **Wünscht sich ein Eigenheim und Familie mit Partner/in**

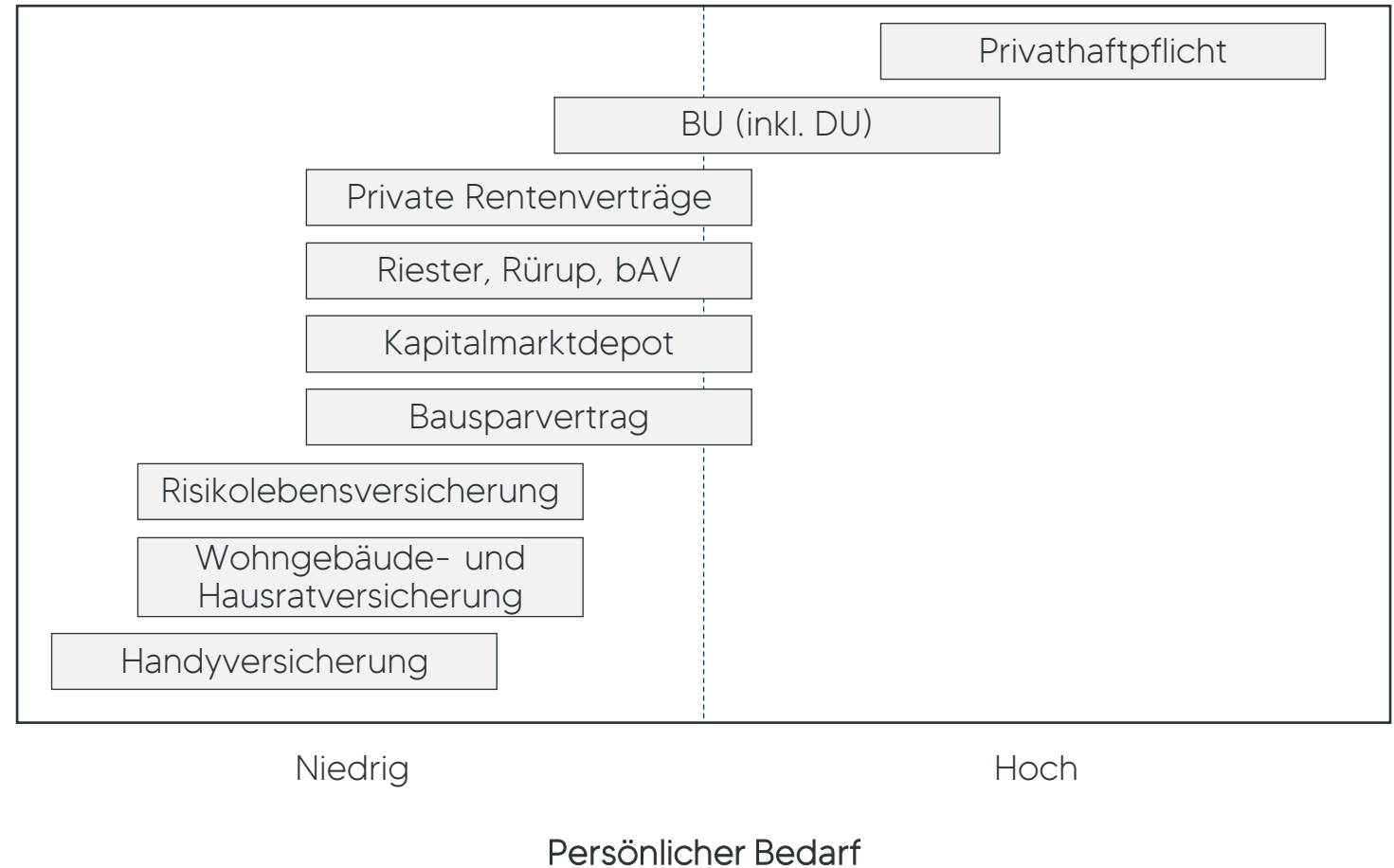


(UN-)SINN EINES PRODUKTES

Der persönliche Bedarf ergibt sich aus der aktuellen Lebenssituation und den Lebenszielen

Lebenssituation 2020:

- 25 Jahre alt
- ledig
- Promotionsstudent/-in (Mit Aussicht auf Verbeamtung)
- Keine Finanzabsicherung über Eltern möglich
- Wohnt in einer 1-Zimmer-Wohnung zur Miete
- Wünscht sich ein Eigenheim und Familie mit Partner/in

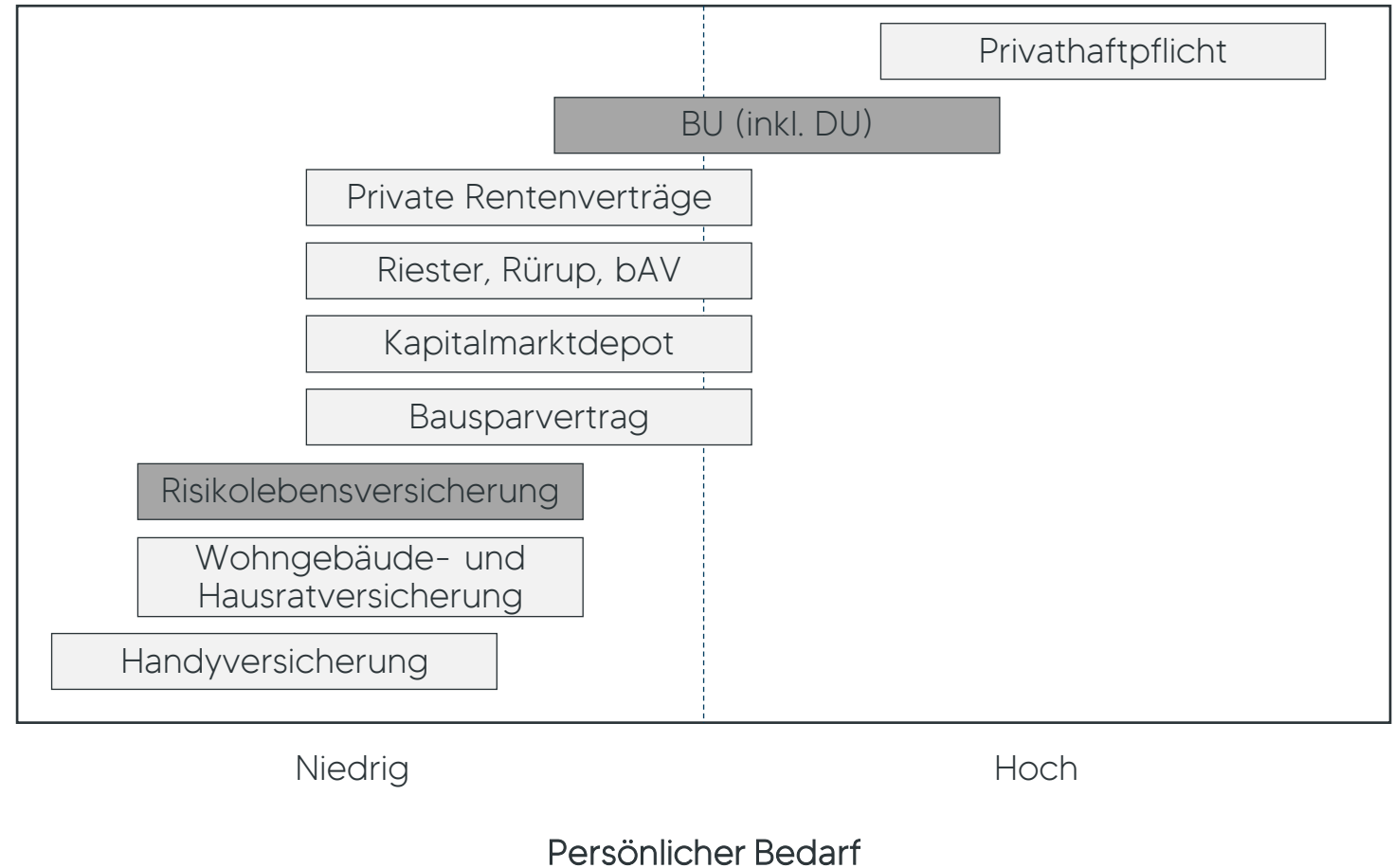


(UN-)SINN EINES PRODUKTES

Der persönliche Bedarf ergibt sich aus der aktuellen Lebenssituation und den Lebenszielen

Lebenssituation 2025: →

- 30 Jahre alt
- Verheiratet, 2 Kinder
- Hauptverdiener/-in

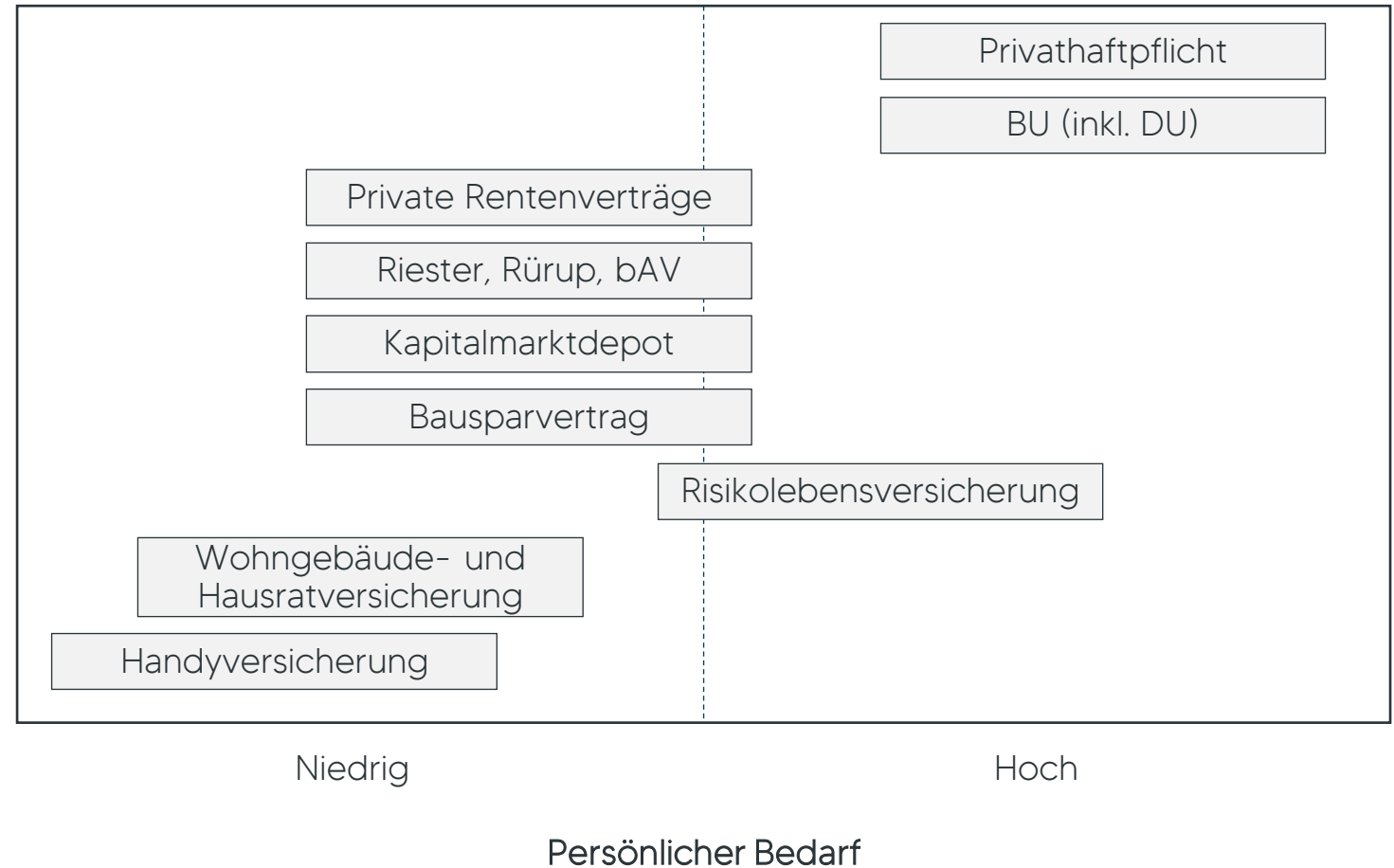


(UN-)SINN EINES PRODUKTES

Der persönliche Bedarf ergibt sich aus der aktuellen Lebenssituation und den Lebenszielen

