Ralf Meyer/Robert Müller

Vorsorgekonzepte verständlich verkaufen

Ein Leitfaden für Praktiker

Booklet zum Hörbuch

Abbildung 1: Persönliche Situation

Kundeninformation

Kunde	Partner
Kunden-Nr.: _____	**Kunden-Nr.:** _____
Name, Vorname: _____	Name, Vorname: _____
Telefon: _____	Telefon: _____
Handy: _____	Handy: _____
eMail: _____	eMail: _____
Geburtsdatum: _____	Geburtsdatum: _____
Beruf: _____	Beruf: _____
Arbeitgeber: _____	Arbeitgeber: _____
Steuernummer: _____	Steuernummer: _____
Steuer-Ident-Nr. _____	Steuer-Ident-Nr. _____
Steuerberater: _____	Steuerberater: _____
Hobbys: _____	Hobbys: _____

Familienstand/Güterstand: _____

Anschrift: _____

Name(n) Kind(er)/Geb.-Datum: _____	Name(n) Kind(er)/Geb.-Datum: _____
Name(n) Enkel/Geb.-Datum: _____	Name(n) Enkel/Geb.-Datum: _____
Name(n) Patenkind(er)/Geb.-Datum: _____	Name(n) Patenkind(er)/Geb.-Datum: _____
Hausbesitzer: ☐ ja ☐ nein	Hausbesitzer: ☐ ja ☐ nein

Ziele und Wünsche

Je genauer wir Ihre finanzielle Situation kennen, desto gezielter können wir Sie beraten. Wie wichtig ist für Sie:

Vermögen aufbauen

☐ Priorität:

☐ wichtig ☐ sehr wichtig ☐ weniger wichtig

Vorsorge für die Zukunft

☐ Priorität:

☐ wichtig ☐ sehr wichtig ☐ weniger wichtig

Risiken absichern rechtzeitig planen und gestalten

☐ Priorität:

☐ wichtig ☐ sehr wichtig ☐ weniger wichtig

Wie viel sind Sie bereit, für Ihre Ziele und Wünsche zusätzlich zu investieren?

monatlich: _____ € einmalig: _____ €

3

Risikosituation allgemein

Nach einem Unfall ...

Sofort anfallende Kosten	Euro
Rampe und Treppenlift	16.000
Schwellen, Türen	15.000
Elektrik	5.000
Bad, Küche	35.000
Spezialbett	5.000
Auto	25.000

z. B. 101.000 Euro

Dauerhaft möglicher Bedarf	Euro
Behandlungskosten außerhalb der GKV/PKV	1.000
Eigenanteil Pflegekraft	21.300
Haushaltshilfe	3.900
Erhöhte Ausbildungskosten	15.000
Gehaltsausfall, -entwicklung, entgangene Beförderung	10.000

z. B. 22.300 Euro/Jahr

Aktuelle finanzielle Situation des Kunden

Ihr finanzieller Spielraum

Einkommen (p.M.)		Ausgaben (p.M.)	
Lohn/Gehalt/Rente (netto):	_____ €	Lebenshaltung: (700€/1000€/200€)	_____ €
Partner:	_____ €	Miete (inkl. Nebenkosten):	_____ €
Kindergeld:	_____ €	Wohnnebenkosten: (bei Wohneigentum 1€ pro m²)	_____ €
Mieteinnahmen:	_____ €	Auto (100€ je Auto):	_____ €
sonst. mtl. Einnahmen:	_____ €	Kredite/Darlehen:	_____ €
		Sparpläne:	_____ €
Summe:	_____ €	Summe:	_____ €

Überschuss/Unterdeckung: _____

zu versteuerndes Einkommen: _____ Jahresbruttoeinkommen: _____

Welche Möglichkeit der staatlichen Förderung nutzen Sie bzw. haben Sie bereits beantragt?

	Kunde	Partner
Arbeitnehmersparzulage (Bausparen/Investmentfonds)	☐	☐
Wohnungsbauprämie	☐	☐
Riesterförderung	☐	☐

Aktuelle Renteninformation liegt vor? ☐ ja ☐ nein ☐ ja ☐ nein

	Kunde	**Partner**
Eintritt in den Ruhestand geplant mit wie viel Jahren?	_____	_____
Gewünschte Rente: inkl. Inflationsrate (___ % p.a.)	_____ €	_____ €
voraussichtlicher gesetzl. Renten-/Pensionsanspruch (Vorlage aktuelle Renteninformation)	_____ €	_____ €
Ansprüche aus betrieblicher Altersversorgung	_____ €	_____ €
Zusätzliche Vorsorgeleistung (Riester)	_____ €	_____ €
Private Altersvorsorge	_____ €	_____ €
	_____ €	_____ €
Meine aktuelle Versorgungslücke beträgt	_____ €	_____ €

Was planen Sie für die Vorsorge Ihrer Kinder/Enkel-/Patenkinder?
(Ausbildung, Führerschein, Eheschließung etc.)

Art der Vorsorge	€	Abrufzeitpunkt:
_____	_____	_____

Abbildung 2: Das bleibt von 100 DM...

