

# High-End-Rentenplanung

Rentenplanung plus Vorsorgeanalyse – Offline oder als WEB-Lösung!

Altersvorsorge ist und bleibt das zentrale Thema in der Finanzberatung. Ohne entsprechende Analyse- und Optimierungs-Software kann dieser Themenkomplex allerdings nur oberflächlich und vereinfacht beraten werden, um schnell zu irgendeinem Verkaufsabschluss zu gelangen. Die zentralen Fragen des Kunden bleiben unbeantwortet.

## Schlagworte:

- Nominal oder Real
- Invalidität und Tod
- Inflation und Steuer
- Renditeerwartung
- Rechenparameter

Der XPS-Rentenplaner wendet sich an den verantwortungsvollen Finanz- und anspruchsvollen Steuerberater. Die intuitiv zu bedienende Software führt bei einfacher, plausibler Handhabung fundiert durch den Beratungsprozess. Es werden die tatsächlich benötigten Informationen geliefert: die den Kunden nachhaltig entscheidungsfähig machen und die den Berater zu fundierten, wie auch zu haftungsresistenten Beratungsergebnissen führen.

## Fragestellung des Kunden

Die zentralen Fragestellungen in der Altersvorsorgeberatung sind für den Kunden:

- (1) Habe ich eine Vorsorgelücke und wenn ja, wie groß ist der Fehlbetrag?
- (2) Welche Anlageprodukte kommen für mich in Frage?
- (3) Welche sind am rentabelsten?
- (4) Wieviel muss ich sparen, um die Liquiditätslücken im Alter zu schließen?

Hört sich einfach an, ist aber tatsächlich ein komplexes, mehrdimensionales Analyse- und Optimierungsproblem.

Schon die Beantwortung der ersten Frage ist aufgrund von Inflation und deutschem Steuerrecht so komplex, dass jede Bemühung, per Kopf oder handschriftlicher Berechnung ein korrektes und belastbares Ergebnis zu ermitteln, von vornherein zum Scheitern verurteilt ist. Die Beantwortung der Frage macht es beispielsweise erforderlich, dass alle bestehenden Vorsorgebausteine, angefangen von gesetzlicher Rente, Betriebsrente, Versicherungsverträgen bis hin zu Immobilien und erwartbaren Erbschaften in die Berechnung einbezogen werden. Jeder Baustein ist dabei über den Zeitverlauf betrachtet i.d.R. unterschiedlich in seiner Steuer- und Inflationswirkung.

Abb. 1

### Vorsorgung im Ruhestand ("Status")

Versorgungsziel	heute	Infl.	in 2036
Gewünschtes Nettoeinkommen	1.600	3,0%	3.661 €
Private Krankenversicherung	0		0 €
			3.661 €

Alterseinkünfte	Est-Anteil (% / €)	in 2036
Gesetzl., berufst. Rente, Pension	95%	1.129 €
Betriebsrente	100%	300 €
Rüruprente	-	0 €
Riesterrente	100%	250 €
Betriebliche AV 3(63)	-	0 €
Privatrente, Direktvers. 40(b)	17%	142 €
Mieteinnahmen aus Immobilien	70%	490 €
Arbeitseinkommen	-	0 €
<b>Bruttoeinnahmen</b>	<b>mtl. 2.311 €</b>	<b>3.272 €</b>
abzgl. Steuerzahlung (gleich 5% der Bruttoeinnahmen)		156 €
abzgl. gesetzliche Krankenversicherung		342 €
<b>Nettoeinnahmen</b>		<b>2.773 €</b>
Nettoeinnahmen nach heutiger Kaufkraft		1.212 €

Verbleibende Rentenlücke	(ohne Entnahme)	-888 €
--------------------------	-----------------	--------

Liquides Vermögen (bei Ruhestandsbeginn)	120.000 €
Verrentung des liquiden Vermögens bei Nettozins 4,0%	444 €

Barwert der Deckungslücke (netto bei Ruhestandsbeginn)	209.700 €
erforderlicher Sparbeitrag mtl. ab heute bei Nettozins 4,0%	373 €

## Autor + Kontakt

Volker Weg  
Dipl.-Math., Aktuar (DAV), GF  
Versicherungsmathematischer  
Sachverständiger für Altersvorsorge  
XPS-Finanzsoftware GmbH