Lebenssituation 2025:

- 30 Jahre alt
- Verheiratet, 2 Kinder
- Hauptverdiener/-in



(UN-)SINN EINES PRODUKTES

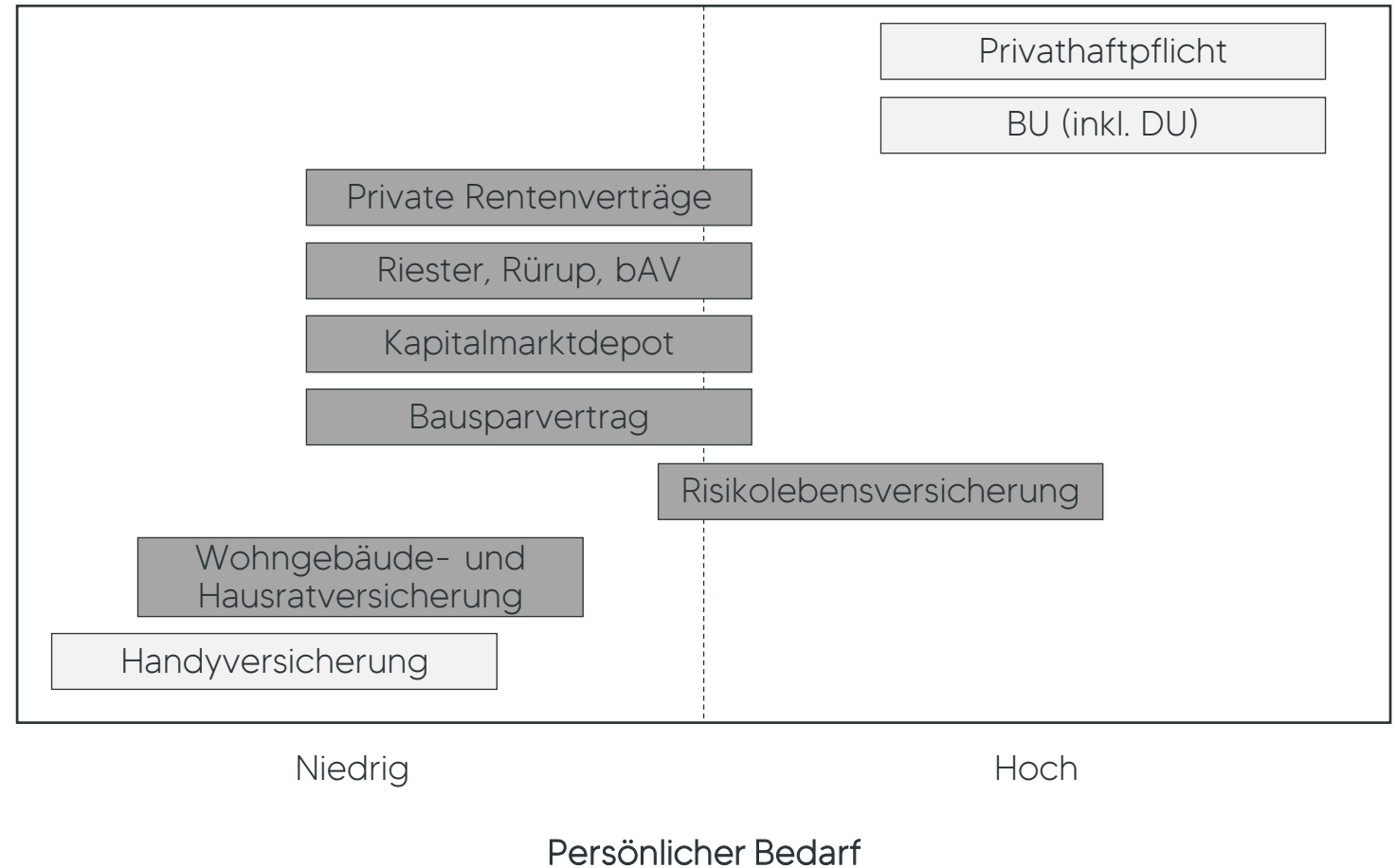
Der persönliche Bedarf ergibt sich aus der aktuellen Lebenssituation und den Lebenszielen



Lebenssituation 2025:



- 30 Jahre alt
- Verheiratet, 2 Kinder
- Hauptverdiener/-in
- **Lebt im kreditfinanzierten Eigenheim**

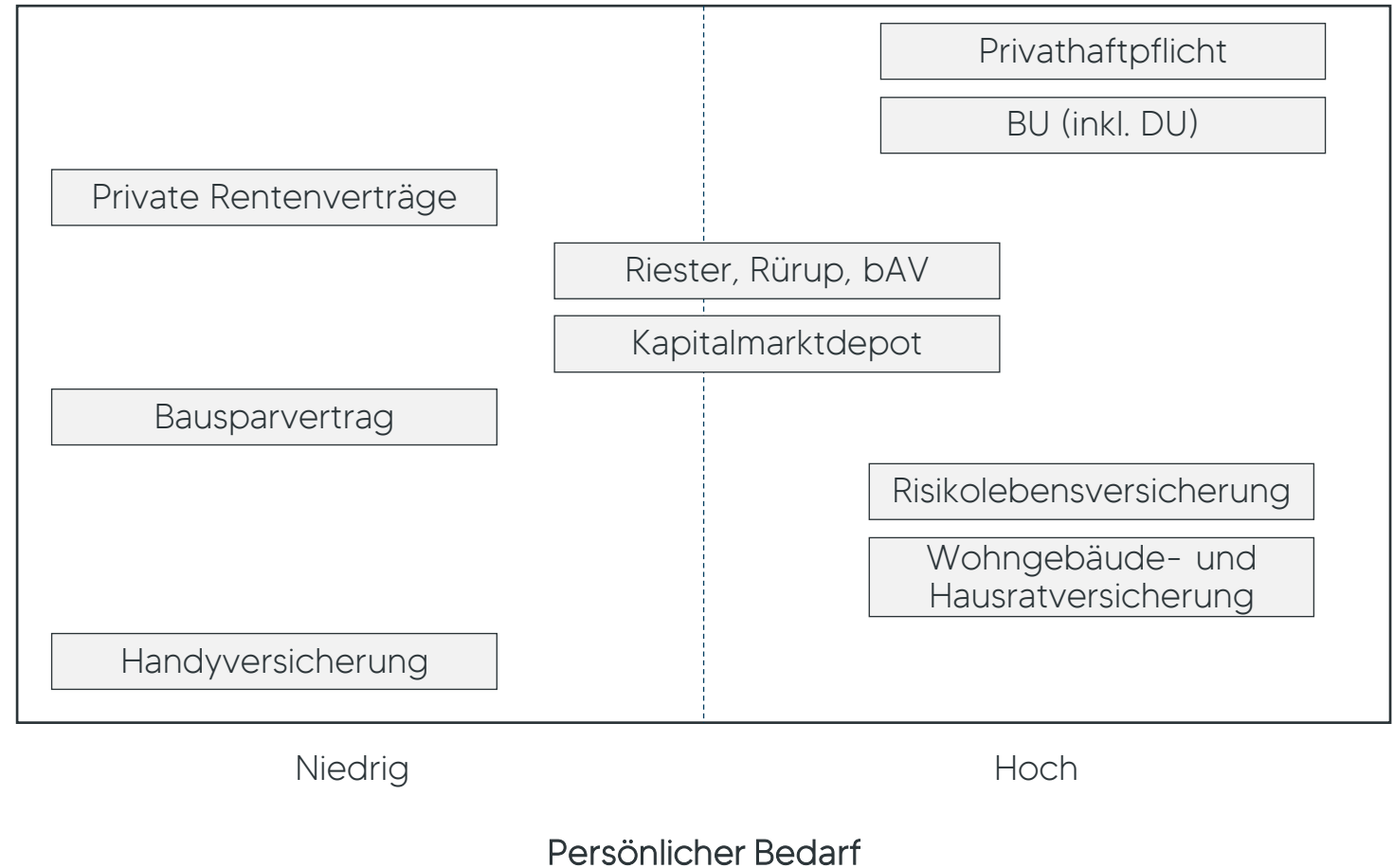


(UN-)SINN EINES PRODUKTES

Der persönliche Bedarf ergibt sich aus der aktuellen Lebenssituation und den Lebenszielen

Lebenssituation 2025:

- 30 Jahre alt
- Verheiratet, 2 Kinder
- Hauptverdiener/-in
- Lebt im kreditfinanzierten Eigenheim

