

Herzlich willkommen zum heutigen Webinar

Standard Life: Ihr persönliches Konzept für erfolgreiche Finanzplanung

Ihr Referent: **Christoff Spahl**

„Zertifizierter Spezialist für Ruhestandsplanung (FH)“

Moderation: **Matthias Pendl**

„Distribution Manager“

Sales Deutschland und Österreich

Das Webinar beginnt um 10 Uhr

Falls Sie Schwierigkeiten beim Verbindungsaufbau haben, klicken Sie bitte in der Menüleiste auf Kommunikation, Audioverbindung und wählen eine der Optionen z.B. „mich anrufen“ aus.

Bitte stellen Sie Ihre Fragen in den Chat. Ihr zuständiger Sales Consultant wird sich nach dem Webinar mit Ihnen in Verbindung setzen.



Positionierung Ruhestandsplanung

Ein Praxisbericht

Christoff Spahl

Geschäftsführer accaris consulting GmbH



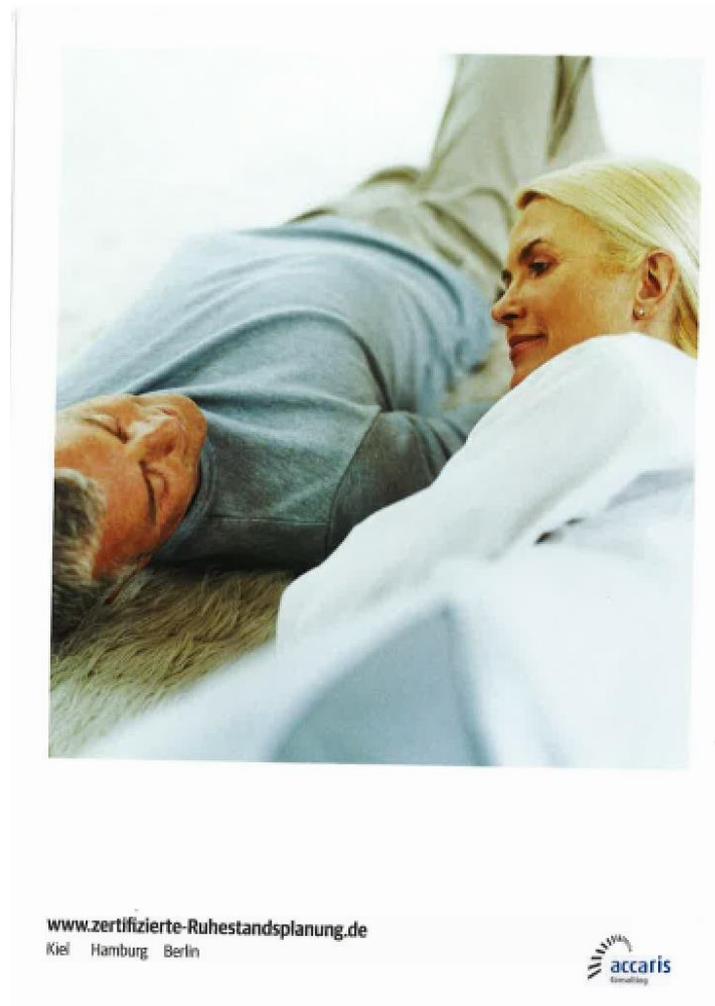
- Jahrgang 1963
- Seit 1986:
Barakiel Unternehmensgruppe

Qualifikation:

- Zertifizierter Spezialist Ruhestandsplaner (FH)
- Certified Estate Planer VEPD
- Testamentsvollstrecker EBS
- Finanzfachanlagenfachmann § 34 f/h

Agenda

- Zielgruppe
- Zugang
- Leistung
- Strategie
- Plan



Positionierung: Zielgruppe festlegen!

