

Die (vergessenen) Vorteile von (flexiblen) LVs/RVs in der Finanz- und Ruhestandsplanung

**Mehr Nutzen für den Kunden und
mehr Ertrag für den Berater/MLP
am Beispiel der STL Weitblick**

Thorsten Petrausch

MLP Bamberg



Zu meiner Person: Thorsten Petrausch (43)

bei MLP in Bamberg (GL: Jörg Bencker) seit 01.07.2001

Ausbildung:

2001: Diplom-Kaufmann in Bamberg,

2008: Finanzökonom (EBS) & Certified Financial
Planner in Oestrich-Winkel

European Financial Advisor / DIN geprüfter privater
Finanzplaner (DIN ISO 22222)

Verheiratet, 2 Töchter

ca. 135 Stücke Einmalbeiträge (ca. 3,9Mio. EUR
Einzahlungen) in den letzten 3 Jahren,

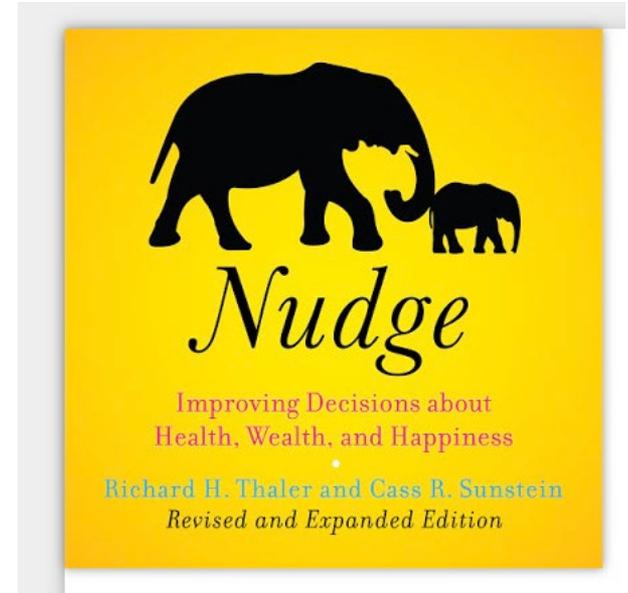
ca. 6Mio EUR Geldanlagebestand, >200Stücke 2019

Ein paar Erkenntnisse der letzten Jahre

- Die Sparquote unserer Zielgruppenkunden im Alter (ab 65) ist positiv oder wenigstens neutral (MLP Schiffchen stimmt für viele Kunden nicht!)
- Meine Kunden sind im Schnitt zu jung (45) - In den USA / Wealth Management sind die Kunden im Schnitt (60-65)
- Je älter die Kunden werden, umso vermögender werden diese (Bsp: Maria G. (geb 1922))
- Je älter die Kunden umso einfacher sollte die Lösung sein und umso treuer sind die Kunden
- Emotionen (Behavioral Finance) mind. genauso wichtig wie Performance – Empfehlung: Nudge (Richard Thaler)

Ein paar Erkenntnisse der letzten Jahre

- Die Sparquote unserer Zielgruppenkunden im Alter (ab 65) ist positiv oder wenigstens neutral (MLP Schiffchen stimmt für viele Kunden nicht!)
- Meine Kunden sind im Schnitt zu jung (45) - In den USA / Wealth Management sind die Kunden im Schnitt (60-65)
- Je älter die Kunden werden, umso vermögender werden diese (Bsp: Maria G. (geb 1922))
- Je älter die Kunden umso einfacher sollte die Lösung sein und umso treuer sind die Kunden
- Emotionen (Behavioral Finance) mind. genauso wichtig wie Performance – Empfehlung: Nudge (Richard Thaler)



Die (vergessenen) Vorteile von Lebens- und Rentenversicherungen

1

**Problemfelder in der
Beratung**

2

**Lösungsansätze mit
Hilfe von LVs/RVs**

3

**Ein paar Fälle aus der
Praxis**

Problemfelder in der Beratung

Wertpapierinvestments

- Niedrigzinsumfeld/Kostendruck
 - Werbungskosten nur beschränkt mit Gewinnen verrechenbar (z.B. Depotgebühr)
 - Gewinn- und Verlustverrechnung
 - Ausländ. thesaur. Fonds / Steuerbescheinigung
 - Investmentsteuerreformgesetz
 - Stückzinsen
-
- **Komplexität bei Kunden enorm hoch**
 - **Aufwand bei Berater**

Kosteneffizienz wird immer wichtiger

Geldanlage:

2% Wertentwicklung minus 25% Steuer (0,5%) minus 1,4% Kosten

⇒ 0,1% Rendite nach Kosten und Steuer

RV/LV:

2% Wertentwicklung abzgl. 1,4% Kosten (0,6%) minus 25% Steuer

(0,15%) => 0,45% Rendite nach Kosten und Steuer

Zitat Olaf Scholz, Finanzminister

Danach gefragt, wie er sein Geld anlege, sagte Scholz:

“Damit beschäftige ich mich kaum, es liegt einfach auf dem Sparbuch – trotz der niedrigen Zinsen.”