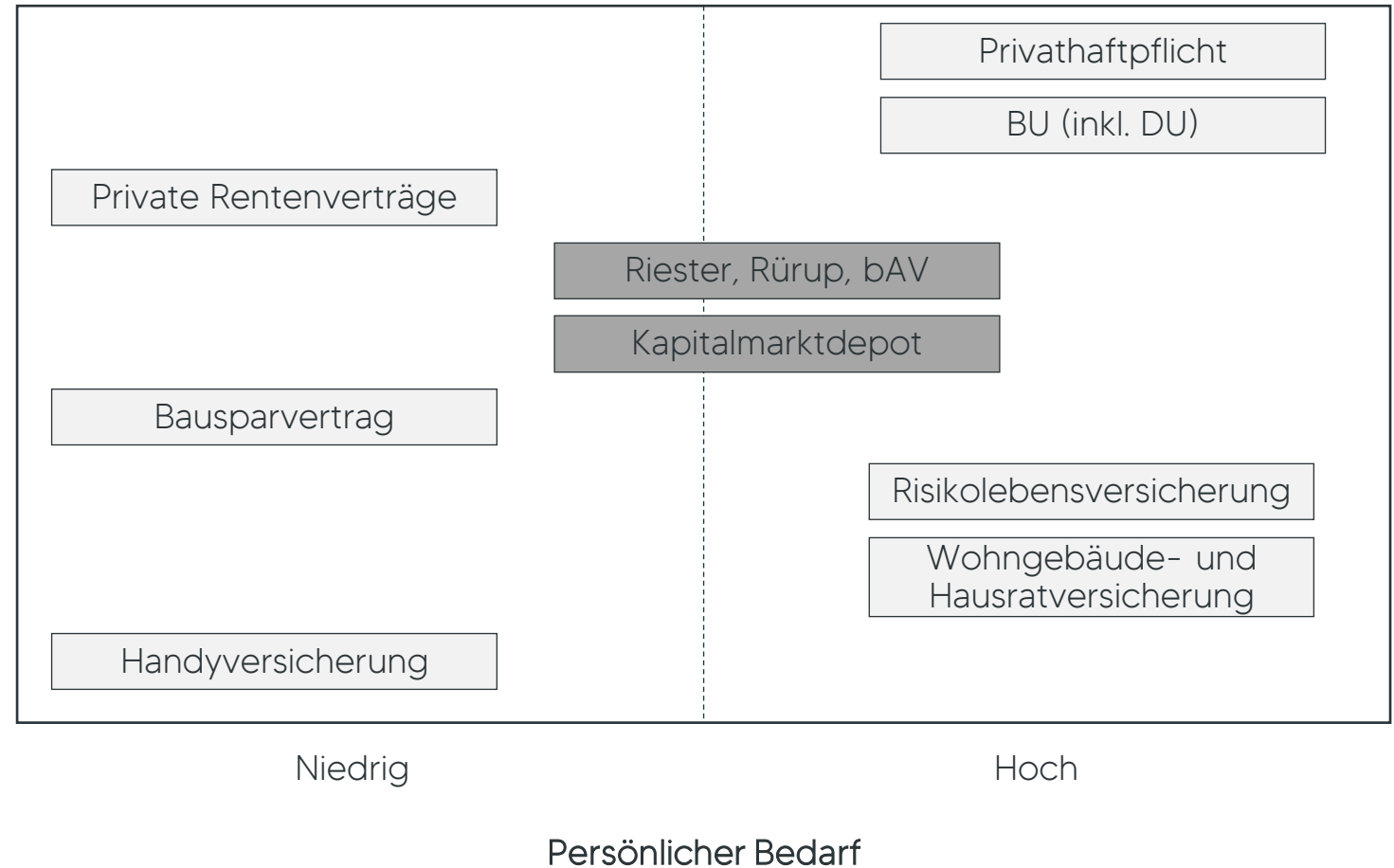


(UN-)SINN EINES PRODUKTES

Der persönliche Bedarf ergibt sich aus der aktuellen Lebenssituation und den Lebenszielen

Lebenssituation 2025:

- 30 Jahre alt
- Verheiratet, 2 Kinder
- Hauptverdiener/-in
- Lebt im kreditfinanzierten Eigenheim
- **Wurde verbeamtet**

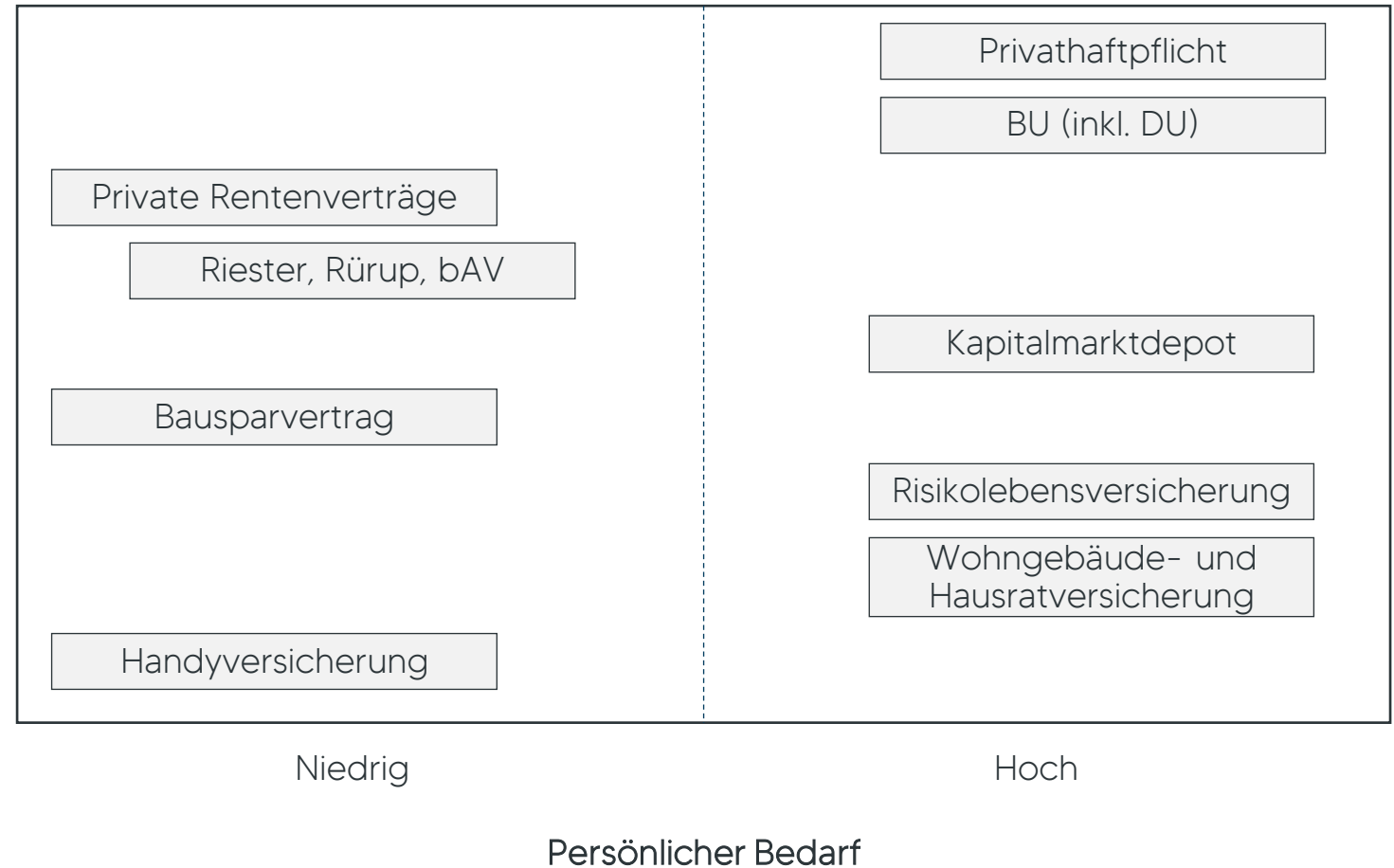


(UN-)SINN EINES PRODUKTES

Der persönliche Bedarf ergibt sich aus der aktuellen Lebenssituation und den Lebenszielen

Lebenssituation 2025:

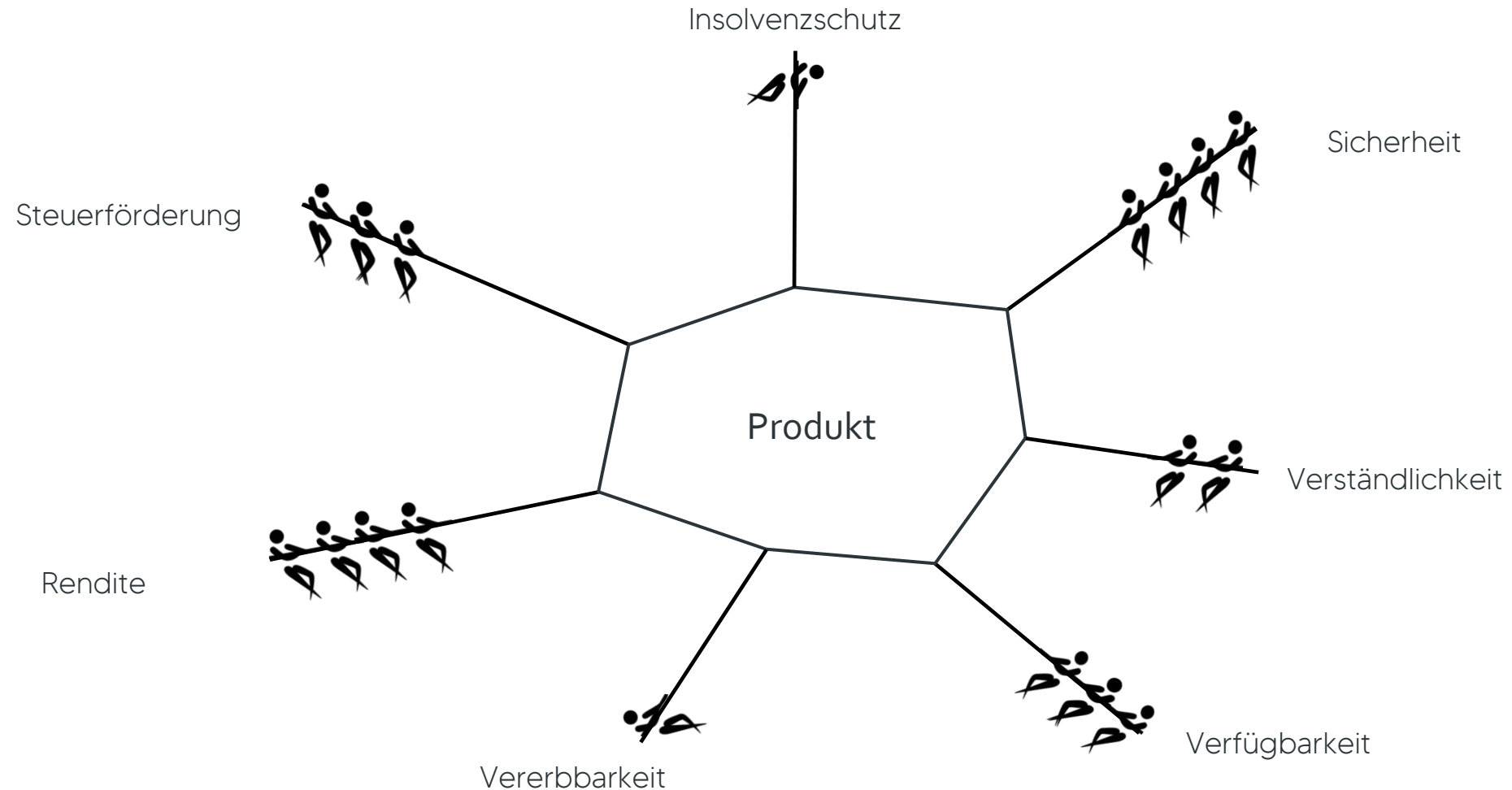
- 30 Jahre alt
- Verheiratet, 2 Kinder
- Hauptverdiener/-in
- Lebt im kreditfinanzierten Eigenheim
- Wurde verbeamtet



**JE KLARER DER AUFTRAG AN EIN FINANZPRODUKT DESTO
HÖHER DIE MÖGLICHE WIRKUNG
UMGEKEHRT: DIE EIERLEGENDE WOLLMILCHSAU IST PER
DEFINITION EIN ROHRKREPIERER**