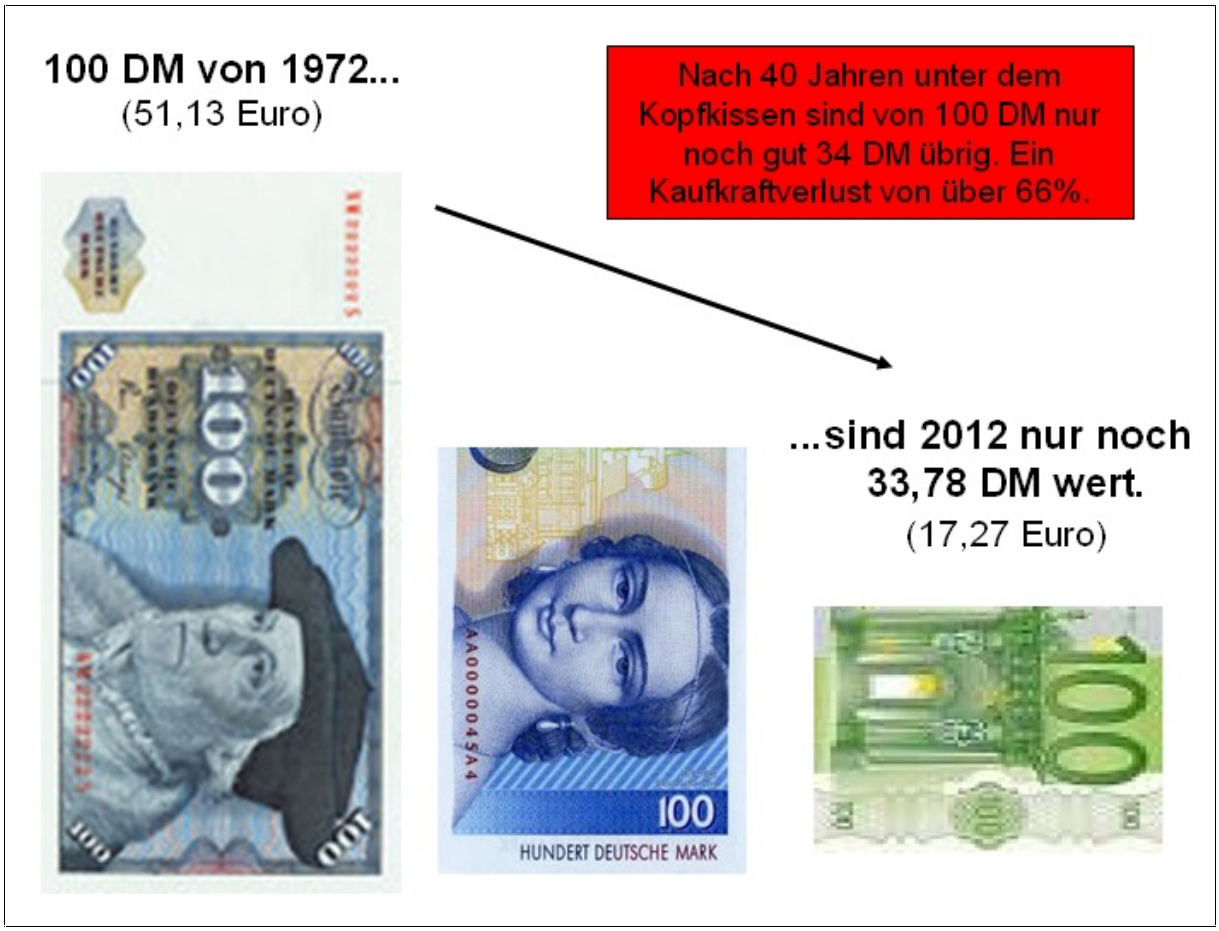
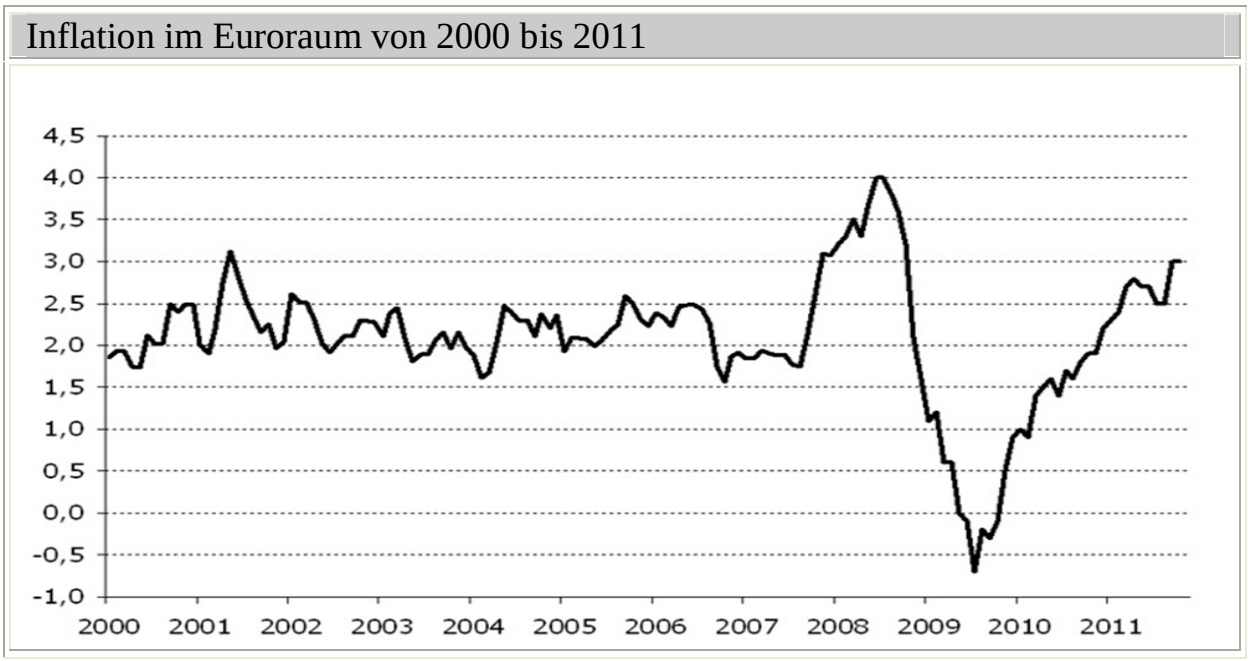
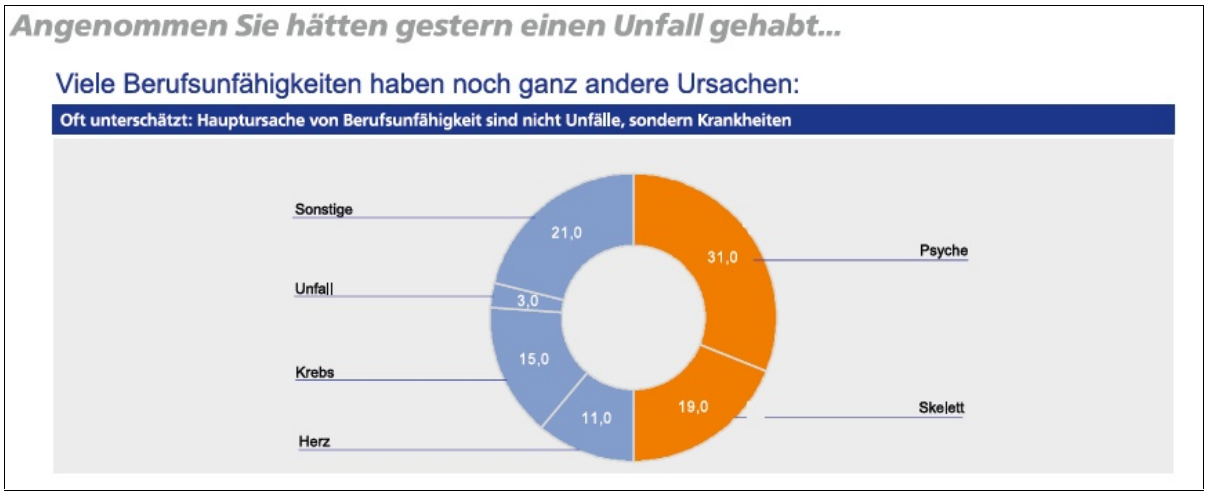