Beispiele

Wertpapier Abrechnung Verkauf

Nominale	Wertpapierbezeichnung	ISIN	(WKN)
Stück 0,136	CARMIGNAC PORTF.-CAPITAL PLUS NAMENS-ANTEILE A EUR ACC O.N.	LU0336084032	(A0M9A2)

Handels-/Ausführungsplatz Außerbörslich (gemäß Weisung)

Schlusstag 15.01.2019
Ausführungskurs 1.132,91 EUR

Wertpapierrechnung Lagerland Luxemburg

Kurswert 154,08 EUR

Ermittlung steuerrelevante Erträge

Veräußerungsgewinn bei Umstellung am 01.01.2018	0,28 EUR
Veräußerungsverlust	5,76- EUR
Akkumulierter ausschüttungsgleicher Ertrag (bis 31.12.2017)	1,07 EUR
Eingebuchte sonstige negative Kapitalerträge	4,41 EUR

Ausmachender Betrag 154,08 EUR

Den Gegenwert buchen wir mit Valuta 18.01.2019 zu Gunsten des Kontos 515671142
(IBAN DE59 6723 0000 0515 6711 42), BLZ 67230000 (BIC MLPBDE61XXX).
Die Wertpapiere entnehmen wir Ihrem Depotkonto.

Steuerliche Ausgleichrechnung

Verrechnete sonstige negative Kapitalerträge	4,41- EUR
Berechnungsgrundlage für die Kapitalertragsteuer	4,41 EUR

Beispiele

Nachrichtlich die Übersicht Ihrer Verrechnungs- und Steuertopsalden zum Zeitpunkt der Erstellung der Abrechnung.

Euro	Verlustverrechnungstöpfe 2019				Berechnungsgrundlage der gezahlten Steuern
	Aktien	Sonstige	Sparer- Pauschbetrag	anrechenbare Quellensteuer	Aktien und Sonstige
Vorher	0,00	0,00	0,00	0,00	99,49
Verkauf	0,00	4,41	0,00	0,00	0,00
Steuerausgleich	0,00	4,41-	0,00	0,00	4,41-
Nachher	0,00	0,00	0,00	0,00	95,08

Berücksichtigte Anschaffungsgeschäfte (alle ermittelten Beträge in EUR)

Geschäft	Auftragsnr.	Ausführ.-tag	Whr./St.	Nennwert/Stück	AS-Kosten	Erlös	Teilfrei- stellung	ant. Ergebnis
Kauf	3588899300	13.10.2017	Stück	0,1360	159,56-	154,08	0,00	5,48- (D)
Summe aller Erträge nach Differenzmethode und/oder Ersatzbemessungsgrundlage								5,48-

Schafft das Vertrauen und Transparenz ?

Problemfeld Nachfolge

Zitat:

Wenn mal einer von uns beiden tot ist, dann ziehe ich nach Sylt!

Problemfelder in der Beratung

Wertpapierinvestments

- Gewinn- und Verlustverrechnung
 - Werbungskosten nur beschränkt mit Gewinnen verrechenbar (z.B. Depotgebühr)
 - Ausländ. Thesaurierende Fonds
 - Investmentsteuerreformgesetz
 - Stückzinsen
 - Niedrigzinsumfeld/Kostendruck
- **Komplexität bei Kunden enorm hoch**
- **Aufwand bei Berater**