(UN-)SINN EINES PRODUKTES

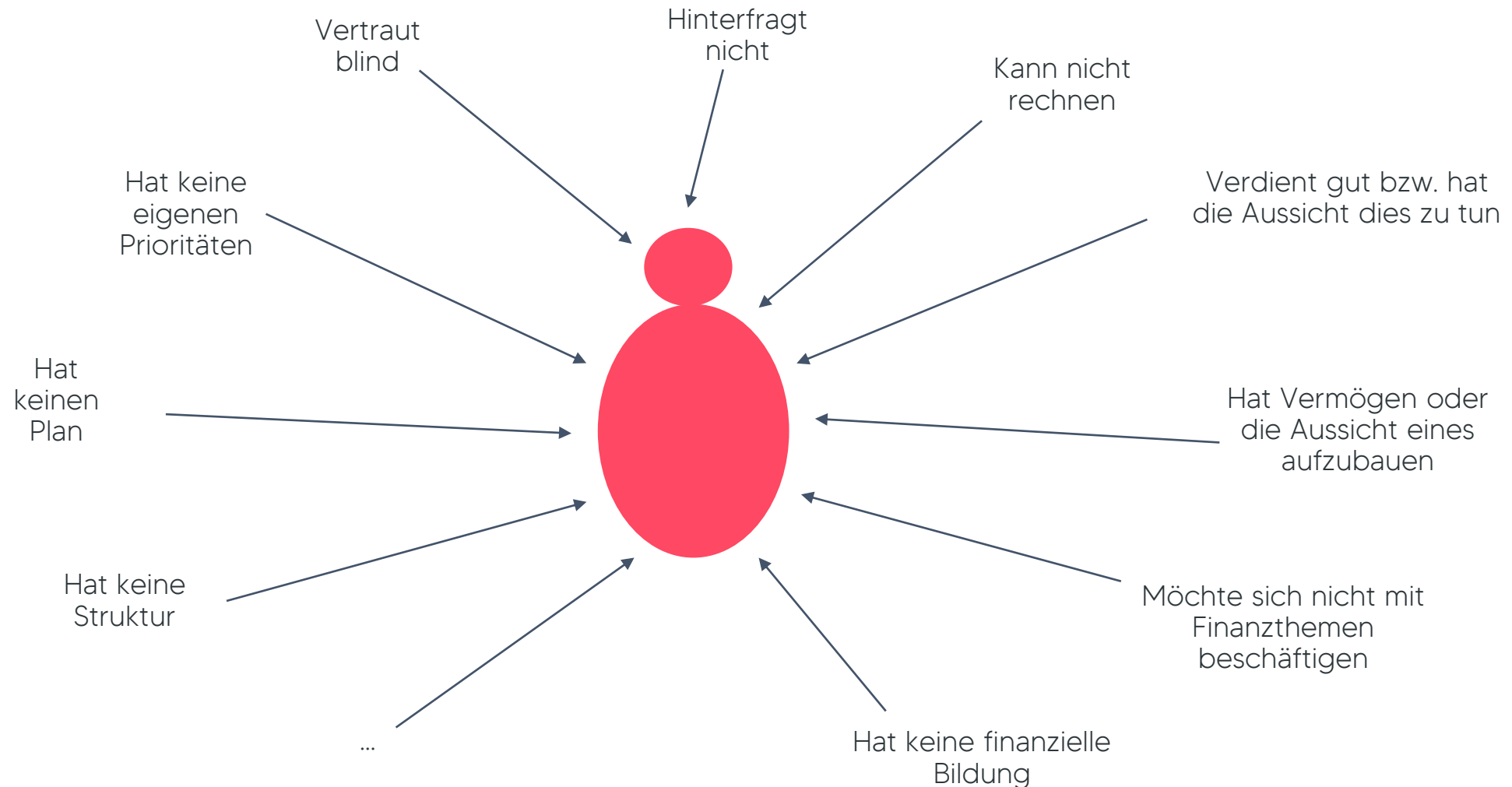
Ein Produkt kann nicht allen Punkten maximal gerecht werden



**IHR HABT ES SELBST IN DER HAND, OB IHR DIE RICHTUNG
BESTIMMT ODER FREMDGESTEUERT WERDET**

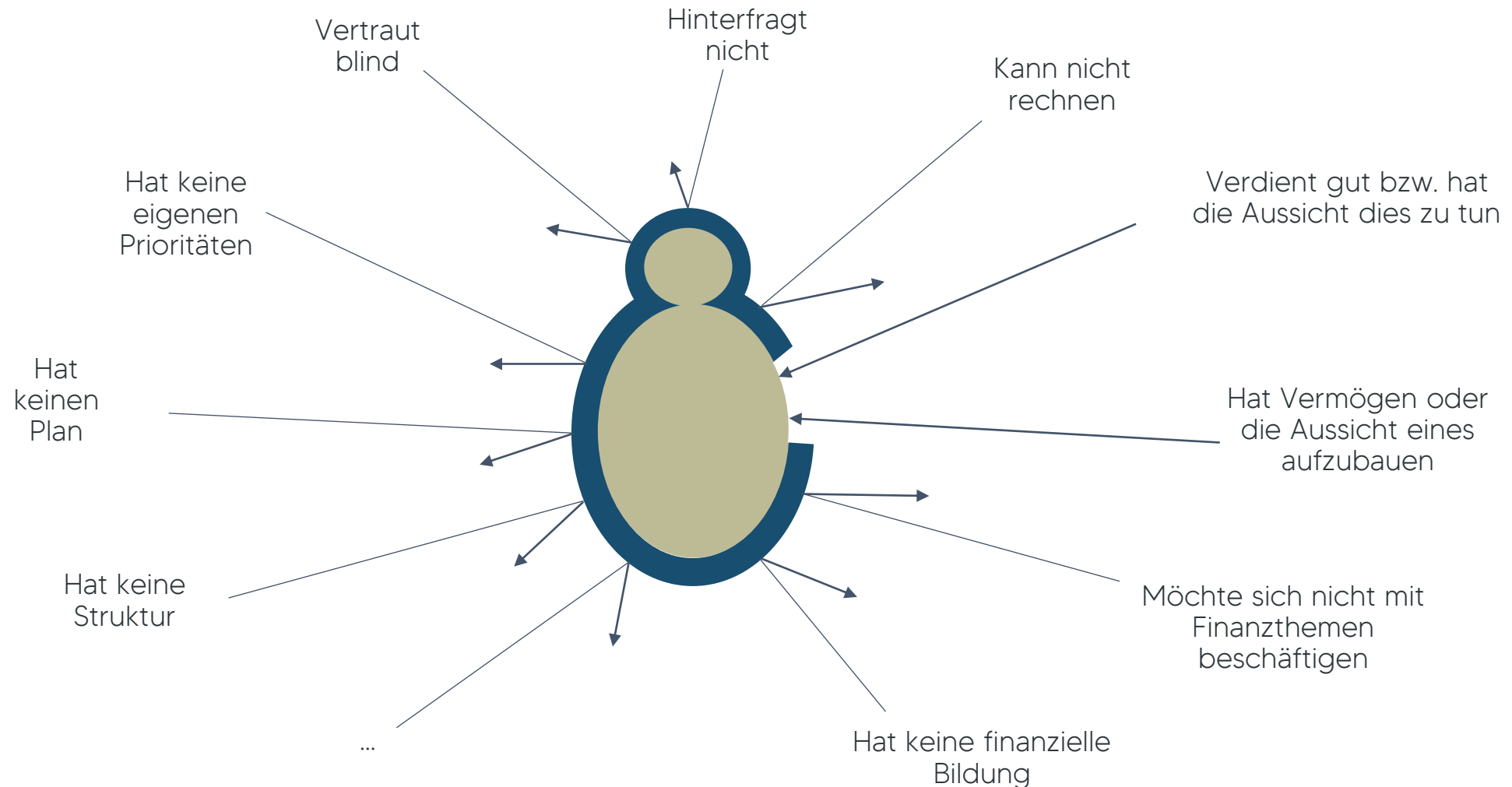
WIE SIEHT DAS IDEALE OPFER AUS?

Ihr selbst könnt euch vor sinnlosen Produkten schützen und die sinnvollen Produkte identifizieren



WIE SIEHT DAS IDEALE OPFER AUS?

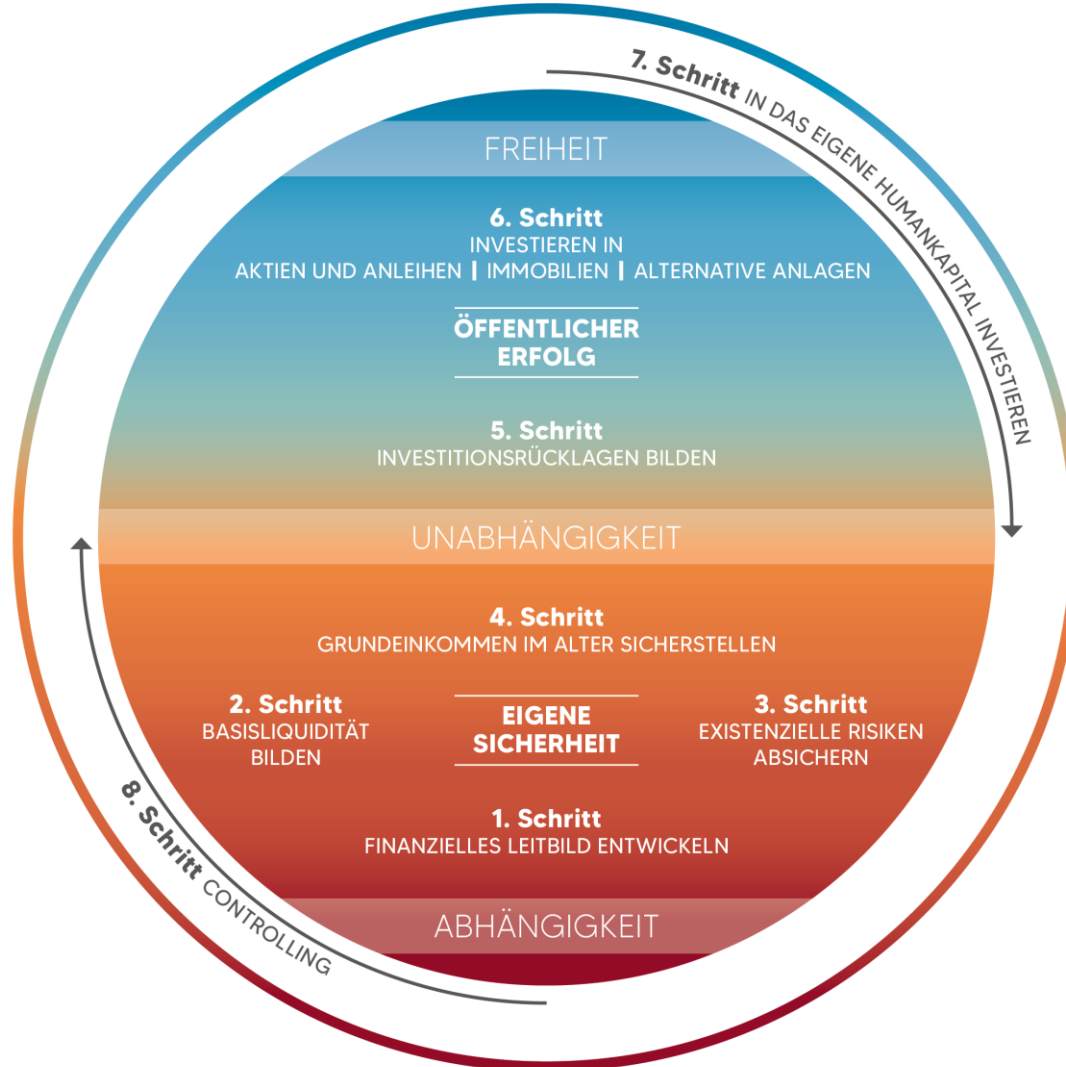
Ihr selbst könnt euch vor sinnlosen Produkten schützen und die sinnvollen Produkte identifizieren