Abbildung 3: Inflation im Euroraum 2000 bis 2011



Quelle: Eurostat, Stand Dezember 2011; Grafik: www.leitzinsen.info

Abbildung 4: Risiken absichern



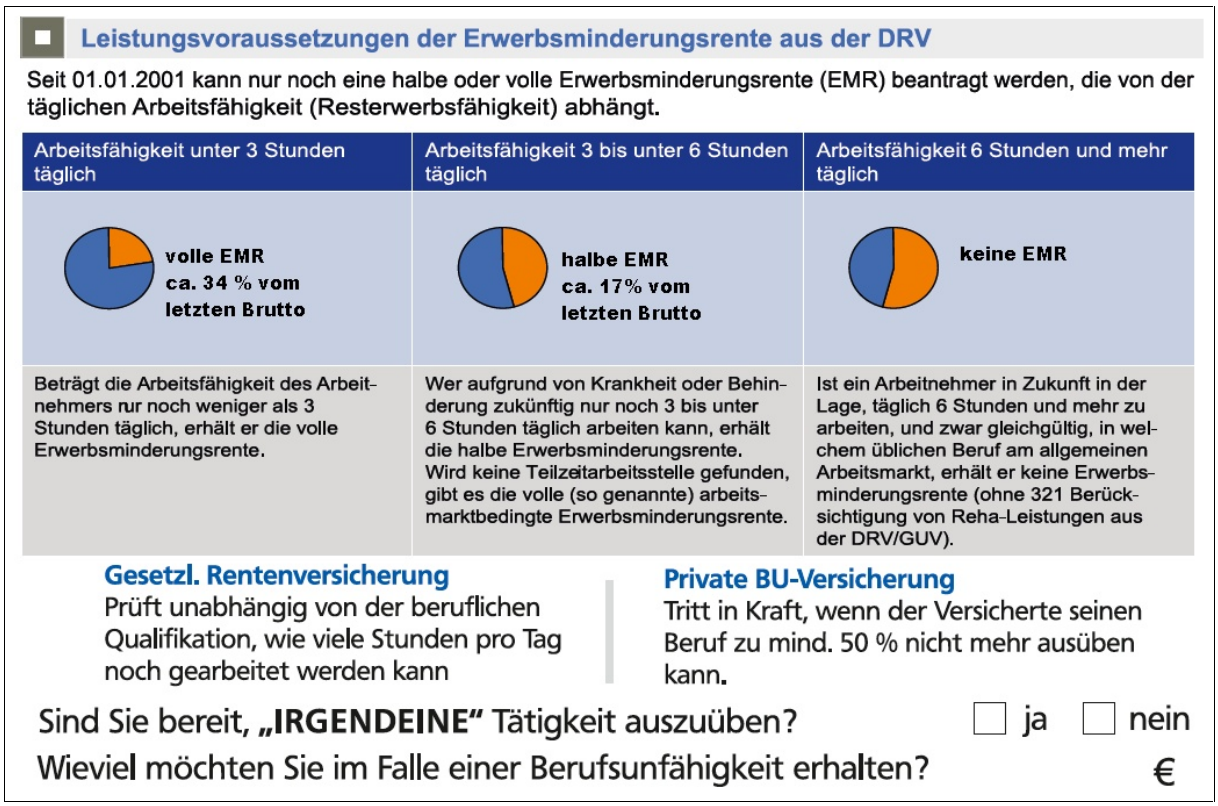
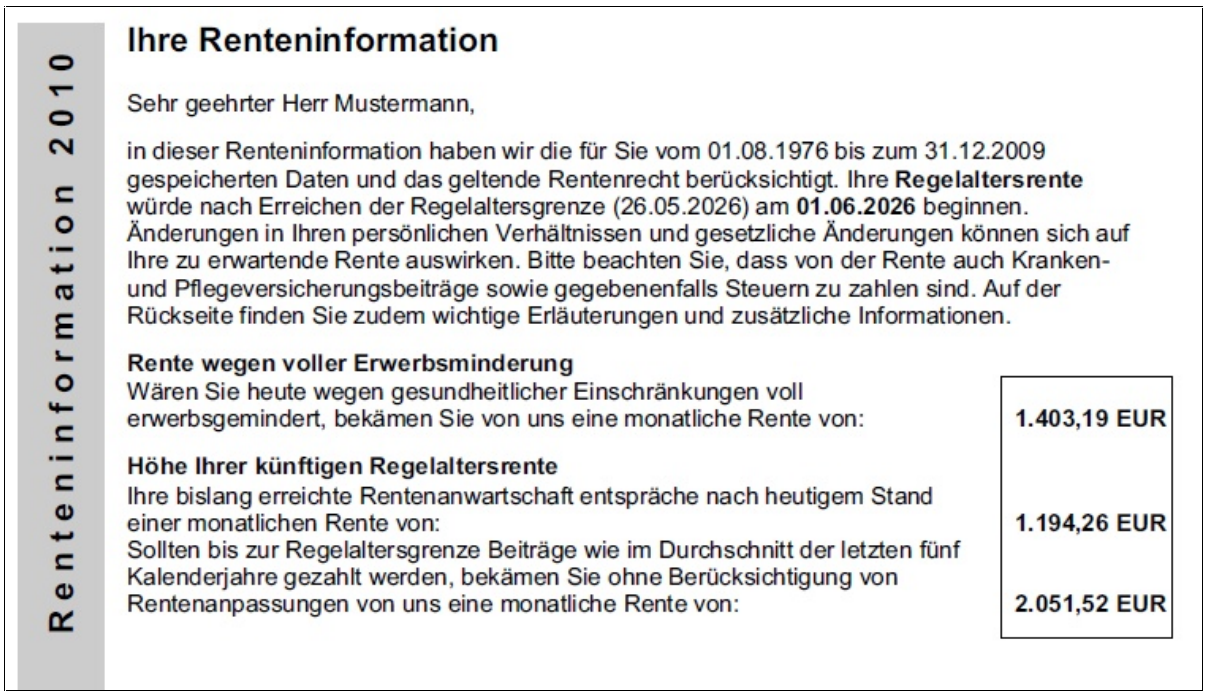


Abbildung 5: Ihre Renteninformation



Renteninformation 2010

Ihre Renteninformation

Sehr geehrter Herr Mustermann,

in dieser Renteninformation haben wir die für Sie vom 01.08.1976 bis zum 31.12.2009 gespeicherten Daten und das geltende Rentenrecht berücksichtigt. Ihre **Regelaltersrente** würde nach Erreichen der Regelaltersgrenze (26.05.2026) am **01.06.2026** beginnen. Änderungen in Ihren persönlichen Verhältnissen und gesetzliche Änderungen können sich auf Ihre zu erwartende Rente auswirken. Bitte beachten Sie, dass von der Rente auch Kranken- und Pflegeversicherungsbeiträge sowie gegebenenfalls Steuern zu zahlen sind. Auf der Rückseite finden Sie zudem wichtige Erläuterungen und zusätzliche Informationen.

Rente wegen voller Erwerbsminderung
Wären Sie heute wegen gesundheitlicher Einschränkungen voll erwerbsgemindert, bekämen Sie von uns eine monatliche Rente von: **1.403,19 EUR**

Höhe Ihrer künftigen Regelaltersrente
Ihre bislang erreichte Rentenanwartschaft entspräche nach heutigem Stand einer monatlichen Rente von: **1.194,26 EUR**
Sollten bis zur Regelaltersgrenze Beiträge wie im Durchschnitt der letzten fünf Kalenderjahre gezahlt werden, bekämen Sie ohne Berücksichtigung von Rentenanpassungen von uns eine monatliche Rente von: **2.051,52 EUR**

Abbildung 6: Versorgungslücke bei Erwerbsminderung

Versorgungslücke bei Erwerbsminderung			
Tägliche Leistungsfähigkeit	bis zu 3 Stunden	3 bis 6 Stunden	mehr als 6 Stunden
Versorgungsziel = Nettoeinkommen	2.000,- Euro	2.000,- Euro	2.000,- Euro
./. gesetzliche Erwerbsminderungsrente	1.000,- Euro	500,- Euro	0,- Euro
./. Einkommen aus irgendeiner Tätigkeit	0,- Euro	400,- Euro	800,- Euro
Versorgungslücke	1.000,- Euro	1.100,- Euro	1.200.- Euro
Erwerbsminderungsrente laut Renteninformation 1.000,- Euro Einkommen bei Vollzeitbeschäftigung aus „irgendeiner Tätigkeit“ 800,- Euro Einkommen bei Teilzeitbeschäftigung aus „ irgendeiner Tätigkeit“ 400,- Euro			