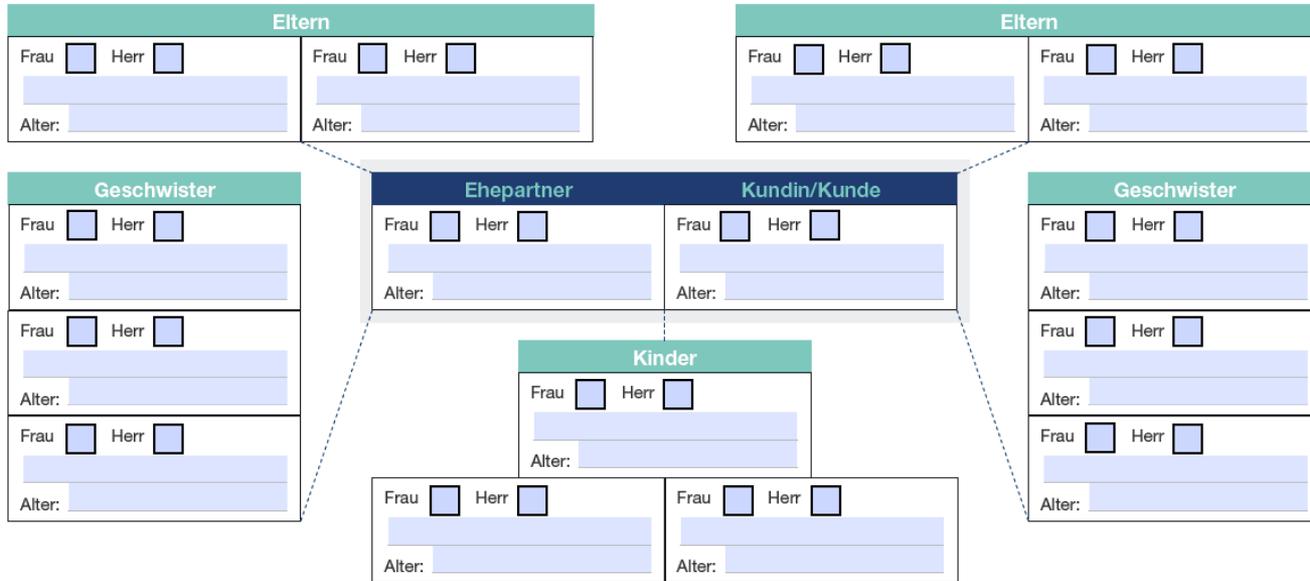
Nachfolgeplanung

- Kunden handeln nicht (müssen selbst aktiv werden / kein Automatismus)
 - Kosten durch Notar erschweren zusätzlich die Umsetzung
 - Zuordnung von Vermögensteilen (Depots) auf gewünschte Personen schwierig (nur durch Testament möglich)
- **Nachfolgeplanung mehrheitlich nicht vorhanden**

Wer kennt die Familienstruktur seiner Kunden ?

Familien-Verbund

Die Klärung zu rechtlichen und finanziellen Abhängigkeiten und Verpflichtungen entlastet Ihre Familie, führt zur Selbstbestimmung und schützt Ihre Vermögenswerte.



Familiäre Abhängigkeiten: z. B. Kinder und Eltern, Ehegatten untereinander.

Familiäre Verpflichtungen: z. B. Pflege der Ehegatten, Kinder und Eltern. Unterhalt der Kinder und Ehegatten. Bestattungspflichten der Erben.

Rechtliche Vorsorge entlastet: Handlungsfähigkeit der Familie durch Vorsorgevollmacht, Betreuungsvollmacht, Patientenverfügung, Sorgerechtsverfügung, Testament.

Regelungen frühzeitig treffen: Bestattungsvorsorge, Testament, Vollmachten und Verfügungen, Plan für Notverkäufe bei Liquiditätsbedarf.

Notfallmanagement-Tool: Notfall-Leitfaden, Notverkaufsplan, Notfallordner (Privat/Unternehmen)

Welche Lösungsmöglichkeiten gibt es ?

Wertpapierinvestments

Ideal wäre ein Mantel, der das ganze vereinfacht, aber keine/kaum zusätzliche Kosten verursacht

Für uns Berater wäre es auch ideal durch diesen Mantel, die mentale Hürde zu erhöhen, Geld zu entnehmen oder zu verlagern

- **Planbare wiederkehrende Einnahmen mit weniger Aufwand !**

Nachfolgeplanung

Wie kann ich Kunden helfen, die Nachfolge ohne viel Aufwand zu regeln

- **Günstige Kosten**
- **Wenig mentaler Aufwand**
- **Flexibel der Lebenssituation anpassbar**

Lösung ggfs. nicht Optimum, aber wesentlich besser als nichts tun!

(vergessene) Vorteile von Lebens- und Rentenversicherungen

1 Keine laufende Besteuerung von Erträgen (Steuerstundung, Komplexitätsreduktion)

2 Besteuerung des Unterschiedsbetrags (ggfs. Halbeinkünfteverfahren) – alle Kosten werden angerechnet!

3 Bezugsrechte (im Todesfall) kostenfrei, schnell und unkompliziert änderbar
➤ Auszahlung bei Leistungsfall schnell verfügbar

4 Steuerfreie Todesfall-Leistung bzgl. der aufgelaufenen Kapitalerträge

5 Einfache Übertragung durch Versicherungsnehmer-Wechsel möglich

6 Verteilung des VN-Anteils während der Laufzeit ermöglicht schrittweise Schenkung

Ein paar Fälle aus meiner Beratungspraxis

- (1) Das (ältere) Ehepaar
- (2) Das nicht verheiratete Paar (ggfs. auch mit gemeinsamen Kindern)
- (3) Der Single
- (4) Das Unternehmerpaar
- (5) Die ‚steuerfreie‘ Altersvorsorge für die Kinder

Kundenfall 1

Das Ehepaar - lebenslange Reserve

(ähnlich Berliner Testament)

Beispiel: G und U (beide 65) haben ein nicht unerhebliches Vermögen (Eigenheim, Ferienimmobilie in AUT, 2 vermietete Eigentumswohnungen in Berlin, sowie die beiden Immobilien in denen die Söhne wohnen, 5000EUR lebenslange Rente und ca. 300.000EUR liquides Vermögen.