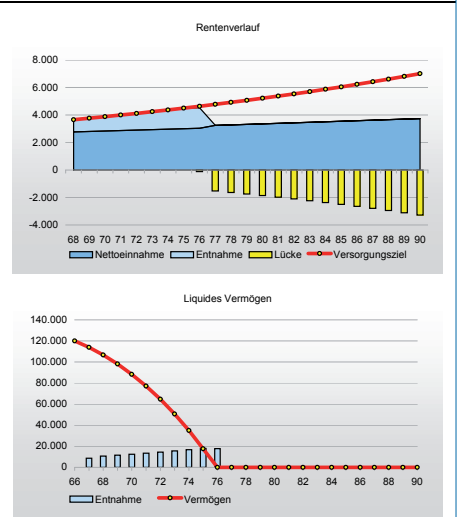
Tel.: +49 (0)89-69 77 76 27  
info@xps-finanzsoftware.de  
www.xps-finanzsoftware.de

### 1. Individuelle Lebenserwartung

Nicht jeder Kunde hat eine Lebenserwartung nach den aktuellen Rententafeln der deutschen Versicherungswirtschaft. Aufgrund von Vorerkrankungen kann die Lebenserwartung deutlich geringer sein, so dass Rentenversicherungen zunehmend unrentabel sind.

### 2. Produktverzinsungen

Die Rentabilität der Anlageprodukte hängt maßgeblich auch von der angenommenen Vor-Steuer-Rendite ab. Der Berater muss in der Lage sein, diese entsprechend seiner Renditeeinschätzung und seinem verfügbaren Produktzugang einzustellen. Ideal ist es, wenn auch die „weichen“ Faktoren wie Vererbar-



## Anforderung des Beraters

Um fundierte Ergebnisse zu erhalten, muss ein Rentenplanungssystem aus Sicht des Beraters in der Lage sein, die bestehende Situation des Kunden in die Planung einzubeziehen. Darüber hinaus muss das System die für die Rentenplanung wichtigen Stellschrauben zur Verfügung stellen. Zu diesen gehören:

keit oder Verfügbarkeit in der Analyse berücksichtigt werden können.

### 3. Liquide Anlagen, Fonds

Nicht nur Produkte der Versicherungswirtschaft, sondern auch Investment-Fonds gehören zu den Altersvorsorgeprodukten. Zwar sind Fonds durch die neue Abgeltungsteuer zukünftig benachteiligt, aber immerhin kann für

Fonds unter Umständen aufgrund der freieren Anlage oder einer günstigeren Kostenstruktur eine höhere Vor-Steuer-Rendite angenommen werden. Außerdem sprechen einige „weiche“ Faktoren für Fondslösungen.

#### 4. Dynamiken

Rentenplanung beschäftigt sich mit Zeiträumen von 10, 20, oder gar bis zu 50 Jahren und darüber hinaus. Auf diese Zeiträume betrachtet wirken sich auch inflationsbedingte Steigerungen von 2% bis 3% erheblich aus. So kann man mit ziemlicher Sicherheit davon ausgehen, dass die Beitragsbemessungsgrenzen entsprechend angepasst werden. Dies hat beispielsweise zur Folge, dass heute 10.000 € Jahresbeitrag in einen Rürup-Vertrag eingezahlt werden können, aber in 20 Jahren aufgrund der Anrechnung der Beiträge zur gesetzlichen Rente vielleicht nur noch 2.000 € anrechenbar sind. Wer in der Rentenplanung einen konstanten Rürup-Vertrag einrechnet, macht einen Fehler und erzeugt potentiell einen Haftungsfall.

#### 5. Optimierung

Die Schließung der Rentenlücke soll unter Berücksichtigung der „weichen“ Faktoren renditeoptimiert erfolgen. Da Riester, Rürup und i.d.R. auch die betriebliche Altersvorsorge in der Beitragshöhe begrenzt sind, wird für die Schließung der Rentenlücke zumeist eine Mehrproduktlösung notwendig sein. Der Optimierungsprozess stellt daher ein multidimensionales rechnerisches Optimierungsproblem mit entsprechenden Anforderungen an den Rechenkern eines Rentenplanungsprogramms dar.

Abb. 3

Vorschlag	Rentenart	Monatsbeitrag	Zins vor Rente	Zins ab Rente	Monatsrente
Produkt 1	Riester	125 €	4,0%	4,0%	346 €
Produkt 2	Rürup	407 €	4,0%	4,0%	1.175 €
Beitrag mtl. im 1. Jahr:	532 €	brutto			
	390 €	netto			

#### 6. Risikoanalyse

Neben der Altersvorsorgeberatung braucht der Kunde oft auch eine Vorsorge- oder Risikoanalyse. Die Risiken Invalidität und Tod sind dabei eng verzahnt mit der Altersvorsorge. In der Rentenplanung werden sämtliche kapitalbildenden Versicherungen erfasst, so dass mit einem geringen Zusatzaufwand eine automatisierte und qualifizierte Risikoanalyse möglich ist.