Unternehmer (Selbstständige)

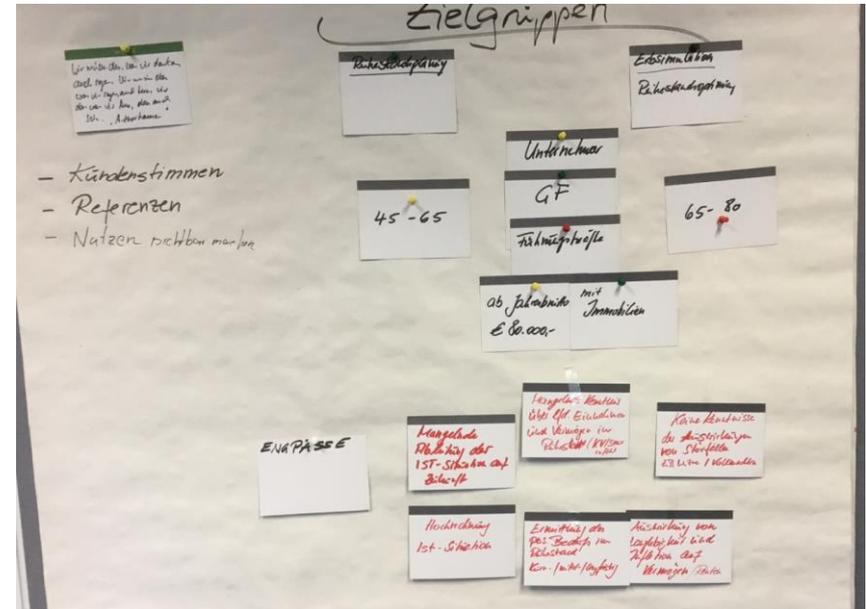
- ab. 45/50 Jahre
- (Ges.-) Geschäftsführer
- „Ehemalige“ – 65-75 J.

Leitende Angestellte, Entscheider

- ab 45 Jahre
- „Ehemalige“ – 65-75 J.

Gemeinsamkeit:

- hohe Verantwortung
- wenig Zeit (Folge für Beratung?!)
- Erfahrung mit Versicherungen, Banken, Immobilien etc.
- Vermögen: Immobilien, bAV, Investment, Kapitalanlagen, Versicherungen (Anforderung an Kenntnisse des Beraters)



„Lebens“- Situation der Zielgruppe

I.d.R. viel Erfahrung (neg./pos.) mit

- Banken
 - Investment/Beteiligungen
 - Versicherungen
 - Immobilien
 - Beratern! (Produktverkauf)
-
- **Sammelsurium von „spontan“ Finanzentscheidungen (Plan?) und in der Folge unkoordinierte Anlagen, Versicherungen etc.**
- Ansprechpartner: Steuerberater und Banker, Freunde (durch regelm. Kontakt)

Problem der Zielgruppe:

- Kein Überblick, keine Strategie
- ungutes Gefühl, jedoch wenig Zeit das Problem anzugehen
- wenig Vertrauen in Berater /skeptisch
- Weichen für 3.Lebenabschnitt (Ruhestand) müssen gestellt werden

Herausforderung: **Zugang!**

Wo und wie hole ich diese Zielgruppe ab?



- Vertrauen
- Kompetenz
- Kunde muss erkennen, dass ich an der Lösung eines Problems interessiert bin und nicht am Produktverkauf

Herausforderung: **Zugang!**

Vertrauen

Erster Anschein



Geschäftsführer

Christoff Spahl

*Vermögensnachfolgeplaner AEPD, Ruhestandsplaner (FH)
und Testamentsvollstrecker EBS*

Schellerdamm 18 · 21079 Hamburg

TEL 040 539 331 20 | MAIL c.spahl@accaris.de

WEB <https://erbenundvererben.de>

- Keine Versicherung
- Anders als andere
- Qualifikation (keine Versicherung, sondern Ruhestandsplanung)



Herausforderung: Zugang! Vertrauen & Kompetenz

Image aufbauen

14 SOZIALES | VERSICHERUNG

Ruhestandsplanung

Fehler können nur selten korrigiert werden!



zum Ziel hat möglichst viel Kapital bis zum Rentenbeginn anzuhäufen. Fehler in dieser Phase können meist noch korrigiert werden – durch Vermögensumschichtungen oder erhöhten Sparaufwand. In der Ruhestandsphase wird erwartet, d.h. das Vermögen wird in der Regel jährlich geringer und füllt sich mangels Einnahmen nicht wieder auf.