OHNE STRUKTUR UND PLAN WIRD ES SCHWER - SEHR SCHWER

EINE EINFACHE UND MÄCHTIGE STRUKTUR

Am Beispiel des 8-Schritte-Finanzkontinuums einmal die Finanzthemen sehen

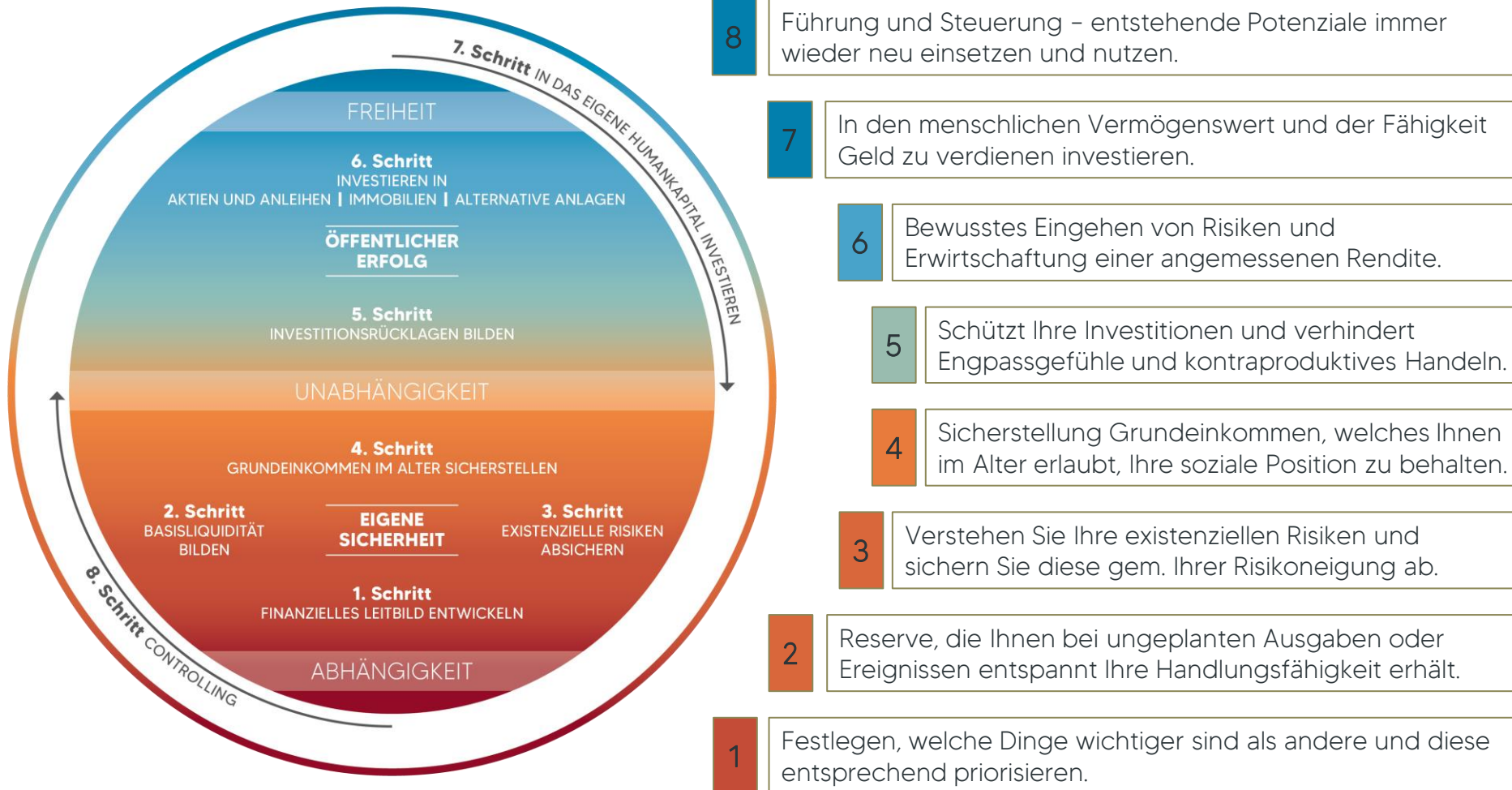


Das 8-Schritte-Finanzkontinuum

- Integraler Ansatz unserer Beratung
- Führt von Abhängigkeit über Unabhängigkeit zur Freiheit
- Schafft Struktur für Finanzthemen

DAS FINANZKONTINUUM IM ÜBERBLICK

Diese mächtige und gleichzeitig leicht verständliche Struktur hat das Potenzial, Sie Ihr gesamtes Leben lang zu begleiten



IST DIE WELT WIE SIE IST ODER WIE WIR SIE WAHRNEHMEN?

ALLES EINE FRAGE DER PERSPEKTIVE

Ihr selbst entscheidet, wie ihr die (Finanz-)Welt wahrnehmt

Finanzen
verstehe
ich nicht

Alles
Halunken
und
Verbrecher

Geld verdirbt
den Charakter

Finanzen
machen mein
Leben leichter

Das ist
alles kein
Hexenwert

Es macht Spaß, die
Zusammenhänge
der (Finanz)-Welt
zu durchdringen

Am Kapitalmarkt
verliert man sein
Geld

Schulden
sind
schlecht

Über einen ETF in mehr als
2000 Unternehmen
investieren – sensationell!

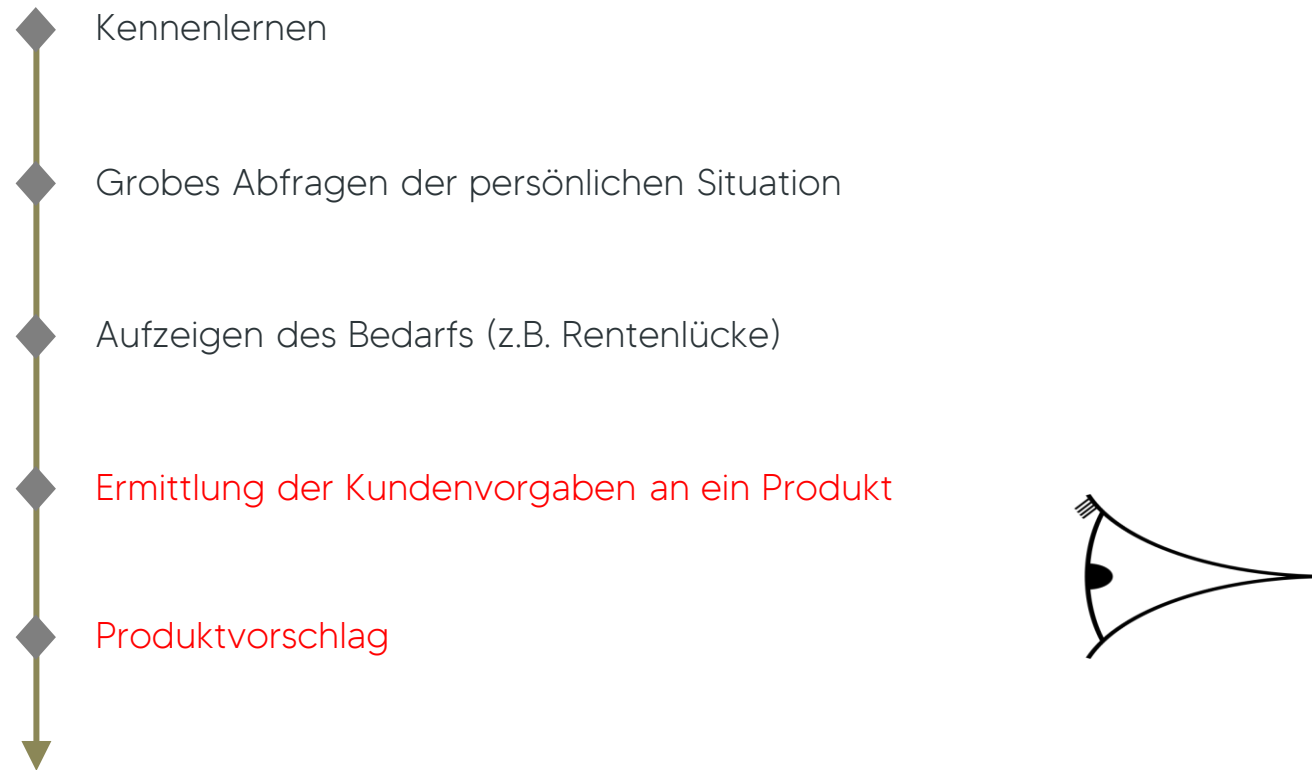
Wenn ich es nicht
verstehe, dann kann
es nicht gut für mich
sein



EIN BEISPIEL ZUR SENSIBILISIERUNG

EIN BEISPIEL ZUR SENSIBILISIERUNG

Beispielhafter Ablauf einer Beratung auf Provisionsbasis für ein Produkt der Altersvorsorge



EIN BEISPIEL ZUR SENSIBILISIERUNG

Ermittlung der Kundenvorgaben an ein Produkt

Fondsgebundene
Rentenversicherung

Laufzeit: 39,5 Jahre

Beitrag: 450€/Monat

Keine Garantien

Fonds-Rente Vorgaben	
Allgemein	
Tarifart	Indextarife + Fonds-Rente individuell
BUZ	nein
Kollektiv-/Sondertarife	nein
Versicherungsbeginn	01.11.2020
Personendaten	
Anrede	Herr
Vorname	Marcel
Nachname	Conelly
Geburtsdatum	06.05.1993
Nichtraucher	ja
Vertragsdauer	
Rentenbeginnalter	67 Jahre
	individuelle Altersberechnungsmethode ja
Vorgaben	
Zahlweise	☒ monatlich ☐ vierteljährlich ☐ Einmalbetrag ☐ halbjährlich ☐ jährlich
Berechnungsgrundlage	Beitrag lt. Zahlweise: 450,00 €
ang. Wertentwicklung	6 % ohne Berücksichtigung der Fondskosten
Garantieart	keine Garantie
Todesfallschutz	
☐ Kein Todesfallschutz	☐ Kein Todesfallschutz
... in der Aufschubzeit ☐ Mindesttodesfallschutz in % der Beitragssumme	... im Rentenbezug ☒ Rentengarantiezeit 5 Jahre
☒ Mindesttodesfallschutz Guthaben	☐ max. mögl. Rentengarantiezeit
☐ Mindesttodesfallschutz Beitragsrückgewähr	☐ Kapital abzüglich gezahlter Renten
Rentenbezugsform	
☒ dynamische Rente	☐ teildynamische Rente
☒ flexible Rente	☒ fondsgebundene Rente