Abbildung 7: Risiken absichern

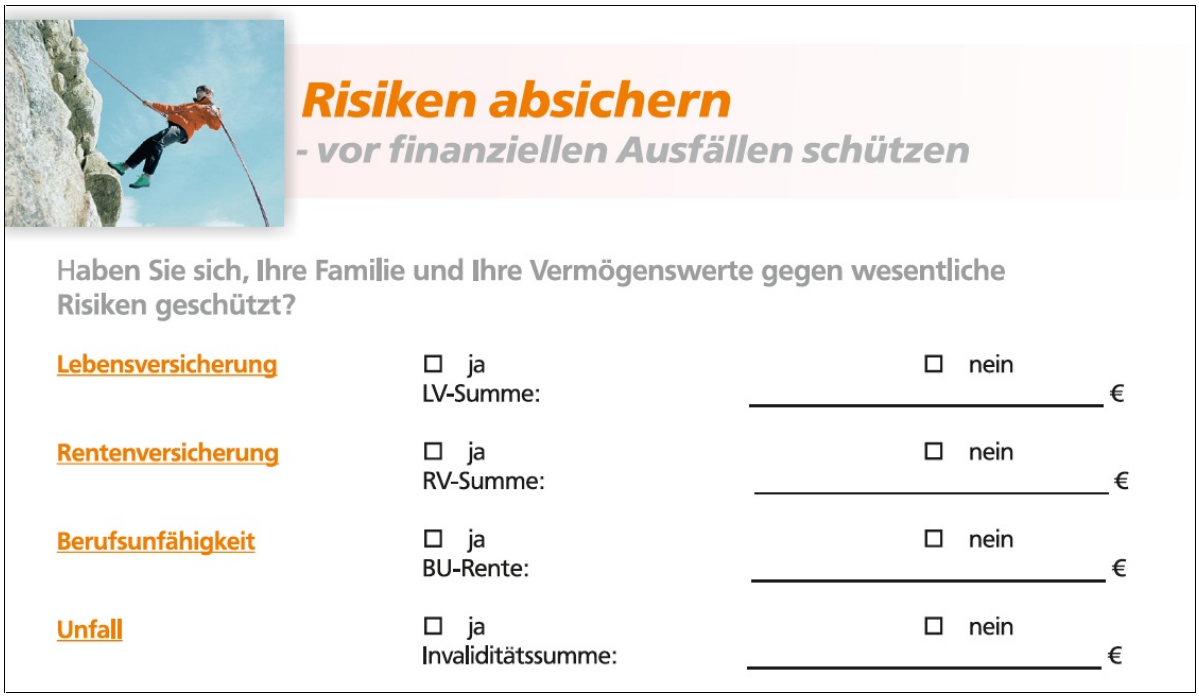
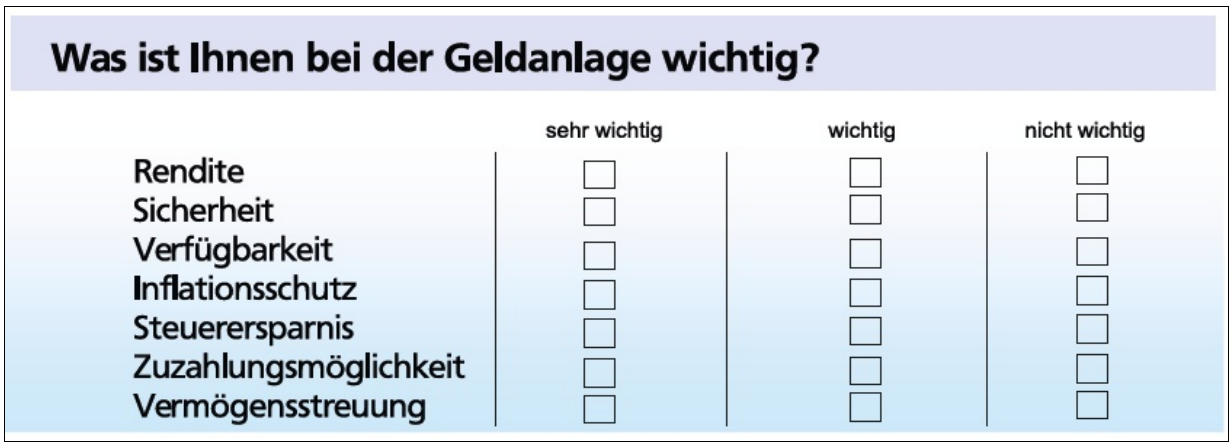


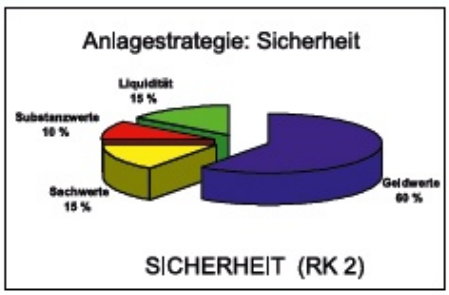
Abbildung 8: Vermögen aufbauen

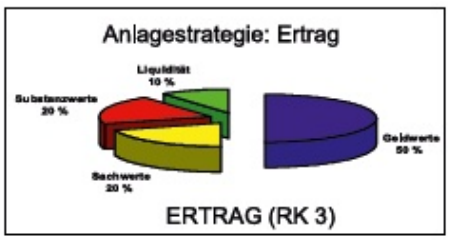


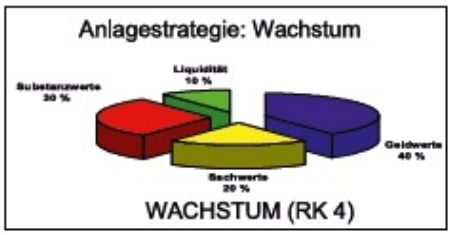
Welche Geldanlagen haben Sie?

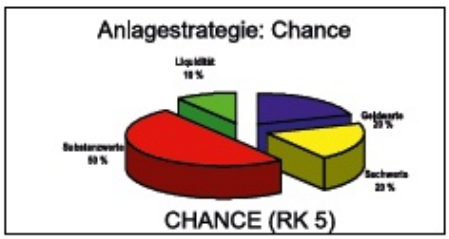
Anlageform	Anlagebetrag	Fälligkeit/Institut	Hintergrund für Entscheidung

Gewünschte Anlagestrategie









Beispielpräsentationen Familie Franz und Frieda Fischer

Persönliche Daten:

Franz Fischer		Frieda Fischer	
Fischerallee 12		Fischerallee 12	
12345 Fischhausen		12345 Fischhausen	
Geburtsdatum:	19.10.1977	Geburtsdatum:	10.05.1980
Beruf:	kfm. Angestellter	Beruf:	Büroangestellte
Hobbys:	Ski fahren. Schwimmen	Hobbys:	Ski fahren
Fam.-Stand:	verheiratet	Fam.-Stand:	verheiratet

Gemeinsame Kinder:	Florian	04.12.2005
	Franziska	02.10.2007

Hausbesitzer: ja

Ziele und Wünsche

Die Kunden möchten beim Vermögensaufbau eine gute Rendite erzielen, staatliche Förderungen nutzen und natürlich nicht mehr als notwendig an das Finanzamt zahlen.

Im Rentenalter soll ausreichend Geld zur Verfügung stehen, damit sich die Kunden keinesfalls einschränken müssen. Es ist gewünscht, dass sich die Altersvorsorge auch dann weiter aufbaut, wenn sie aufgrund von Unfall oder Krankheit ihren Beruf nicht mehr ausüben können.

Für die Ausbildung der Kinder sind bereits Sparverträge durch die Großeltern und die Paten vorhanden. Somit sehen die Kunden hier keinen Handlungsbedarf.

Eine Todesfallabsicherung des Ehepartners ist beiden sehr wichtig.

Die Einkommensabsicherung ist das zentralste Thema der Kunden. Unfallversicherungen sind wichtig, deshalb wurden bereits Verträge abgeschlossen.

Als Prioritäten wurden festgelegt:

Priorität 1: Einkommensabsicherung im Falle der Berufsunfähigkeit des Ehemanns. Bei der Ehefrau gibt es aufgrund von Vorerkrankungen gesundheitliche Einschränkungen. Sie ist leider nicht mehr versicherbar.

Priorität 2: Gegenseitige Todesfallabsicherung in Höhe der bestehenden Immobilienfinanzierung. Das Restdarlehen beträgt ca. 100.000,- Euro, und die Tilgung erfolgt voraussichtlich in den nächsten 20 Jahren.

Priorität 3: Die Altersvorsorge soll aufgestockt werden.

Die Kunden interessieren sich weiterhin für eine Umstellung der bestehenden Unfallversicherungen. Eine Pflegeabsicherung ist nur dann interessant, wenn sie nicht so teuer ist.

Die Kunden sind bereit, monatlich bis zu 300,- Euro zu investieren. Die finanziellen Entscheidungen treffen sie gemeinsam. Ob das Konzept mit Ihnen umgesetzt wird, hängt vom Angebot ab. Bereits bestehende Sparverträge können umgestellt werden, wenn es sinnvoll ist.

Ist-Situation

Franz Fischer bezieht ein monatliches Nettoeinkommen von 2.850 Euro, Frieda Fischer erhält 1020 Euro monatlich. Zusätzlich erhalten sie Kindergeld. Bisher werden 500 Euro monatlich gespart.

Die monatliche Haushaltsrechnung enthält folgende Zahlen:

Einkommen:		Ausgaben:	
Gehalt Franz:	2.850,- Euro	Lebenshaltung:	2.000,- Euro
Gehalt Frieda:	1.020,- Euro	Wohnnebenkosten:	250,- Euro
Kindergeld:	368,- Euro	Auto:	200,- Euro
		Immobiliendarlehen:	550,- Euro
		Sparverträge:	500,- Euro

Bei den Sparverträgen handelt es sich um 100,- Euro für eine private Rentenversicherung für Franz Fischer. Frieda Fischer spart monatlich 50,- Euro in eine Riester-Rente. Daneben besteht ein Sparauftrag von 350,- Euro auf das gemeinsame Tagesgeldkonto.