Das sind die häufigsten Fehler der Ruhestandsplanung:

Die benötigten Einnahmen zur Rente werden unterschätzt

„Zur Rente gebe ich weniger aus“ ist eine gefährliche Annahme. Möglichen Ausgaben für Freizeitaktivitäten auch sinken, die Kosten für Gesundheit und Mobilität steigen in der Regel erheblich und übersteigen die Einsparungen an anderer Stelle bei weitem.

Die Wirkung der Inflation mit einkalkulieren

Rentner beklagen sich am meisten über die steigenden Preise, da ihre Einnahmen aus Renten und anderen Quellen nicht mit der Inflation mithalten, um den Kaufkraftverlust auszugleichen.

Festhalten an Immobilien

Das Familienwohnheim dient lange Zeit der Familie als Ruhepol. Häufig ist dieses jedoch im Rentennalter zu groß (Wohnfläche, Garten) und verursacht erhebliche Kosten für Instandhaltung und Pflege, die Lächer in den Etat reissen. Gleiches gilt für vermietetes Eigentum. Müssen plötzlich durch

die Mieteinnahmen Modernisierungsmaßnahmen finanziert werden, um auch zukünftig marktgerechte Mieteinnahmen zu generieren, fallen fest für den Ruhestand eingeplante Einnahmen aus. Sorgt die Eigentümergemeinschaft nicht ständig für die Instandhaltung, vor kann die Immobilie zur Last werden und jede Eigentümerversammlung zum Streit über notwendige Investitionen führen, weil die Eigentümer sparen müssen. Schlechte Aussichten für eine Werterhaltung, geschweige denn Wertsteigerung der Immobilie.

Falsche Vermögensanlage im Alter bzw. fehlende Strategie, um langfristig Einnahmen zu sichern

Das Anlegen von hohen Beträgen (damit sind nicht Liquiditätsreserven gemeint) in nahezu unverzinslichen Anlagen aus Sicherheitsüberlegungen, ist sicherlich genauso wenig empfehlenswert, wie die Flucht in spekulative Anlagen. Alles auf eine

Viele von uns werden ein Drittel ihres Lebens im Ruhestand verbringen

Karte zu setzen gilt auch hier als schlechter Rat. Der richtige Mix jedoch überfordert den Laien häufig.

Fehlende Planung des „Störfalls“

Damit ist das überraschende Ableben eines Partners gemeint. Fehlende oder fehlerhafte Testamente konfrontieren den überlebenden Ehegatten nicht selten mit Herausforderungen, wie z.B. Pflichtteilsforderungen, die die eigene Altersversorgung gefährden.

DER AUTOR

Christoff Spahl

Der Autor (Jahrgang 1963) ist seit 32 Jahren als Berater und Geschäftsführer der accaris consulting GmbH tätig. Er ist zertifizierter Ruhestandsplaner (IFH Kaiserlautern), Estate Planner und Testamentsvollstreckter (European Business School).

www.accaris-consulting.de
info@accaris-consulting.de
Tel. 040 53933120

Eine Ruhestandsplanung hat die vorgenannten Themen im Fokus

Aufgrund des ständig steigenden Anteils der Best Ager oder 50 plus Generation an der Gesamtbevölkerung hat sich eine relativ neue Beratungsdienstleistung etabliert – der Ruhestandsberater. Aber auch hier ist Vorsicht geboten – denn Ruhestandsberater darf sich praktisch jeder nennen. Grundqualifikationen wie IHK zertifizierte Ruhestands- oder Generationsplaner bilden den Anfang, zertifizierte Ruhestandsplaner von Fachhochschulen das Ende der Skala. Einige Berater weisen Zusatz- oder Spezialwissen im Bereich wie z.B. Vermögensnachfolgeplanung (Estate Planning) auf. Die Vergütung der Dienstleistung erfolgt in der Regel über Honorarvereinbarungen – ein Produktverkauf führt nur selten zu guten Ergebnissen.

Zeitungsartikel platzieren:

- Mehrwerte schaffen für Mitglieder/Verbände
- Mehrwerte schaffen für Zeitung
- Anzeigenwerbung

Viele Menschen unterschätzen die eigene Lebenserwartung. Dabei ist erwiesen, dass der medizinische Fortschritt und eine gesündere Lebensweise die Lebenserwartung pro Generation um ca. sieben Jahre verlängert. Entsprechend wichtig ist es, dass der Ruhestand intensiv geplant wird. Irrtümlich verwechseln viele die durchschnittliche Lebenserwartung – diese liegt in Deutschland bei ca. 82 Jahren – mit der eigenen Lebenserwartung.