EIN BEISPIEL ZUR SENSIBILISIERUNG

Aus den Kundenvorgaben wird ein Produktvorschlag abgeleitet

Fonds-Rente Vergleich								
Rang	Anbieter	Tarif	Aufschubzeit	Rentenbezugsform	Todesfall-schutz Aufschubzeit	mgl. Ablaufleistung mit Übs.	▼ mgl. Rente im 1. Jahr (individuell)	M&M Belastungstest
1	Swiss Life	Investo Aktiv	40 Jahre	fondsgebundene Rente	G	653.855 €	3.589 €	Ausgezeichnet
2	Württembergische	Genius PrivatRente	40 Jahre	flexible Rente	G	838.378 €	3.328 €	Bestanden
3	Continentale	Rente Invest RI	40 Jahre	fondsgebundene Rente	G	837.897 €	3.218 €	Ausgezeichnet
4	Continentale	Rente Invest RI	40 Jahre	flexible Rente	G	837.897 €	3.093 €	Ausgezeichnet
5	Helvetia	CleVesto Allcase	40 Jahre	flexible Rente	G	802.114 €	2.641 €	Bestanden
6	uniVersa	topinvestRENTE	40 Jahre	flexible Rente	G	766.697 €	2.634 €	Nicht teilgenommen
7	Zurich Dt. Herold	db FondsRente Premiumschutz	40 Jahre	flexible Rente	G	706.613 €	2.573 €	Sehr gut
8	ALTE LEIPZIGER	ALfonds - Tarif FR10	40 Jahre	flexible Rente	G	672.769 €	2.469 €	Ausgezeichnet
9	Württembergische	Genius PrivatRente	40 Jahre	dynamische Rente	G	838.378 €	2.461 €	Bestanden
10	Continentale	Rente Invest RI	40 Jahre	dynamische Rente	G	837.897 €	2.444 €	Ausgezeichnet
11	HDI	TwoTrust Invest FUR17	40 Jahre	dynamische Rente	G	850.177 €	2.443 €	Sehr gut
12	ERGO Vorsorge	ERGO Rente Balance 100% Fondsanlage	40 Jahre	dynamische Rente	G	809.087 €	2.364 €	Ausgezeichnet
13	Basler	Basler Invest Vario (FRN) - Flex Plus - 100% Fondsanlage	40 Jahre	dynamische Rente	G	784.090 €	2.275 €	Nicht teilgenommen
14	SIGNAL IDUNA	SI Global Garant Invest Flexible Rente	40 Jahre	dynamische Rente	G	762.604 €	2.207 €	Nicht teilgenommen
15	Helvetia	CleVesto Allcase	40 Jahre	dynamische Rente	G	802.114 €	2.199 €	Bestanden
16	uniVersa	topinvestRENTE	40 Jahre	dynamische Rente	G	766.697 €	2.196 €	Nicht teilgenommen

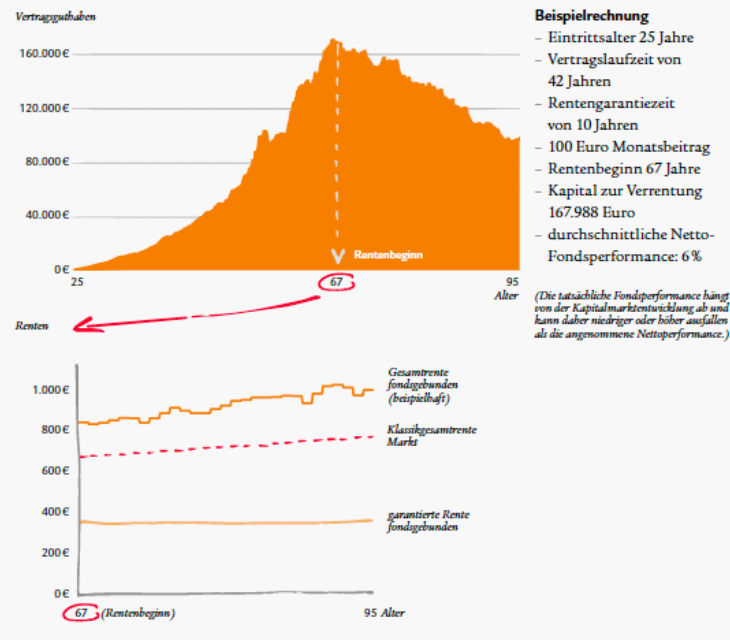
EIN BEISPIEL ZUR SENSIBILISIERUNG

Kurzvorschlag (Hier 6 Seiten) – Entscheidend sind die Zahlenwerte

Was ist der fondsgebundene Rentenbezug bei *Swiss Life Investo*?

Durch den fondsgebundenen Rentenbezug profitieren Sie auch noch von attraktiven Renditechancen, während Sie schon Rente beziehen, – und können so eine deutlich höhere Rente erzielen. *Swiss Life* überprüft dabei täglich das Geschehen am Kapitalmarkt. So können wir flexibel auf Veränderungen reagieren und Ihr Vermögen im Rentenbezug immer optimal investieren.

So könnte eine beispielhafte Entwicklung Ihres Vertragsguthabens und Ihrer Rente aussehen



Auszug S.5

Was ist *Swiss Life Investo Aktiv*?

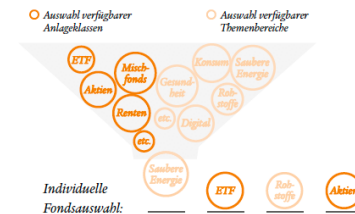
Unsere fondsgebundene Rentenversicherung können Sie als private Altersvorsorge oder staatlich gefördert (als Basisrente) abschließen. Damit sorgen Sie renditestark fürs Alter vor: Sie legt ihren Fokus auf optimale Renditechancen und größtmögliche Flexibilität. Im Tarif *Swiss Life Investo Aktiv* haben Sie die Freiheit, sich aus über 130 Einzelfonds Ihre ganz individuelle Fondsauswahl zusammenzustellen oder auf aktiv gemanagte Anlageportfolios zurückzugreifen. Gleichzeitig genießen Sie ein besonderes Plus an Flexibilität: Solange Ihr Vertrag besteht, können Sie ihn auch individuell an Ihre Bedürfnisse anpassen.

Ihre individuelle Fondsauswahl

Entscheiden Sie selbst:

Investieren Sie gleichzeitig in bis zu 20 Einzelfonds aus unterschiedlichsten Anlageklassen und Themenbereichen – und das überwiegend zu Konditionen, von denen sonst nur Großanleger profitieren.

Beispiel zur individuellen Fondsauswahl



Auszug S.3

Ihre Vorteile

- | | |
|------------------------------------|--|
| Flexible Entnahmen | Um sich zum Beispiel spontane Wünsche zu erfüllen, können Sie jederzeit flexibel Kapital aus Ihrem Guthaben entnehmen (gilt nicht für die Basisrente). |
| Individuelle Zuzahlungen | Sie verfügen über Kapital, z. B. aus einer ablaufenden Geldanlage oder einer Erbschaft? Auch während der Rentenbezugszeit können Sie jederzeit Zuzahlungen leisten. |
| Flexible Investementauswahl | Ihre Entscheidung über Ihre Anlagestrategie können Sie jederzeit ändern. |
| „Echte“ Teilverrentung | Ab 50 Jahren (Basisrente ab 62 Jahren) können Sie jederzeit einen Teil Ihrer fondsgebundenen Rente in Anspruch nehmen. Das nicht verrentete Guthaben bleibt unverändert fondsgebunden investiert. So sichern Sie sich weiterhin attraktive Renditechancen. |

Auszug S.6

EIN BEISPIEL ZUR SENSIBILISIERUNG

Kurzvorschlag (Hier 6 Seiten) – Entscheidend sind die Zahlenwerte

Auszug S.1-2

Geplanter Rentenbeginn:	01.06.2060 Alter: 67 Jahre 0 Monate
Flexibilitätsphase ab:	01.06.2055 Alter: 62 Jahre 0 Monate
Spätester Rentenbeginn:	01.06.2081 Alter: 88 Jahre 0 Monate

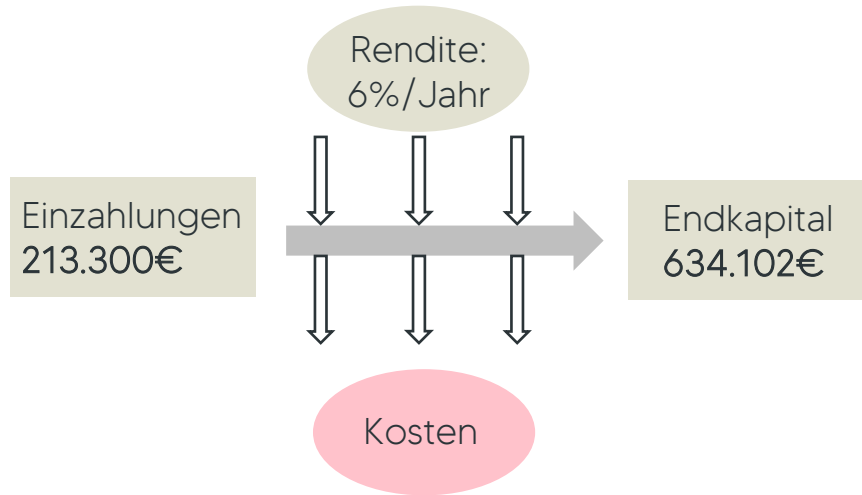
Unsere Leistungen (alle Betragsangaben in EUR)							
	Bis zum geplanten Rentenbeginn / VD bei BUZ	Alter zum geplanten Rentenbeginn / Schlussalter BUZ	garantierte Leistungen	mögliche garantierte Leistungen*	gesamte Leistungen*	Beitrag tariflich	Beitrag zu zahlen*
für die Hinterbliebenen							
Todesfallschutz Hauptversicherung	39 (6)	67 (0)	Vertragsguthaben				
bei Erleben im Alter							
monatliche Rente	34 (6)	62 (0)		883,02	2.394,82	450,00	450,00
monatliche Rente	35 (6)	63 (0)		962,40	2.579,09		
monatliche Rente	36 (6)	64 (0)		1.049,36	2.777,24		
monatliche Rente	37 (6)	65 (0)		1.144,08	2.990,57		
monatliche Rente	38 (6)	66 (0)		1.247,81	3.220,49		
monatliche Rente	39 (6)	67 (0)		1.360,79	3.468,57		
oder wahlweise							
Kapitalleistung	34 (6)	62 (0)			461.107,27		
Kapitalleistung	39 (6)	67 (0)			<u>634.103,32</u>		
Rentenzahlung lebenslang, mindestens für 10 Jahre ab Rentenbeginn							
Beitragssumme der Hauptversicherung: <u>213.300,00</u>							
Rentenfaktor: <u>21,46</u>							
gilt zum geplanten Rentenbeginn für die Ermittlung der "möglichen Garantierente"							
Überschuss-System in Aufschubdauer und Rentenbezug: Investment-Zuwachs;							
Angenommene durchschnittliche Netto-Fondsperformance: <u>6% pro Jahr</u>							
Kapitalanlage in der Aufschubdauer: Individualportfolio ab							
gewünschte Dynamik: Volldynamik, Dynamikform B, 5% Beitragssteigerung (in den oben genannten Werten nicht berücksichtigt)							
Investmentkomponenten in der Aufschubdauer: Einstiegsmanagement,							
Investmentkomponenten im Rentenbezug: Einstiegsmanagement							
Es werden keine Ausgabeaufschläge erhoben.							
Angabe von Monaten in ()							

Ihr Anlagekonzept			
Anlagestrategie: Individualportfolio ab			
Ihre Kapitalanlage setzt sich wie folgt zusammen:			
Fondsname	ISIN	Fondskosten	Anteilsatz
iShares NASDAQ-100 UCITS ETF EUR	IE00B53SZB19	<u>0,33%</u>	33,0%
iShares Core MSCI EM IMI UCITS ETF EUR	IE00BKM4GZ66	<u>0,18%</u>	33,0%
iShares MSCI World Minimum Volatility	IE00B8FHGS14	<u>0,30%</u>	34,0%

Ihr Beitrag (Beitragsprimat)			
		tariflich	zu zahlen*
Beitrag	monatlich	450,00 EUR	450,00 EUR

EIN BEISPIEL ZUR SENSIBILISIERUNG

Kurzvorschlag (Hier 6 Seiten) – Entscheidend sind die Zahlenwerte



➡ Kosten sind nicht separat aufgeführt, Einfluss der Kosten lassen sich dennoch berechnen