Es errechnet sich ein Überschuss von 738,- Euro. Falls es für das Erreichen der Ziele notwendig ist, sind die Kunden bereit, noch zusätzlich bis zu 400,- Euro zu investieren.

Die Kunden nutzen bisher nur die Riester-Förderung für die Ehefrau. Aufgrund des Einkommens erhalten sie keine Arbeitnehmersparzulage und keine Wohnungsbauprämie. Deshalb besteht auch kein Bausparvertrag. Über die Rürup-Förderung hat das Ehepaar Fischer bisher keine Informationen.

Beide planen jeweils den Ruhestand mit 65 Jahren. Sie haben nur geringes Vertrauen in die gesetzliche Rentenversicherung. Die gewünschte Rente beträgt bei Franz Fischer 2.500,- Euro und bei Frieda Fischer 800,- Euro. Nachdem dann die Kinder nicht mehr im Haus sind, sind die Kunden der Meinung, dass Sie mit diesen Summen auskommen werden. In die Berechnungen soll eine Inflationsrate von zwei Prozent einfließen. Eine betriebliche Altersvorsorge besteht bei beiden nicht.

Die Unterlagen der Kunden enthalten folgende Informationen:

Franz:	Renteninformation per 31.12.2010	
	Höhe der bislang erreichten Rentenanwartschaft	552,70 Euro
	Bisher erreichte Entgeltpunkte	20,12
	Arbeitsbeginn mit dem 17. Lebensjahr	
	Voraussichtliche Rente aus privater Rentenversicherung	571,81 Euro
Frieda:	Renteninformation per 31.12.2010	
	Höhe der bislang erreichten Rentenanwartschaft	281,57 Euro
	Bisher erreichte Entgeltpunkte	10,25
	Arbeitsbeginn mit dem 19. Lebensjahr	
	Voraussichtliche Riester-Rente mit 65	250,00 Euro

Franz Fischer ist bereit, im Falle seiner Berufsunfähigkeit „irgendeine Tätigkeit“ auszuüben. In dieser Situation möchte er weiter sein aktuelles Nettoeinkommen zur Verfügung haben.

Die Kunden bevorzugen Sicherheit bei ihrer Geldanlage. Bei entsprechenden Chancen sind sie aber auch bereit, überschaubare Risiken einzugehen. Größere Anschaffungen sind in den nächsten Jahren nicht geplant, somit hat das Thema Verfügbarkeit keine Bedeutung.

Bei der Hausbank bestehen ein Tagesgeld in Höhe von 12.000,- Euro und ein Depot mit europäischen Aktienfonds im Wert von 7.000,- Euro. Die Kunden haben sich für die Anlagestrategie „Ertrag“ entschieden. Die Anlagestrategien wurden in Abschnitt 5.6 beschrieben.

Abbildung 9: Einstieg in das Präsentationsgespräch

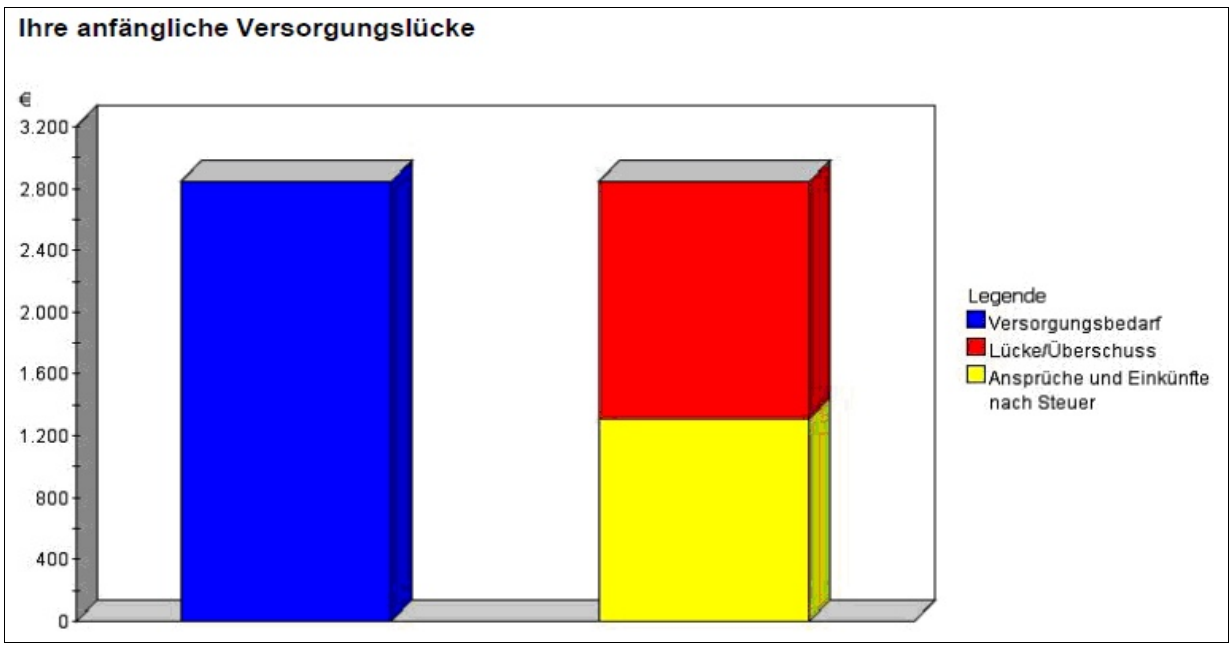
Beispielpräsentation Berufsunfähigkeitsabsicherung

Angebotspräsentation für Franz Fischer

Einkommensabsicherung von	**Franz Fischer**
Geburtsdatum	19.10.1977
Absicherung gegen	Erwerbsunfähigkeit
Absicherung ab	sofort
Absicherung bis zum Lebensjahr	65
Versorgungsbedarf per heute	**2.850,- Euro**

	Betrag
Volle Erwerbsminderungsrente	1.316,38 Euro
Teilweise Erwerbsminderungsrente	658,19 Euro
Gesetzliche Ansprüche vor Steuer	1.316,38 Euro
Anteilige Steuern	7,75 Euro
Gesetzliche Ansprüche nach Steuer	1.308,63 Euro

	Betrag	Prozent
Versorgungsbedarf	2.850,00 Euro	100 %
Gesetzliche Ansprüche nach Steuer	1.308,63 Euro	45,92 %
Anfängliche Lücke	1.541,37 Euro	54,08 %



Tarif	Berufsunfähigkeitsrente mit Beitragsbefreiung
Ablauf der Versicherungsdauer	01.12.2042
Ablauf der Beitragszahlungsdauer	01.12.2042
Ablauf der Leistungsdauer	01.12.2042
Garantierte jährliche Berufsunfähigkeitsrente	18.403,44 EUR
monatlicher Beitrag	115,46 EUR
Vom monatlichen Beitrag entfallen	
... auf die Hauptversicherung	2,93 EUR
... auf die Berufsunfähigkeits-Zusatzversicherung	112,53 EUR
monatlich zu zahlender Beitrag 1)	90,97 EUR

1) Der Beitrag wird von Beginn an durch die zuletzt für 2011 gültige Überschussbeteiligung ermäßigt. Der zu zahlende Beitrag hängt im Weiteren von der künftigen Überschussbeteiligung ab und kann sich daher ändern.