Die Immobilien sollen die nächsten Jahre teilweise an die Kinder übertragen/verkauft werden. Die Barmittel und das Eigenheim soll im Falle eines Todes der überlebende Ehepartner erhalten. Die Kinder nur was daraus übrig bleibt.

Ein Testament besteht im Moment noch nicht.

Konstruktion bei STL Weitblick:

2VNs = 2 VPs = G. & U.

Bezugsrecht im Todesfall zu je 50% bei den Söhnen

Einzahlung: 100.000EUR (ggfs. noch Zuzahlungen)

- Der Vertrag dient als lebenslange Reserve für das Ehepaar (die mglw. nie angegriffen wird)
- Verstirbt einer der beiden, wird der andere alleiniger VN und im Todesfall des zweiten wird der Vertrag fällig (alle aufgelaufenen Erträge steuerfrei)

Kundenfall 2

Das (kinderlose) Paar - ggfs. auch gleichgeschlechtlich

Beispiel: H (38) und G (33) leben ohne Trauschein zusammen, die beiden Kinder sind 3 und 6 Jahre alt. H verdient gut (ca. 100TEUR p.a.), G arbeitet Teilzeit, H hat neben seinen Depots und einem geerbtem und unbelasteten Eigenheim noch ca. 30.000EUR liquide.

In seinem Todesfall geht G aktuell leer aus. Ausnahme ist eine kleine RiLV, die vor 6 Jahren mal abgeschlossen wurde.

Die Frage ist: Wie könnte er die 30.000EUR anlegen und ohne das Geld jetzt schon aus der Hand zu geben und sicherstellen, dass das Geld im Falle seines Todes für G's Altersvorsorge angelegt wird.

Später soll die Anlage unter Nutzung der Freibeträge (ggfs. schrittweise) an G. übergehen.

Konstruktion bei STL Weitblick:

VN: H., VPs: H. & G.

Einzahlung: 25TEUR (weitere Zuzahlungen geplant)

Bezugsrecht im Todesfall des letztversterbenden zu 50% bei den Kindern

Regelung im Todesfall von H.:

Verstirbt H. wird die 2. Versicherte Person automatisch VN.

Verstirbt G. später, wird der Vertrag fällig und die aufgelaufenen Erträge steuerfrei an die Kinder ausgezahlt.

Kundenfall 3

Der Single

Beispiel: Lars (50) ist Single und hat Multiple Sklerose.

Aus dem Verkauf der geerbten Firmenanteile erwartet er in 1-2 Jahren gut 1Mio. EUR. Zusätzlich gibt es ca. 150TEUR in Wertpapieren.

Sollte Lars versterben, wird wohl seine Schwester die Haupterin, aber er will im Todesfall auch andere ihm wichtige Personen bedenken und so u.a. auch die Schenkung-/Erbchaftsfreibeträge (20TEUR pro Person) nutzen.

Konstruktion bei STL Weitblick

$VN = VP = L.$

Einzahlung: 100.000EUR (ggfs. Zuzahlungen)

Bezugsrecht im Todesfall: 5 Freunde zu je 20%

- Der Kunde kann mit einem Formular einfach, kostenfrei und schnell seine Erbfolge verändern!

Kundenfall 4

Das Unternehmerpaar

Beispiel:

C (42) hat ein IT Unternehmen und seine Ehefrau M (42) hat eine größere Apotheke. Kinder sind nicht geplant. Die liquiden Mittel sind in den letzten Jahren immer mehr angewachsen und sind ca. 500TEUR. Es sollen langfristige Rücklagen fürs Alter gebildet werden. Außerdem soll noch das Patenkind (5) mit einem Teilbetrag bedacht werden. Die Kunden wollen 75TEUR anlegen, weitere Zuzahlungen sollen flexibel einzahlbar sein.

Konstruktion bei STL Weitblick und AL Flexinvest

3 Verträge mit je 25TEUR:

- VN = C, VP = M
- VN = M, VP = C
- VN/VP = C und M zu je 50%

Bezugsrecht im Todesfall:

Bei ersten beiden Verträgen ist der VN bezugsberechtigt und bekommt die Todesfall-Leistung steuerfrei

Beim 3. Vertrag ist das Patenkind bezugsberechtigt im Todesfall des letztversterbenden

Kundenfall 5

Die ‚steuerfreie‘ Altersvorsorge für die Kinder

Beispiel:

R (53) ist erfolgreich und neben dem eigenen Vermögen ist in den nächsten Jahren noch eine größere Erbschaft zu erwarten. Er hat 2 Kinder (12 und 15). Er möchte für die Kinder je 50TEUR anlegen. Diese sollen aktienorientierte Anlagen bekommen, da R. langfristig von den Vorteilen des Aktienmarktes überzeugt ist.