Auszug S.1-2

Auszug S.1-2

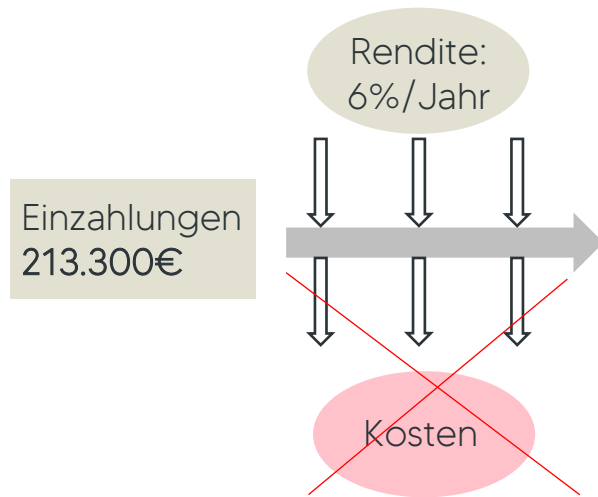
Geplanter Rentenbeginn: 01.06.2060 Alter: 67 Jahre 0 Monate
Flexibilitätsphase ab: 01.06.2055 Alter: 62 Jahre 0 Monate
Spätester Rentenbeginn: 01.06.2081 Alter: 88 Jahre 0 Monate

Unsere Leistungen (alle Betragsangaben in EUR)										
	Bis zum geplanten Rentenbeginn / VD bei BUZ	Alter zum geplanten Rentenbeginn / Schlussalter BUZ	garantierte Leistungen	mögliche garantierte Leistungen*	gesamte Leistungen*	Beitrag tariflich	Beitrag zu zahlen*			
für die Hinterbliebenen										
Todesfallschutz Hauptversicherung	39 (6)	67 (0)	Vertragsguthaben							
bei Erleben im Alter										
monatliche Rente	34 (6)	62 (0)		883,02	2.394,82		450,00	450,00		
monatliche Rente	35 (6)	63 (0)		962,40	2.579,09					
monatliche Rente	36 (6)	64 (0)		1.049,36	2.777,24					
monatliche Rente	37 (6)	65 (0)		1.144,08	2.990,57					
monatliche Rente	38 (6)	66 (0)		1.247,81	3.220,49					
monatliche Rente	39 (6)	67 (0)		1.360,79	3.468,57					
oder wahlweise										
Kapitalleistung	34 (6)	62 (0)			461.107,27					
Kapitalleistung	39 (6)	67 (0)			<u>634.103,32</u>					
Rentenzahlung lebenslang, mindestens für 10 Jahre ab Rentenbeginn										
Beitragssumme der Hauptversicherung: <u>213.300,00</u>										
Rentenfaktor: <u>21,46</u>										
gilt zum geplanten Rentenbeginn für die Ermittlung der "möglichen Garantierente"										
Überschuss-System in Aufschubdauer und Rentenbezug: Investment-Zuwachs;										
Angenommene durchschnittliche Netto-Fondspersformance: <u>6% pro Jahr</u>										
Kapitalanlage in der Aufschubdauer: Individualportfolio ab										
gewünschte Dynamik: Volldynamik, Dynamikform B, 5% Beitragssteigerung (in den oben genannten Werten nicht berücksichtigt)										
Investmentkomponenten in der Aufschubdauer: Einstiegsmanagement,										
Investmentkomponenten im Rentenbezug: Einstiegsmanagement										
Es werden keine Ausgabeaufschläge erhoben.										
Angabe von Monaten in ()										
Ihr Anlagekonzept										
Anlagestrategie: Individualportfolio ab										
Ihre Kapitalanlage setzt sich wie folgt zusammen:										
Fondsname				ISIN	Fondskosten	Anteilsatz				
iShares NASDAQ-100 UCITS ETF EUR				IE00B53SZB19	<u>0,33%</u>	33,0%				
iShares Core MSCI EM IMI UCITS ETF EUR				IE00BKM4GZ66	<u>0,18%</u>	33,0%				
iShares MSCI World Minimum Volatility				IE00B8FHGS14	<u>0,30%</u>	34,0%				

Ihr Beitrag (Beitragsprimat)			
		tariflich	zu zahlen*
Beitrag	monatlich	450,00 EUR	450,00 EUR

EIN BEISPIEL ZUR SENSIBILISIERUNG

Hochrechnung - Annahmen analog zum Versicherungsprodukt ohne Kosten



Kenndaten [weiße Felder ausfüllen, markiertes Feld wird berechnet]		▼ Was berechnen?
?	Anfangskapital: 0,00 Euro	☐ Anfangskapital berechnen
?	Sparrate: 450,00 Euro	
?	Sparintervall: monatlich	☐ Sparrate berechnen
?	Einzahlungsart: vorschüssig	
?	☐ Dynamik: keine	☐ Dynamik berechnen
?	Zinssatz: 6,000 % p.a.	
?	Zinsperiode: jährlich	☐ Zinssatz berechnen
?	Zinseszins: Ja, Zinsansammlung	
?	Ansparzeit: 39,50 Jahre	☐ Ansparzeit berechnen
?	Festlegungsfrist: 0 Jahre	
?	Endkapital: 835.783,89 Euro	☒ Endkapital berechnen
?	☐ Steuersatz: nicht berücksichtigen	
?	☐ Anfangsmonat: nicht angegeben	

Datenschutzhinweis: Mit Klick auf Berechnen werden Ihre Eingabedaten über eine sichere HTTPS-Verbindung an unseren Server übermittelt und das Berechnungsergebnis zurück an Ihren Webbrowser gesendet. Die Daten werden dabei nicht gespeichert.

Berechnen

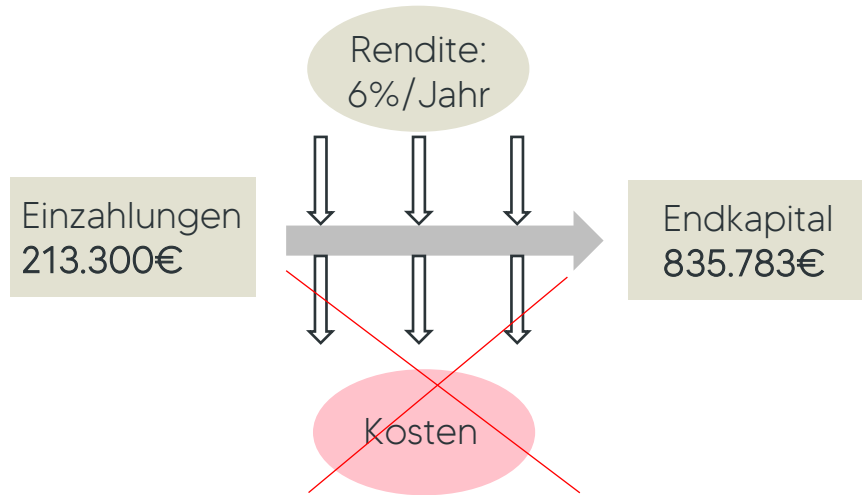
Permanentlink erstellen zu dieser Berechnung

Ergebnis	
	Das erzielte Endkapital inkl. Zinsen beträgt: 835.783,89 Euro
?	Einzahlungen gesamt: (474 monatliche Sparraten) 213.300,00 Euro
?	Zinsen gesamt: 622.483,89 Euro

<https://www.zinsen-berechnen.de/sparrechner.php>

EIN BEISPIEL ZUR SENSIBILISIERUNG

Hochrechnung - Annahmen analog zum Versicherungsprodukt ohne Kosten



Kenndaten [weiße Felder ausfüllen, markiertes Feld wird berechnet]		▼ Was berechnen?
?	Anfangskapital: 0,00 Euro	☐ Anfangskapital berechnen
?	Sparrate: 450,00 Euro	
?	Sparintervall: monatlich	☐ Sparrate berechnen
?	Einzahlungsart: vorschüssig	
?	☐ Dynamik: keine	☐ Dynamik berechnen
?	Zinssatz: 6,000 % p.a.	
?	Zinsperiode: jährlich	☐ Zinssatz berechnen
?	Zinseszins: Ja, Zinsansammlung	
?	Ansparzeit: 39,50 Jahre	☐ Ansparzeit berechnen
?	Festlegungsfrist: 0 Jahre	
?	Endkapital: 835.783,89 Euro	☒ Endkapital berechnen
?	☐ Steuersatz: nicht berücksichtigen	
?	☐ Anfangsmonat: nicht angegeben	

Datenschutzhinweis: Mit Klick auf Berechnen werden Ihre Eingabedaten über eine sichere HTTPS-Verbindung an unseren Server übermittelt und das Berechnungsergebnis zurück an Ihren Webbrowser gesendet. Die Daten werden dabei nicht gespeichert.

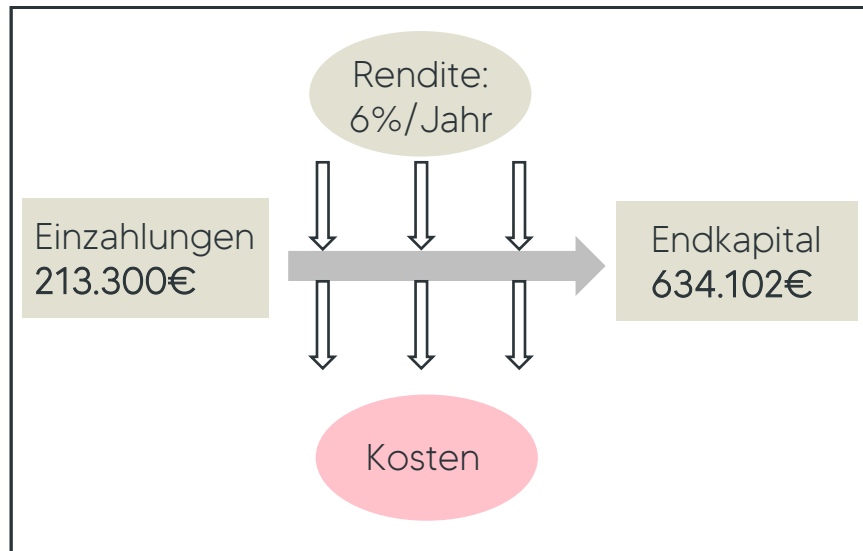
Ergebnis	
	Das erzielte Endkapital inkl. Zinsen beträgt: 835.783,89 Euro
?	Einzahlungen gesamt: (474 monatliche Sparraten) 213.300,00 Euro
?	Zinsen gesamt: 622.483,89 Euro

<https://www.zinsen-berechnen.de/sparrechner.php>

EIN BEISPIEL ZUR SENSIBILISIERUNG

Vergleich der Rechnungen ermöglicht es den Einfluss der Kosten abschätzen zu können