Mit einer Durchschnittsannahme lässt sich schlecht planen. Die Frage lautet daher: Wie hoch ist die Wahrscheinlichkeit, dass eine z.B. heute 55-jährige Person das 95. Lebensjahr erlebt? Für den heute 55-jährigen Mann liegt diese bei 21%, bei Frauen sogar bei 37%. Hieraus wird deutlich, wie wichtig die Planung eines evtl. 40 Jahre dauernden Lebensphase ist.

Der „Vorgänger“ der Ruhestandsplanung ist die Altersvorsorge, die

Anzeigen
Aufsteller
Adressketten
Aufsteller
Kleberaufträge

Briefumschläge
Broschüren
Beschriftes
Blender
Dübel/Bohrer

Gipschleie
Gipsstreifen
Gipskartens
Hafbolzen
Kleber

Müllings
Müssen
Messgerät
Notzähler
Pöskate

Sperrkärtchen
Tischen
Tischs
Fäden
Trenngeräte

Stein-Werbung
WERBEAGENTUR



Herausforderung: **Zugang!** Zugang zur Zielgruppe

Sie alle haben
schwerwiegende Fehler bei
ihrem Testament gemacht!

aus "Prominente Testamente"
Flick, Hannes, von Oertzen



"Warum 70% aller Erbfälle
im Streit enden!"

Überblick gewinnen -
rechtzeitig handeln -
das Lebenswerk sichern!

Unter diesem Motto laden wir Sie
zu einem unterhaltsamen und
aufschlussreichem Vortrag zum
Thema Ruhestandsplanung und
Vermögensnachfolge ein. Ziel des
Referenten ist es, Ihnen die
Fallstricke und Folgen einer nicht
vollständig durchdachten
Nachfolgeplanung darzustellen.



Mehrwerte schaffen (Interesse von E&V)

- Karteteilchen aktivieren
- Immobilie in der Ruhestandsplanung

Mehrwerte schaffen (Interesse Steuerberater)

- Mandantenveranstaltung
- Steuerberater haben Interesse, dass Mandant wissen, dass er das Thema „Nachfolge“ besetzt
- Kooperation mit Rechtsanwalt/Notar

Wichtig: Organisation abnehmen

- Einladungskarten
(Flyeralarm)
- Catering

Herausforderung: **Zugang!**

Zugang zur Zielgruppe

Netzwerken

Wo ist Zielgruppe zu finden?

- Wirtschaftsvereinen
- Clubs, Vereine
- Organisation
- Vorträgen

Was machen Sie beruflich?

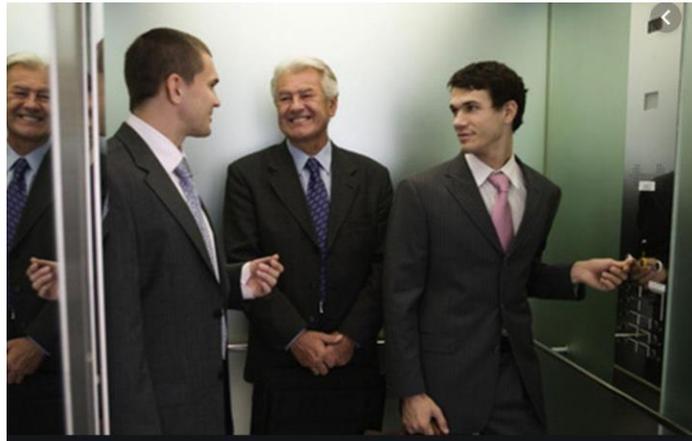
Der Elevator Pitch!

Zugang zur Zielgruppe:

Elevator Pitch: „Kontaktgespräch im Fahrstuhl“

Wofür stehe ich?

„Welche Ansprüche stehen Ihnen zum Rentenbeginn zur Verfügung?“



„Probesterben“



Wie werde ich wahrgenommen?

Die Leistung

Eine Kernleistung, die das Tor für
alles öffnet!