Das Geld soll jetzt schon übertragen werden, aber er möchte noch ein Mitspracherecht behalten.

Konstruktion bei STL Weitblick

2 Verträge mit je 50TEUR:

- VN1 = R (1%), VN2 = Kind1 (99%), VP = R., Bezugsrecht im Todesfall: Kind 1
- VN1 = R (1%), VN2 = Kind2 (99%), VP = R, Bezugsrecht im Todesfall: Kind 2
- Durch die 1% hat R. schon 99% des Geldes übertragen, hat aber ‚noch die Hand drauf‘
- Verstirbt er vor dem 100.LJ bekommen die Kinder alle aufgelaufenen Erträge steuerfrei
- Stufenweise Investition des Einmalbeitrags über 3 Jahre verteilbar

Zusammenfassung:

1 Keine laufende Besteuerung von Erträgen (Steuerstundung, Komplexitätsreduktion)

2 Besteuerung des Unterschiedsbetrags (ggfs. Halbeinkünfteverfahren) – alle Kosten werden angerechnet!

3 Bezugsrechte (im Todesfall) kostenfrei, schnell und unkompliziert änderbar
➤ Auszahlung bei Leistungsfall schnell verfügbar

4 Steuerfreie Todesfall-Leistung bzgl. der aufgelaufenen Kapitalerträge

5 Einfache Übertragung durch Versicherungsnehmer-Wechsel möglich

6 Verteilung des VN-Anteils während der Laufzeit ermöglicht schrittweise Schenkung

Standard Life Weitblick FLV

	Abschluss- und Vertriebskosten gesamt	Abschluss- und Vertriebskosten für MLP	Verwaltungskosten p.a.*	WSF AP	WSF BP**
Courtage-Option 1	4,3%	4%	<ul style="list-style-type: none"> Fondsabhängige VK: 0,5% des Fondsvermögens Fixe VK: 60 Euro p.a. 	0,75	2,3
Courtage-Option 3	1,1%	0,8%	<ul style="list-style-type: none"> Fondsabhängige VK: 0,9% des Fondsvermögens Fixe VK: 60 Euro p.a. 	0,15	4,1
Courtage-Option 2	2,3%	2%	<ul style="list-style-type: none"> Fondsabhängige VK: 0,5% des Fondsvermögens Fixe VK: 60 Euro p.a. 	0,40	2,3

* Die fondsabhängige Verwaltungsvergütung entspricht der **Vermittlervergütung**. Neben den laufenden Verwaltungskosten fallen zusätzlich die Kapitalanlagekosten an, die Höhe ist vom jeweiligen Fonds abhängig.