Beispielpräsentation Hinterbliebenenvorsorge

Angebotspräsentation für Franz Fischer

Tarif	**Risikoabsicherung mit fallender Versicherungssumme**
Versicherungsbeginn	01.12.2011
Ablauf der Versicherungsdauer	01.12.2031
Ablauf der Beitragszahlungsdauer	01.12.2024
Garantierte anfängliche Todesfallsumme	100.000,00 Euro
monatlicher Beitrag	16,73 Euro
abzüglich Überschussbeteiligung aus der Risikoversicherung	5,01 Euro
monatlich zu zahlender Beitrag 1)	11,72 Euro

1) Der Beitrag wird von Beginn an durch die zuletzt für 2011 gültige Überschussbeteiligung ermäßigt. Der zu zahlende Beitrag hängt im Weiteren von der künftigen Überschussbeteiligung ab und kann sich daher ändern.

Beispielhafter Verlauf der zukünftigen Leistungen und Beiträge

Termin	(1) **garantierte Leistung im Versicherungsfall EUR**	(2) Gesamtleistung im Versicherungsfall EUR	(3) monatlicher Beitrag EUR	(4) monatlich zu zahlender Beitrag EUR
01.12.2011	**100.000,00**	100.000,00	16,73	11,72
01.12.2012	**95.000,00**	95.000,00	16,73	11,72
01.12.2013	**90.000,00**	90.000,00	16,73	11,72
01.12.2014	**85.000,00**	85.000,00	16,73	11,72
01.12.2015	**80.000,00**	80.000,00	16,73	11,72
01.12.2016	**75.000,00**	75.000,00	16,73	11,72
01.12.2017	**70.000,00**	70.000,00	16,73	11,72
01.12.2018	**65.000,00**	65.000,00	16,73	11,72
01.12.2019	**60.000,00**	60.000,00	16,73	11,72
01.12.2020	**55.000,00**	55.000,00	16,73	11,72
01.12.2021	**50.000,00**	50.000,00	16,73	11,72
01.12.2022	**45.000,00**	45.000,00	16,73	11,72
01.12.2023	**40.000,00**	40.000,00	16,73	11,72
01.12.2024	**35.000,00**	35.000,00	0,00	0,00
01.12.2025	**30.000,00**	30.000,00	0,00	0,00
01.12.2026	**25.000,00**	25.000,00	0,00	0,00
01.12.2027	**20.000,00**	20.000,00	0,00	0,00
01.12.2028	**15.000,00**	15.000,00	0,00	0,00
01.12.2029	**10.000,00**	10.000,00	0,00	0,00
01.12.2030	**5.000,00**	5.000,00	0,00	0,00

(1) Diese Leistung ist vertraglich garantiert. Sie fällt monatlich gleichmäßig bis auf null zum Ablauf der Versicherung. Sie wird bei Tod der versicherten Person gezahlt.
(2) Für die Gesamtleistung im Versicherungsfall wird die garantierte Leistung eventuell durch nicht garantierte Überschussanteile erhöht.
(3) Dieser Beitrag liegt den garantierten Versicherungsleistungen zugrunde.
(4) Der zu zahlende Beitrag ergibt sich aus dem Beitrag (siehe Spalte (3)) abzüglich der Überschussbeteiligung aus der Risikoversicherung. Der zu zahlende Beitrag ist nicht garantiert.

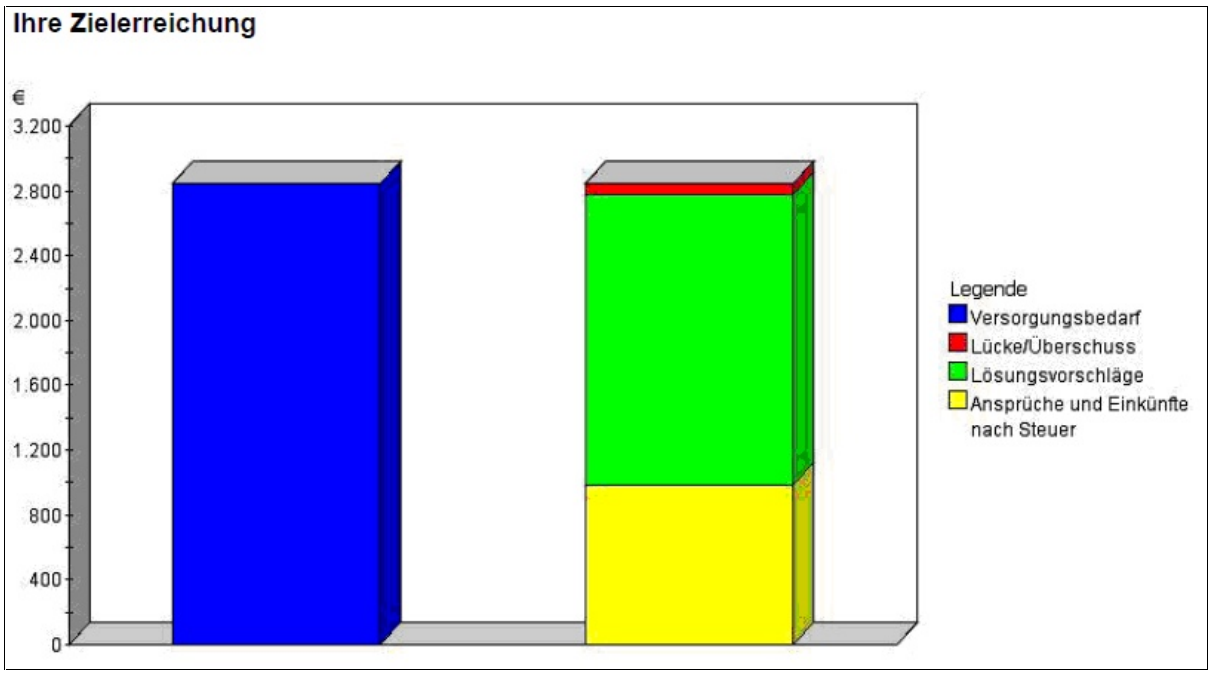
Abzusichernde Person	Franz Fischer
Geburtsdatum	19.10.1977
Name der Partnerin	Frieda Fischer
Geburtsdatum der Partnerin	10.05.1980
Anzahl zu versorgender Kinder	2
Absicherung bei	natürlichen Tod
Absicherung ab	sofort
Absicherung bis zum Lebensjahr	65
Versorgungsbedarf per heute	**2.850,- Euro**

	Betrag
Gesetzliche Witwenrente	724,01 Euro
Halbwaisenrente (pro Kind)	131,64 Euro
gesetzliche Ansprüche vor Steuer	**987,29 Euro**
Anteilige Steuern	0,00 Euro
gesetzliche Ansprüche nach Steuer	**987,29 Euro**

	Betrag	Prozent
Versorgungsbedarf	2.850,00 Euro	100 %
gesetzliche Ansprüche nach Steuer	987,29 Euro	34,64 %
Anfängliche Lücke	**1.862,71 Euro**	**65,36 %**

Tarif	Risikoabsicherung mit fallender Versicherungssumme
Versicherungsbeginn	01.12.2011
Ablauf der Versicherungsdauer	01.12.2042
Ablauf der Beitragszahlungsdauer	01.12.2031
Garantierte anfängliche Todesfallsumme	400.000,00 Euro
monatlicher Beitrag	92,58 Euro
abzüglich Überschussbeteiligungen aus der Risikoversicherung	27,77 Euro
monatlich zu zahlender Beitrag 1)	64,81 Euro

1) Der Beitrag wird von Beginn an durch die zuletzt für 2011 gültige Überschussbeteiligung ermäßigt. Der zu zahlende Beitrag hängt im Weiteren von der künftigen Überschussbeteiligung ab und kann sich daher ändern.