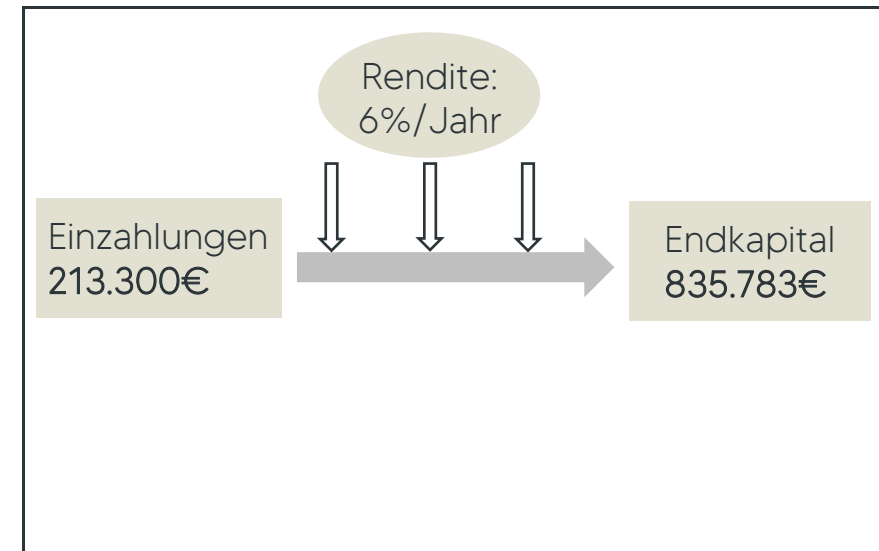
Versicherungsprodukt



Gewinn vor Steuer: 420.802€

Gewinn nach Steuer*: 368.201€

Anlegen am Kapitalmarkt in gleiche Fonds



Gewinn vor Steuer: 622.483€

Gewinn nach Steuer**: 466.862€



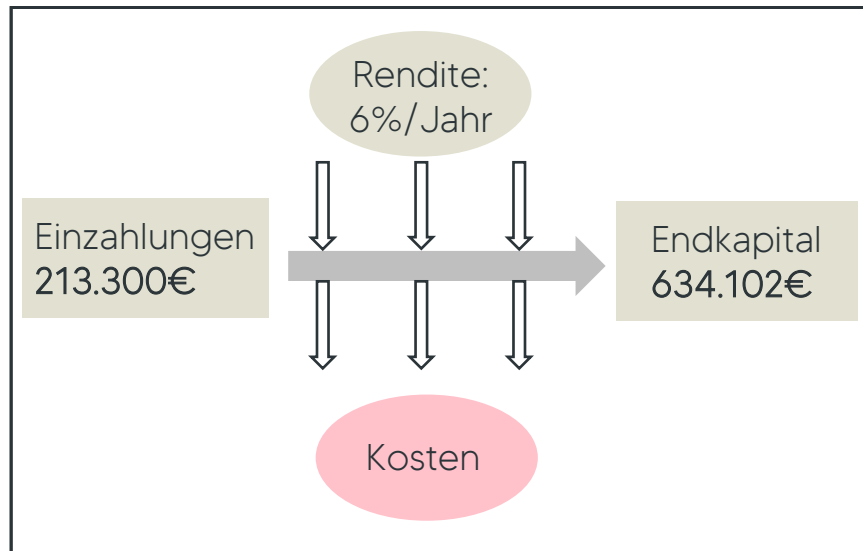
Kosten im Versicherungsmantel verringern den Gewinn bei Renteneintritt um ca. **100.000€**

* Kapitalertragssteuer auf 50% des Gewinns
** Kapitalertragssteuer auf gesamten Gewinn

EIN BEISPIEL ZUR SENSIBILISIERUNG

Alternativ kann Endkapital verrentet werden

Versicherungsprodukt



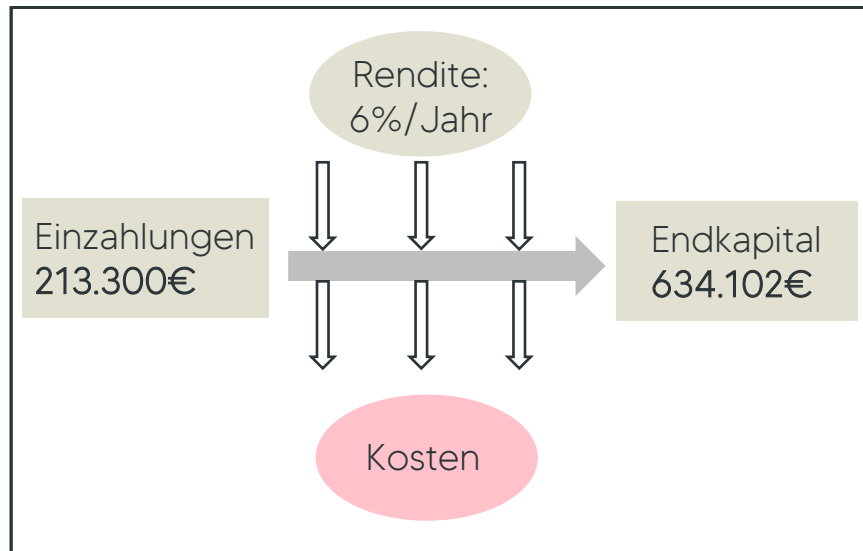
Monatliche Rente

- Monatlich garantierter Rentenfaktor: 21,46€ je 10.000€ Endkapital
- Hier: 1.361€ Rente pro Monat
- Frage: Nach wie vielen Jahren habt Ihr das Endkapital dann wieder raus?

EIN BEISPIEL ZUR SENSIBILISIERUNG

Alternativ kann Endkapital verrentet werden

Versicherungsprodukt



Monatliche Rente

- Monatlich garantierter Rentenfaktor: 21,46€ je 10.000€ Endkapital
- Hier: 1.361€ Rente pro Monat
- Frage: Nach wie vielen Jahren habt Ihr das Endkapital dann wieder raus?

⇒ 38,8 Jahre

EIN BEISPIEL ZUR SENSIBILISIERUNG

Vollständige Produktinformationen – Kalkulation der Kosten sind nun möglich

Kosten- übersicht	Art der Kosten	Kostenbetrag bzw. Kostensatz	Erhebungszeitraum bzw. Erhebungsweise
	Abschluss- und Vertriebskosten	<u>5.332,50 EUR</u>	Die Abschluss- und Vertriebskosten verteilen sich auf einen Zeitraum von 5 Jahren und werden den monatlichen Beiträgen mit jeweils 88,88 EUR belastet.
	Übrige einkalkulierte Kosten bis zum Rentenbeginn: Jährliche übrige Kosten des Vertrags während der beitragspflichtigen Zeit	<u>641,28 EUR</u>	Die Kosten werden im Zeitraum vom 01.12.2020 bis zum 31.05.2060 den monatlichen Beiträgen mit einem Betrag von jeweils 53,44 EUR belastet.
	Darin enthaltene jährliche Verwaltungskosten des Vertrags	<u>224,28 EUR</u>	Die Verwaltungskosten sind im Zeitraum vom 01.12.2020 bis zum 31.05.2060 Bestandteil der übrigen Kosten und werden nicht gesondert erhoben.

Kostenkalkulation in Excel:

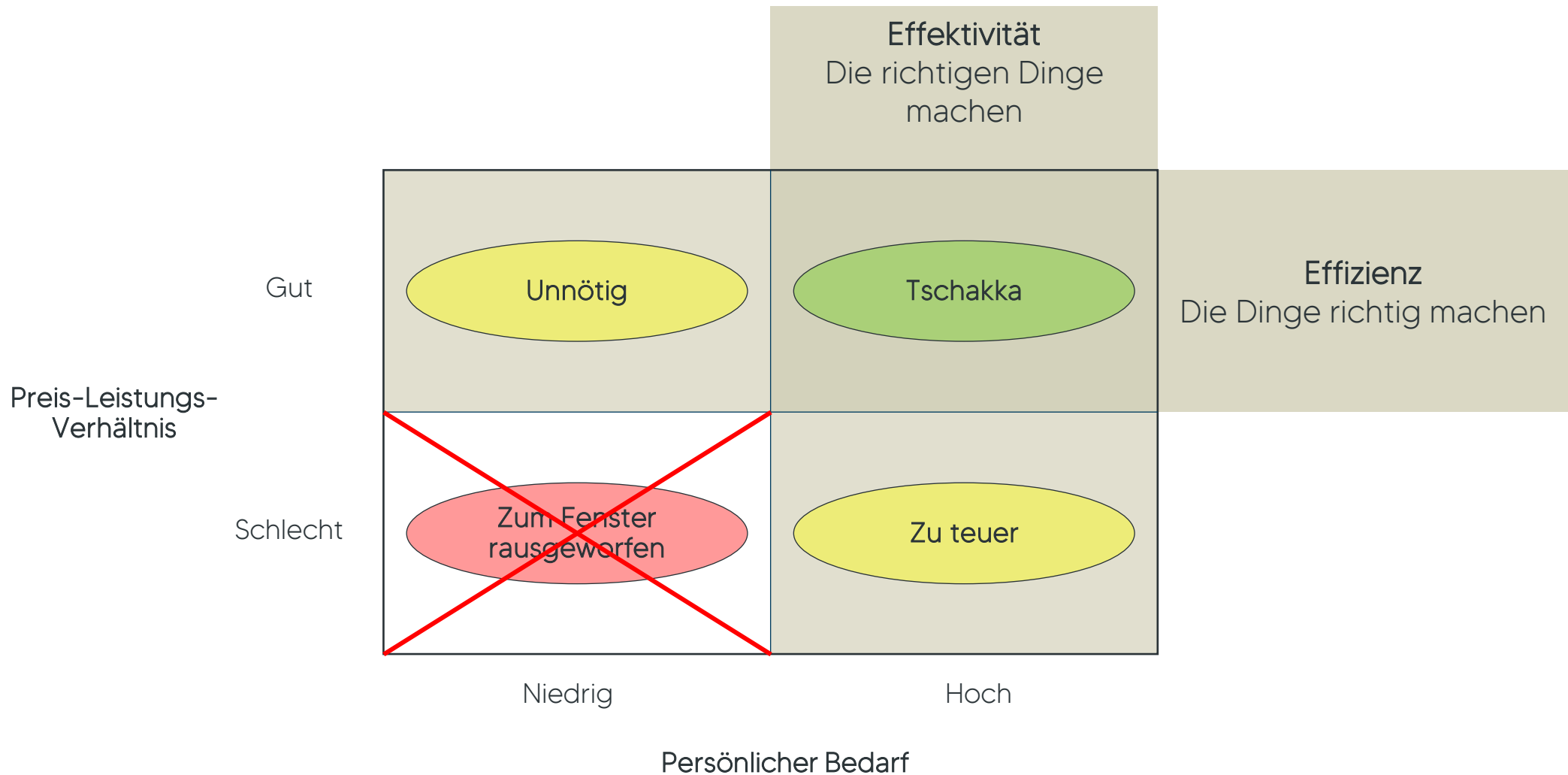
	pro Monat	pro Jahr	Laufzeit	Beitragssumme		
Beitrag	450 €	5.400 €	39,5	213.300 €		
					Anteil an der Beitragssumme	
Abschlusskosten	88,88 €	1.066,50 €	5	<u>5.333 €</u>	2,5%	Beitragssumme
Verwaltungskosten	18,69 €	<u>224,28 €</u>	39,5	8.859 €	4,2%	Von jedem Monatsbeitrag
Übrige Kosten	34,75 €	<u>417,00 €</u>	39,5	16.472 €	7,7%	Von jedem Monatsbeitrag
Gesamtkosten				30.663 €	14,4%	
Einzahlung erste 5 Jahre	307,69 €					
Einzahlung nach 5 Jahren	396,56 €					



- 30.663€ (14,4% der Gesamtbeitragssumme) gehen an die Versicherung
- Entspricht der Differenz von 100.000€ bei Renteneintritt

EIN BEISPIEL ZUR SENSIBILISIERUNG

Persönlicher Bedarf und Preis-Leistungs-Verhältnis bestimmen den (Un-)Sinn eines Produktes



WRAP-UP ZU EUREN FRAGEN

UNSERE KONTAKTDATEN

Schreibt uns gerne eine E-Mail



kontakt@ihr-unabhängiger-finanzexperte.de



marcel.cornely@ihr-unabhängiger-finanzexperte.de

Oder besucht unsere Homepage



<http://www.ihr-unabhängiger-finanzexperte.de/>