** 0,1% auf Basis des Anteilguthabens

SL MyFolios als eine von mehreren Möglichkeiten

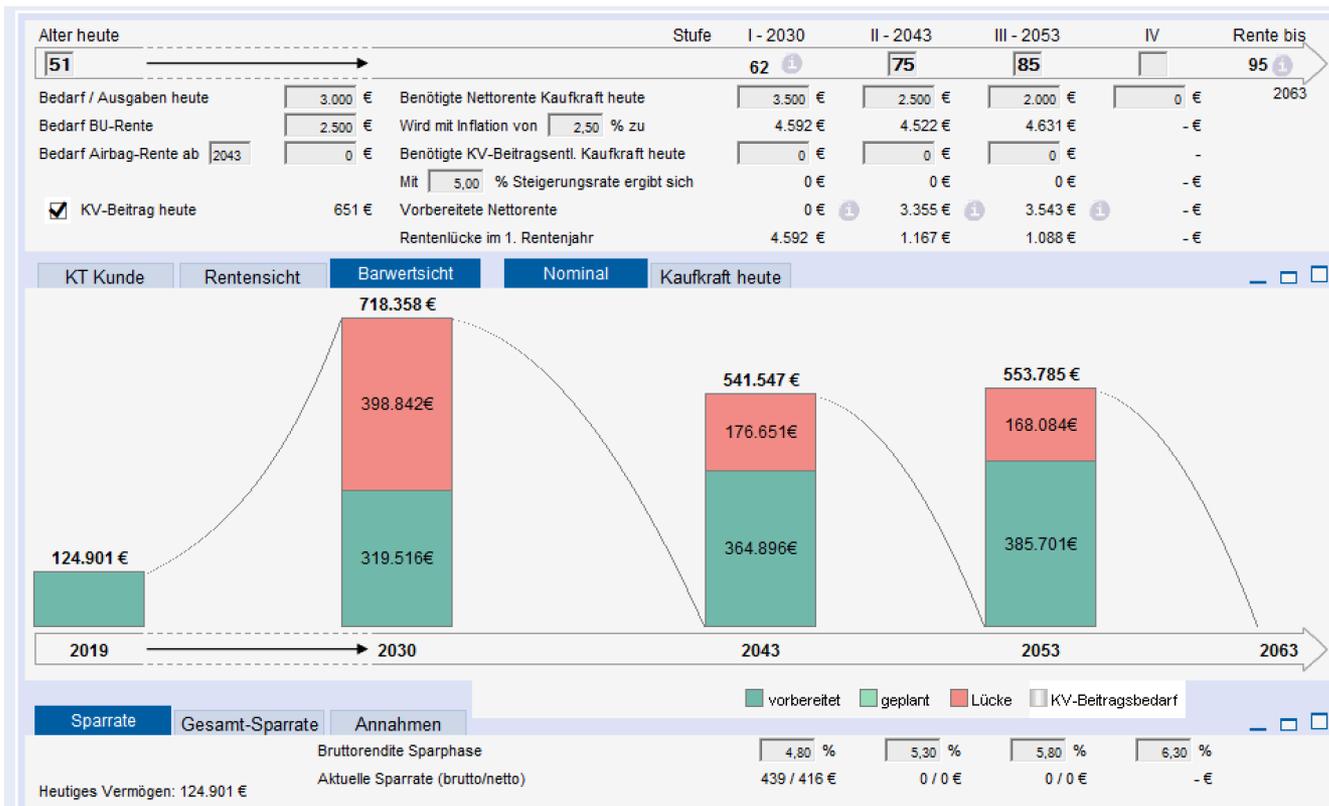
	SLI managed Defensiv	SLI managed Substanz	SLI managed Balance	SLI managed Chance	SLI managed Chance Plus
YTD	7.9%	9.2%	10.7%	11.9%	12.6%
August	0.2%	-0.2%	-0.8%	-1.1%	-1.2%
1 Jahr	3.7%	3.0%	2.1%	1.3%	0.2%
3 Jahre (p.a.)	1.3%	1.9%	2.4%	3.0%	3.5%
5 Jahre (p.a.)	2.1%		3.0%	3.4%	
Seit Auflage p. a.	3.6%	1.6%	5.1%	5.9%	1.4%
	Passivfocussed Defensiv	Passivfocussed Substanz	Passivfocussed Balance	Passivfocussed Chance	Passivfocussed Chance Plus
YTD	7.9%	10.1%	11.7%	13.0%	14.1%
August	0.1%	-0.3%	-1.4%	-2.2%	-2.5%
1 Jahr	4.0%	4.1%	3.1%	2.3%	1.4%
3 Jahre (p.a.)	1.8%	3.2%	4.1%	5.0%	6.1%
5 Jahre (p.a.)					
Seit Auflage p. a.	2.2%	3.0%	3.1%	3.2%	3.5%
	Multi-Manager Defensiv Fund	Multi-Manager Substanz	Multi-Manager Balance	Multi-Manager Chance	Multi-Manager Chance Plus
YTD	5.6%	7.0%	7.7%	8.6%	9.1%
August	0.1%	-0.9%	-1.7%	-2.4%	-2.9%
1 Jahr	1.8%	0.9%	-0.5%	-1.7%	-2.9%
3 Jahre (p.a.)					
5 Jahre (p.a.)					
Seit Auflage p. a.	0.7%	0.8%	0.7%	0.9%	1.1%