#### 7. Dokumentation

Dokumentation der Beratung ist eine Selbstverständlichkeit. Die Dokumentation sollte nicht nur aus Haftungsgründen sondern auch aus Gründen der Nachvollziehbarkeit die zugrunde gelegten Rechenparameter beinhalten.

#### Beratungsprozess

Der Beratungsprozess sieht bei einem konkret unterstellten Beispielfall wie folgt aus:

##### Schritt 1: Statusanalyse

Der Kunde benötigt nach heutiger Kaufkraft ein Nettoeinkommen von 1.600 € monatlich (s. a. Abb. 1). Durch Inflation erhöht sich dieser Betrag

auf 3.661 € zum Rentenbeginn. Zu Rentenbeginn ergibt sich eine Rentenlücke von 888 €, die zunächst durch Entnahme aus vorhandenem liquidem Vermögen ausgeglichen werden kann. Mit Alter 77 ist das liquide Vermögen aufgezehrt und eine „echte“ Rentenlücke vorhanden. Der Barwert der Rentenlücke beträgt 209.700 €.

##### Schritt 2: Renditeanalyse

Die Rendite der möglichen Altersvorsorgeprodukte wird kundenspezifisch analysiert (s. a. Abb. 2). Hier schneidet Riester vor Rürup, Privatrente und Fonds in der Nach-Steuer-Rendite am besten ab.

##### Schritt 3: Schließung der Lücke

Die Rentenlücke wird sukzessive gemäß der ermittelten Renditereihenfolge geschlossen. Der Programmvorschlag lautet hier: Riester mit

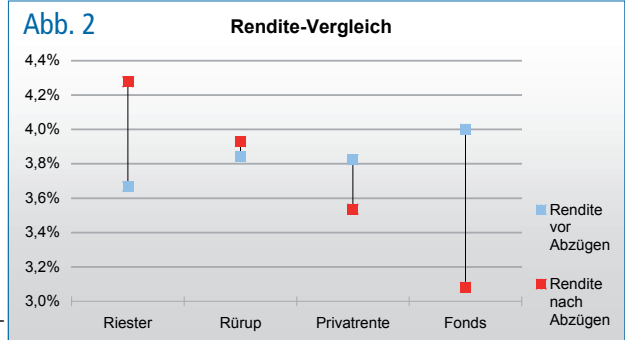
verwenden kann, darunter:

##### Beitragsbegrenzung

Es kann beispielsweise festgelegt werden, dass aufgrund der weichen Faktoren bei Rürup nicht mehr als 200 € angespart werden darf.

##### Renditemalus

Abb. 2



Gewisse Anlageprodukte können mit einem Renditemalus versehen werden, um zu verhindern, dass z.B. Riester bei einem minimalen Renditevorsprung vorgeschlagen wird.

##### Lebenserwartung

Wenn die Lebenserwartung des Ehepartners aufgrund von Vorerkrankungen unterdurchschnittlich ist, so wird als versicherte Person der länger lebende Partner vorgeschlagen.

##### Riester- und BAV-Aufstockung

Bei bereits bestehenden Riester- oder BAV-Verträgen wird ermittelt, ob eine Aufstockung der Verträge sinnvoll ist.

Mit einer derart fundierten und dennoch effizienten Analyse erfüllt der Berater nicht nur konsequent die fachlichen Anforderungen an eine Beratung, sondern er begeistert seine Kunden. Dies zahlt sich für den Berater insbesondere finanziell aus: ein effizienter Beratungsprozess und unmittelbar entscheidungsfähige Kunden.

## Fazit:

Der Rentenplaner bietet dem Berater ein einfaches und fundiertes Werkzeug mit einem leistungsstarken Optimierer und integrierter Risikoanalyse. Für Vertriebsorganisationen bietet XPS den Rentenplaner ebenso als WEB-Lösung an. Größere Organisationen können damit die Beratungs-Logik via einer zentralen Datenbank steuern und beispielsweise über Schnittstellen direkt aus dem bestehenden Verwaltungssystem heraus die Rentenplanungen erstellen.

125 € und Rürup mit 407 € Monatsbeitrag. Insgesamt muss der Kunde monatlich 532 € brutto bzw. 390 € netto nach Abzug der Steuervorteile ansparen, um die Rentenlücke zu schließen (s. a. Abb. 3).

#### Einstellmöglichkeiten – für Professionals!

Das Programm bietet eine Reihe weiterer Einstellmöglichkeiten, die der Berater fallbezogen