Ihre Zielerreichung
€
3.200
2.800
2.400
2.000
1.600
1.200
800
400
0
Legende
Versorgungsbedarf
Lücke/Überschuss
Lösungsvorschläge
Ansprüche und Einkünfte nach Steuer

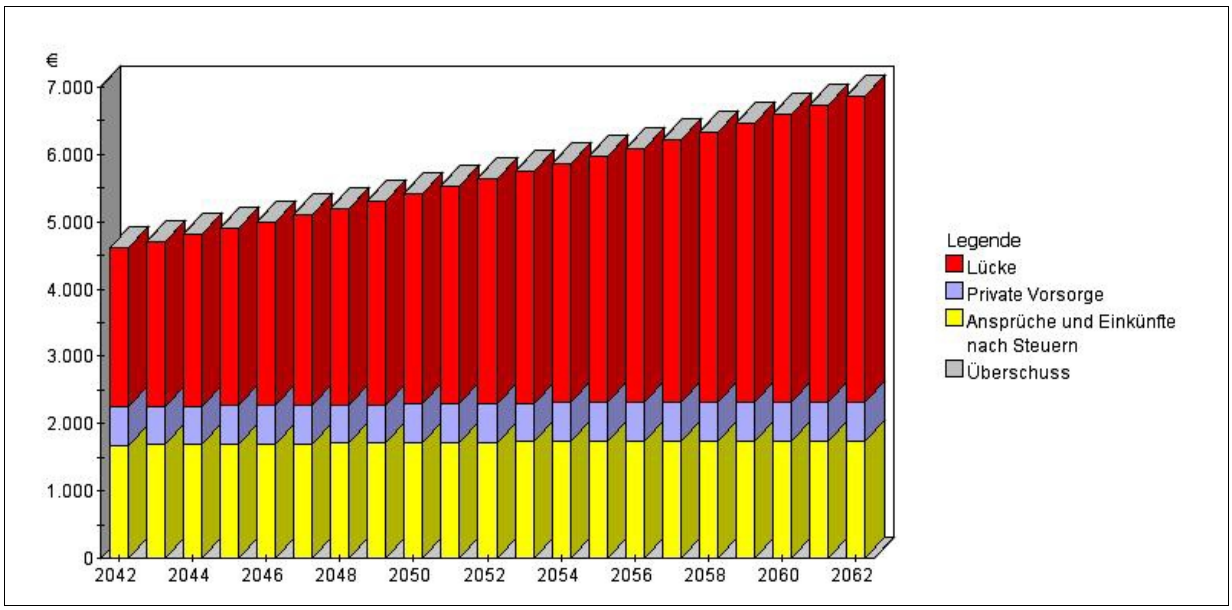
Beispielpräsentation Altersvorsorge

Angebotspräsentation für Franz Fischer

Abzusichernde Person	Franz Fischer
Geburtsdatum	19.10.1977
Rentenzahlung ab	65 Jahren
(Vor-)Ruhestandsalter geplant mit	65 Jahren
Absicherung bis zum Lebensjahr	85
Versorgungsbedarf per heute	**2.500 Euro**
Preissteigerung in Prozent p.a.	2,00
Versorgungsbedarf per 01.11.2042	**4.618,97 Euro**

Name	Franz Fischer
Gesetzliche Rente	1.743,43 Euro
Ansprüche vor Steuer zum 01.11.2042	**1.743,43 Euro**
Anteilige Steuern	64,05 Euro
Ansprüche nach Steuer zum 01.11.2042	**1.679,38 Euro**

Art	Betrag
Versorgungsbedarf	4.618,97 Euro
gesetzliche Ansprüche nach Steuer	1.679,38 Euro
Bestehende private Vorsorge	571,81 Euro
Anfängliche Lücke	**2.367,78 Euro**

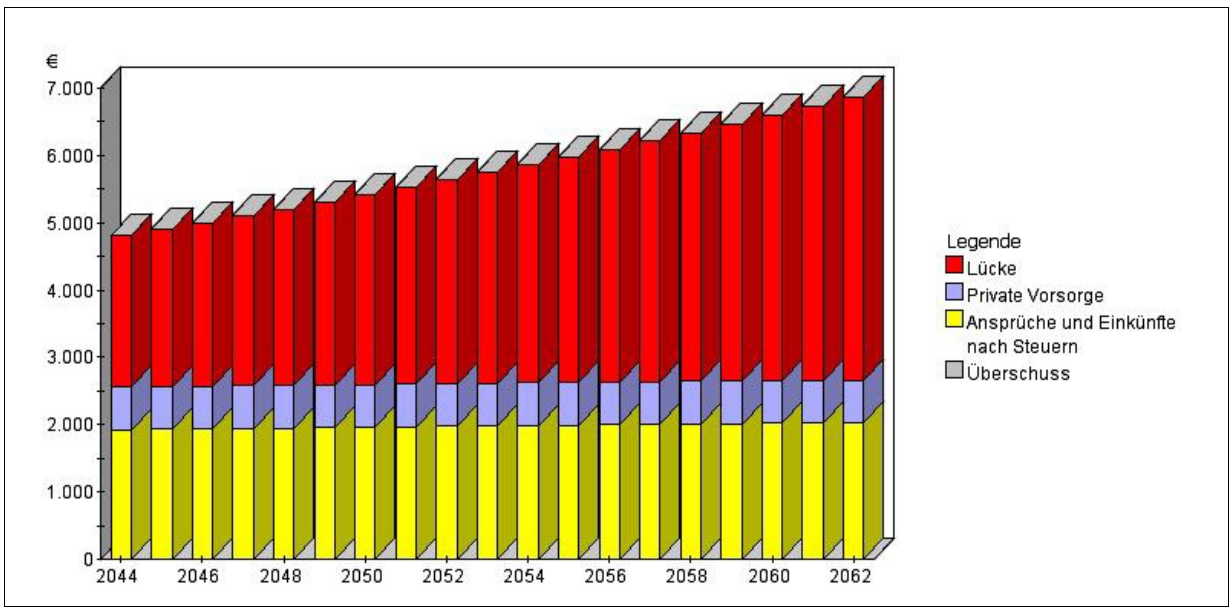


Art	Betrag
Versorgungsbedarf	4.618,97 Euro
gesetzliche Ansprüche nach Steuer	1.679,38 Euro
bestehende private Vorsorge	571,81 Euro
Lösungsvorschlag Riester-Rente	**625,68 Euro**
Lösungsvorschlag Privat-Rente	**346,79 Euro**
Anfängliche Restlücke	**1.395,31 Euro**

Rentenbeginn im 67. Lebensjahr.

Abzusichernde Person	Franz Fischer
Geburtsdatum	19.10.1977
Rentenzahlung ab	67 Jahren
(Vor-)Ruhestandsalter geplant mit	67 Jahren
Absicherung bis zum Lebensjahr	85
Versorgungsbedarf per heute	**2.500 Euro**
Preissteigerung in Prozent p.a.	2,00
Versorgungsbedarf per 01.12.2044	**4.805,58 Euro**