Der Kundenbonus geht sicher an den Kunden

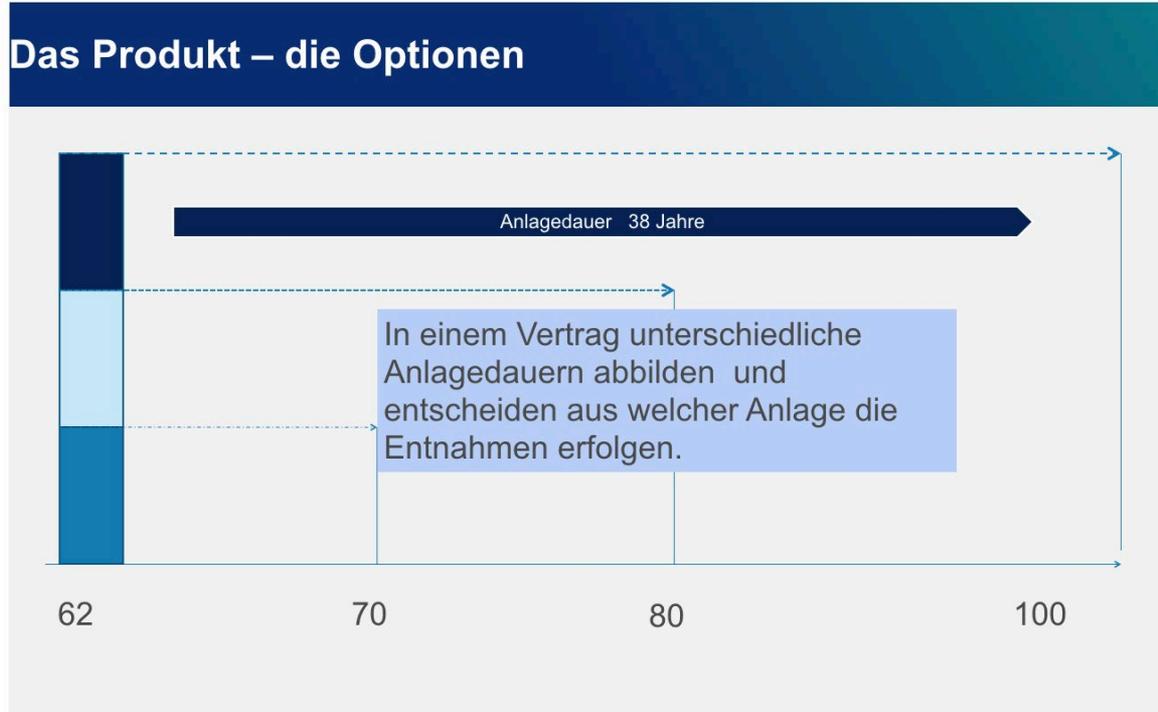
Die Zuweisung des Kundenbonus erfolgt monatlich mittels der Zuweisung von zusätzlichen Units auf den jeweiligen Kundenvertrag.

Fondsklasse	Fonds + Managementgebühr p. a.*	Kundenbonus
1	SL MyFolio SLI managed ChancePlus (Gebühr 1,95 % p.a.) SL MyFolio SLI managed Chance (Gebühr 1,85 % p.a.) SL MyFolio Passiv focussed ChancePlus (Gebühr 1,65 % p.a.) SL MyFolio Passiv focussed Chance (Gebühr 1,60 % p.a.) SL Global Absolute Return Strategies (Gebühr 1,85 % p.a.) SL Enhanced Diversification Multi-Asset Fund (Gebühr 1,65 % p.a.)	0.87 % p. a. (0.0725 % p. m.)
2	SL MyFolio SLI managed Balance (Gebühr 1,60 % p.a.) SL MyFolio SLI managed Substanz (Gebühr 1,45 % p.a.) SL MyFolio SLI managed Defensiv (Gebühr 1,30 % p.a.) SL MyFolio Passiv focussed Balance (Gebühr 1,40 % p.a.) SL MyFolio Passiv focussed Substanz (Gebühr 1,25 % p.a.) SL MyFolio Passiv focussed Defensiv (Gebühr 1,15 % p.a.) SL MyFolio Multi Manager ChancePlus (Gebühr 1,59 % p.a.) SL MyFolio Multi Manager Chance (Gebühr 1,50 % p.a.)	0.798 % p. a. (0.0665 % p. m.)
3	SL MyFolio Multi Manager Balance (Gebühr 1,40 % p.a.) SL MyFolio Multi Manager Substanz (Gebühr 1,30 % p.a.) SL MyFolio Multi Manager Defensiv (Gebühr 1,20 % p.a.) SL Absolute Return Global Bond Strategies Fund (Gebühr 1,50 % p.a.) SL Global Focus Strategies Fund (Gebühr 2,15 % p.a.)	0.636 % p. a. (0.053 % p. m.)

Eine Idee für die Ruhestandsplanung



Eine Idee für die Ruhestandsplanung



Vertrag Beginn 01.12.2018 (Stand 31.01.2019)

Versicherungsgesellschaft	Standard Life Versicherung
Versicherungsbeginn	01.12.2018
Ablauf der Versicherung	30.11.2076
Mindesttodesfallleistung	0,00 EUR
Anteilswert	25.562,40 EUR
Datum Anteilswert	31.01.2019
Vertragsstatus	aktiv
Zahlweise	Einmalbeitrag
Zahlbeitrag	25.000,00 EUR
Tarifbeitrag	25.000,00 EUR
Anzahl Dynamikwidersprüche in Folge	0

Vertrag Beginn 01.12.2018 (Stand 30.04.2019)

Versicherungsgesellschaft	Standard Life Versicherung
Versicherungsbeginn	01.12.2018
Ablauf der Versicherung	30.11.2076
Mindesttodesfallleistung	0,00 EUR
Anteilswert	27.161,41 EUR
Datum Anteilswert	30.04.2019
Vertragsstatus	aktiv
Zahlweise	Einmalbeitrag
Zahlbeitrag	25.000,00 EUR
Tarifbeitrag	25.000,00 EUR
Anzahl Dynamikwidersprüche in Folge	0