Ruhestandsplanung



**Rente ist kein Renditethema,
sondern ein Versicherungsthema
zur Absicherung Ihrer
Langlebigkeit.**

Inflation:

Wie stelle ich sicher, dass meine
Kaufkraft in der Ruhestandsphase mit
der Inflation Schritt hält?
Mit steigender Inflation verliert ihr
Vermögen an Wert und verringert damit
ihre zukünftige Kaufkraft. In den letzten
30 Jahren betrug die Inflation in
Deutschland durchschnittlich 1.95% p.a.

Vermögen

Wie strukturiere ich mein Vermögen im
Ruhestand und welchen Teil meines
Vermögens soll ich verrenten?
Entspricht Streuung und
Verwaltungsaufwand meines jetzigen
Vermögens noch meinen Vorstellungen
in der Ruhestandsphase?



Strategie:

„Ich habe mich für die **Ruhestandsbilanz** entschieden“

„Viele von uns werden ca. 1/3 Ihres Lebens im Ruhestand verbringen. Wir sorgen durch Konsumverzicht für diese Zeit mit diversen Sparformen und Vermögensaufbau vor.

Die Allerwenigsten wissen erstaunlicher Weise, was Ihnen zu Beginn des wichtigsten Drittels zur Verfügung steht aus...

- allen Sparformen und Anlagen, die zur Vorsorge gedacht waren,
- nach evtl. **Steuerzahlung**,
- nach Berücksichtigung von **Inflation**,
- nach **Krankenversicherungsbeiträgen**.

Diesen Status Quo stelle ich meinen Kunden zur Verfügung(gegen Honorar).

Die Leistung: Honorar?

Ruhestandsbilanz für Max Dokument zum 67. Lebensjahr (2037)

Gesellschaft		mit Beitrag	Nummer: Annahme (%)	Kapital für Verrentung ¹	Stufenrente ²	Steuerfreier Anteil (%)	Steuerpflichtige Rente
Gesetzliche Rentenversicherung + Pensionen	Dt. Rentenvers.				1.000,00	3,00	970,00
Berufst. Versorgung/ Basistarife (Rünp)	Signal Iduna Versicherungen Vers.-werk	1.100,00	3,00	607.684,86	2.023,59 2.000,00	3,00 3,00	1.962,88 1.940,00
Beamtenversorgung							
pauschal versteuerte Direktvers. 49b	Volkswahl Bund Versicherungen a.G.	146,00		99.753,98	332,18	83,00	56,47
Direktvers. Pensionskasse Pensionsfonds	Zurich Deutscher Herold Lebensvers.	120,00	3,00	66.292,90	220,76	0,00	220,76
Unterstützungskasse	Allianz Lebensversicherungs-AG	500,67	3,00	200.937,71	669,12	0,00	669,12
Pensionszusage	Über Arbeitgeber				0,00	0,00	0,00
Zulagenrente (Riester) ³							
Individualrente (Rentenversicherung)	WWK Lebensversicherung a.G.	300,00	4,00	205.192,64	683,29	83,00	116,16
Lebensversicherung	Univisa Versicherungen	345,00	3,00	209.557,19	687,83	83,00	116,83
Beteiligungen ⁴	HCI Capital AG				0,00	83,00	0,00
Mietnahmen ⁴	Heldeweg	484,17	1,50		625,94	0,00	625,94
Sonstiges (Investment + Banksparen) ⁵	DWS Investment GmbH	9.500,00	4,00	27.392,00	91,22	83,00	15,51
voraussichtliche Gesamtversorgung					8.343,93		6.695,47
voraussichtliche Steuer⁶					2.112,58		
Voraussichtlicher Kranken- und Pflegeversicherungsbeitrag¹⁰					500,00		
voraussichtliche Nettoversorgung gesamt⁷					5.731,35		

einen
r
weiten
rung)



Die Leistung:

Erbfallsimulat: Probesterben

Vermögensgegenstand	Verkehrswert Bilanz	Eigentümer / Darlehensnehmer	%-Anteil am Bruttoverm.
AKTIVA			
A. Immobilien			
Erbengemeinschaft Mondgasse 7700 q...	375.000 €	Jürgen	11,91 %
Bauplatz Nürnberg Liliental 648 qm	129.000 €	gemeinsam	4,09 %
Bauplatz An der Schmiede 574 qm	109.000 €	gemeinsam	3,46 %
4 Familienhaus Uetersener Str.	480.000 €	gemeinsam	15,25 %
4 Fam.-Haus Mustergasse 1	499.000 €	gemeinsam	15,85 %
Bertastr. 83 Baujahr 1965	230.000 €	gemeinsam	7,30 %
Esselstr. 1 Baujahr 1970	220.000 €	Jürgen	6,99 %
EndreihenhausTornescher Weg 156 ...	250.000 €	Hannelore	7,94 %
2 Fam.- Haus An der alten Bahn 113 ...	400.000 €	gemeinsam	12,71 %
<i>Summe</i>	<i>2.692.000 €</i>		<i>85,50 %</i>
B. Kapitalvermögen			
Sparkasse Süd Holstein Bar	200.000 €	gemeinsam	6,35 %
VR Bank 49.000 Aktien 70.000 Gold	119.000 €	gemeinsam	3,78 %
<i>Summe</i>	<i>319.000 €</i>		<i>10,13 %</i>
C. Versicherungen			
Gesetzliche Rentenversicherung (Alters...	46.597 €	Jürgen	1,48 %
Gesetzliche Rentenversicherung (Alters...	89.401 €	Hannelore	2,84 %
<i>Summe</i>	<i>135.998 €</i>		<i>4,32 %</i>
D. Forderungen			
E. Nutzungs- u. Leistungsrechte			
F. Produktivvermögen			
G. Sonstiges			
PASSIVA			
H. Verbindlichkeiten			
4 Fam. Haus . 107xxxxxxx	72.116 €	gemeinsam	
4 Fam. Haus Mustrr Str. 109 72xxxxxx	245.641 €	gemeinsam	
Endreihenhaus Muster Weg	99.878 €	gemeinsam	
2 Fam.-Haus An der Bahn	158.002 €	gemeinsam	
<i>Summe</i>	<i>575.637 €</i>		
I. Nutzungs- und Leistungsauflagen			
EIGENKAPITAL (Bilanz)	2.571.360 €		
Eigenkapitalquote	81,70 %		
Fremdkapitalquote	18,29 %		

WeitBlick

Sinnvoll Erben und Schenken mit Lebensversicherungen

Inflationsschutz auch in der Rentenphase, durch Anlage in Fonds

Strategie

Der Plan

Ein neues Feld wird nicht von heute auf morgen erschlossen:

Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3
Qualifikation Ausbildung Spezialisierung	<u>Marketing</u> Internet Vorträge Image	Aktivitätenplanung Ziele Profil schärfen
<u>Konzeptentwurf:</u> freitags ab 12.00 Uhr Zielgruppe, Leistung & Zugang Kooperationen	Ziele setzen z.B. 2 Artikel 4 Vorträge	Umsatzplanung

Erste Schritte Ruhestandsplanung

Wie wir gestartet sind.

Demografie und Lebenserwartung

Lebenserwartung – Sterbetafeln bei Versicherungen

Kalkulation von Altersrenten stimmen allerdings nicht immer mit der Realität überein

Stellen Sie sich vor, es ist 1987. Was glauben Sie, wie viele von hunderttausend 65-jährigen Männern im Jahr 2007 das 85. Lebensjahr erreichen werden?

--	--	--

VERMÖGEN



Wie strukturiere ich mein Vermögen im Ruhestand und welchen Teil meines Vermögens soll ich verrenten?

[weitere Informationen](#)

VERERBEN



Warum 70% aller Erbfälle im Streit enden!

[weitere Informationen](#)

HINTERBLIEBENE



Wie sichere ich meinen Partner und Hinterbliebene für den Fall der Fälle ab?

[weitere Informationen](#)

VOLLMACHTEN



Wie sichere ich den Pflegefall ab? Wie Kinder für meinen Pflegefall?

[weitere Informationen](#)



Ihr Testamentsvollstrecker Mo. - Fr. +49 (0) 40 53 93 31 20



Motive

Unsere Testamentsvollstreckung

Warum Testamentsvollstreckung?

Der Erbe tritt in die Fußstapfen des Erblassers, aber nicht immer passen diese auf Anhieb!

[Jetzt mehr erfahren](#)

Vielen Dank für Ihre Zeit!

Matthias Pendl
Distribution Manager

Zeit für Erfahrungsaustausch



Danke