Vertrag Beginn 01.12.2018 (Stand 31.08.2019)

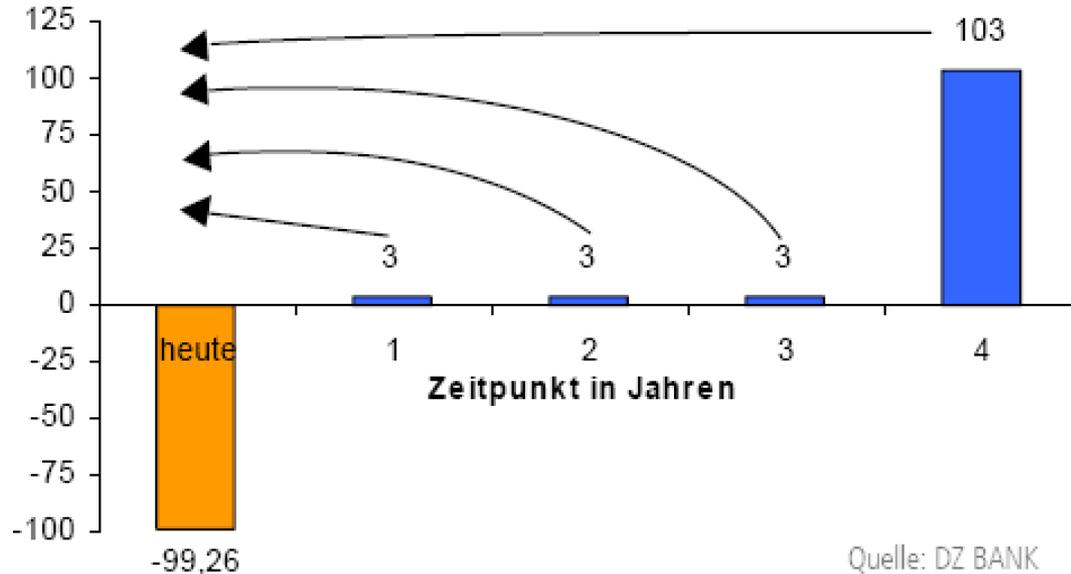
Versicherungsgesellschaft	Standard Life Versicherung
Versicherungsbeginn	01.12.2018
Ablauf der Versicherung	30.11.2076
Mindesttodesfallleistung	0,00 EUR
Anteilswert	27.250,81 EUR
Datum Anteilswert	31.08.2019
Vertragsstatus	aktiv
Zahlweise	Einmalbeitrag
Zahlbeitrag	25.000,00 EUR
Tarifbeitrag	25.000,00 EUR
Anzahl Dynamikwidersprüche in Folge	0

Vertrag Beginn 01.12.2018 (Stand 30.09.2019)

Versicherungsgesellschaft	Standard Life Versicherung
Versicherungsbeginn	01.12.2018
Ablauf der Versicherung	30.11.2076
Mindesttodesfalleistung	0,00 EUR
Anteilswert	27.685,47 EUR
Datum Anteilswert	30.09.2019
Vertragsstatus	aktiv
Zahlweise	Einmalbeitrag
Zahlbeitrag	25.000,00 EUR
Tarifbeitrag	25.000,00 EUR
Anzahl Dynamikwidersprüche in Folge	0

Bewertung von Handlungsalternativen – Was ist klug für den Berater ?

Zahlungsströme & Barwert



Was ist besser ?

$$0,9 \text{ WSF} \times 2,5\% = 2,25\%$$

oder

$$0,41\% \times 10 \text{ Jahre} = 4,1\%$$

$$0,41\% \times 20 \text{ Jahre} = 8,2\%$$

$$0,41\% \times 30 \text{ Jahre} = 12,3\%$$

(ohne Berücksichtigung der Wertentwicklung!)

Oder mal anders gedacht: Zufriedene Kunden belohnen Ihre Berater mit einer laufenden ‚Rente‘

Fall 1: Ein Betrag von 100.000EUR Vermögen des Beraters/GLs bringt
verrentet ab 65 ca. 300EUR Monatsrente

Fall 2: Ein Kundenvermögen von 900.000EUR Vermögen bringt 307,5EUR ‚Monatsrente‘

Bei der Rentenversicherung (Fall 1) ist das Geld bei Wahl der Verrentung weg.
Das Kundenvermögen (Fall 2) ist selbst nach 10 oder 20Jahren zum großen Teil noch da....

Zum Thema Recruiting:

Es ist wesentlich einfacher einen Nachfolger zu finden, der laufende Erträge erhält.

Es gibt nichts Gutes, außer man tut es!