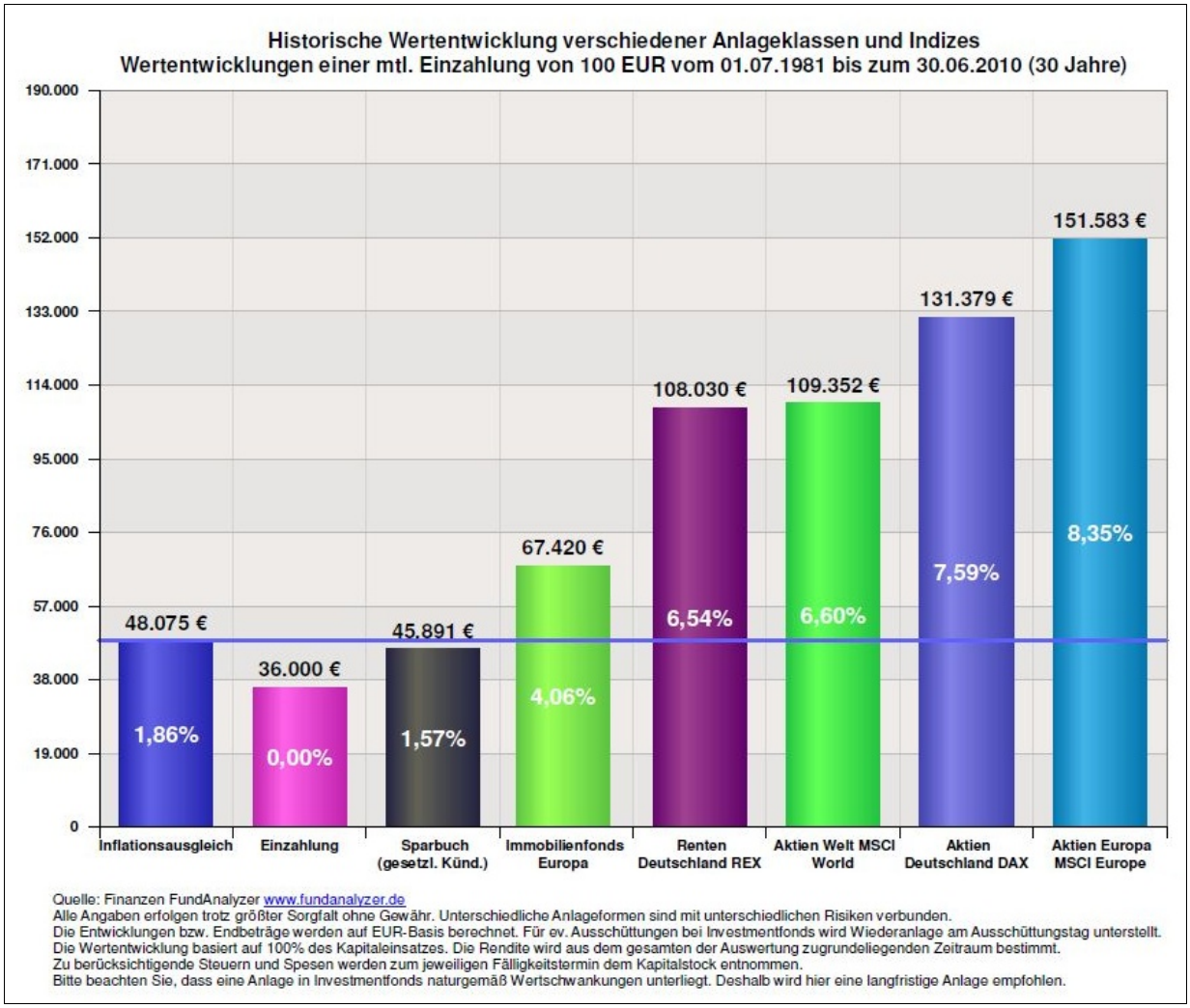
	Betrag
Versorgungsbedarf	4.805,58 Euro
gesetzliche Ansprüche nach Steuer	1.926,83 Euro
Bestehende private Vorsorge	634,39 Euro
Lösungsvorschlag Riester-Rente	**662,41 Euro**
Lösungsvorschlag Privat-Rente	**398,04 Euro**
Anfängliche Restlücke	**1.183,91 Euro**



Beispielpräsentation Altersvorsorge

Angebotspräsentation für Frieda Fischer

Abbildung 10: Wertentwicklung von Anlageklassen



Quelle: Finanzen FundAnalyzer www.fundanalyzer.de
Alle Angaben erfolgen trotz größter Sorgfalt ohne Gewähr. Unterschiedliche Anlageformen sind mit unterschiedlichen Risiken verbunden.
Die Entwicklungen bzw. Endbeträge werden auf EUR-Basis berechnet. Für ev. Ausschüttungen bei Investmentfonds wird Wiederanlage am Ausschüttungstag unterstellt.
Die Wertentwicklung basiert auf 100% des Kapitaleinsatzes. Die Rendite wird aus dem gesamten der Auswertung zugrundeliegenden Zeitraum bestimmt.
Zu berücksichtigende Steuern und Spesen werden zum jeweiligen Fälligkeitstermin dem Kapitalstock entnommen.
Bitte beachten Sie, dass eine Anlage in Investmentfonds naturgemäß Wertschwankungen unterliegt. Deshalb wird hier eine langfristige Anlage empfohlen.

Beispiel für eine Fondsgebundene Rentenversicherung

Beispielhaft hochgerechnete Leistung bei Rentenbeginn am 01.12.2045

Um Ihnen einen Eindruck über die mögliche Rentenhöhe zu vermitteln, ist beispielhaft zu einem möglichen Rentenbeginn am 01.12.2045 ausgehend von dem Policenwert aus der unverbindlichen Beispielrechnung die lebenslange monatliche Rente in der Tabelle angegeben.

Für einen Policenwert erhalten Sie die zugehörige monatliche Rente mit der Umrechnungsformel:

Rentenfaktor * Policenwert zum Rentenbeginn / 10.000 = Lebenslange monatliche Rente

Der Rentenfaktor gibt die monatliche Rente für einen Policenwert in Höhe von 10.000 EUR an. Er ist vom möglichen Rentenbeginn abhängig.

Mögliche Rentenhöhen bei unterschiedlichen Fonds-Wertentwicklungen

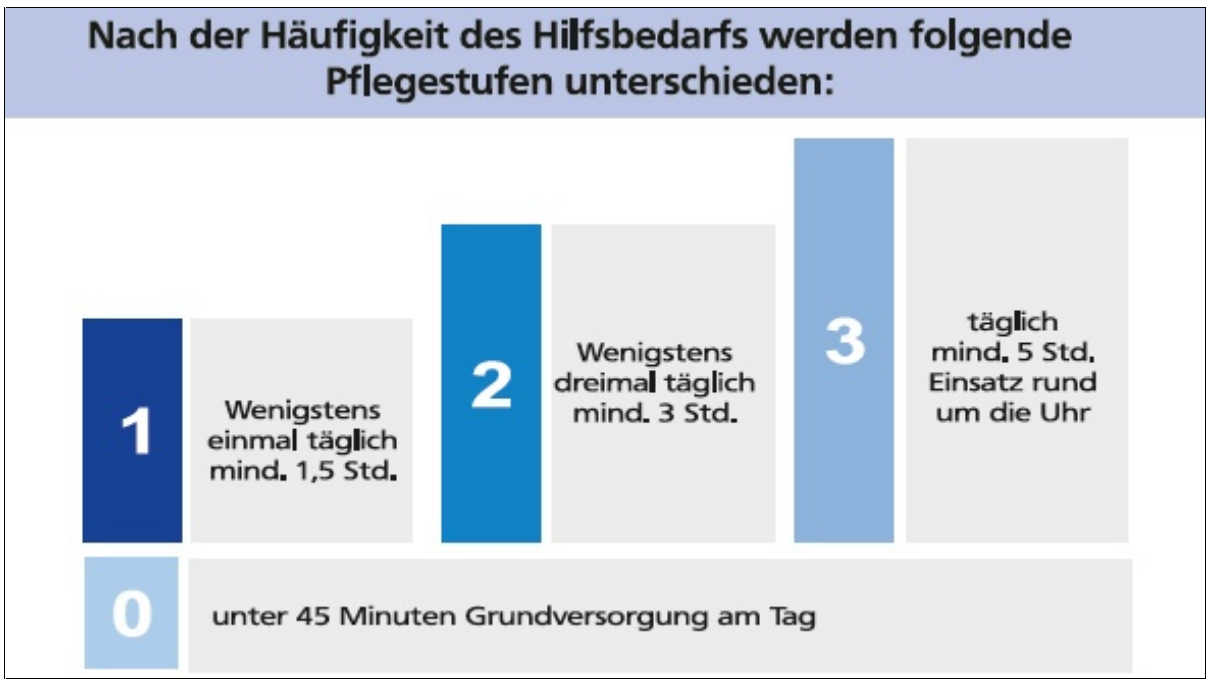
	Jährliche Wertentwicklung der Fondsanteile			
Möglicher Rentenbeginn am 01.12.2045	5 %	6 %	3 %	0 %
Policenwert aus der unverbindlichen Beispielrechnung zum Rentenbeginn am 01.12.2045	64.421,01 EUR	78.443,16 EUR	44.211,85 EUR	25.849,16 EUR
garantierter Rentenfaktor zum Rentenbeginn am 01.12.2045	29,51	29,51	29,51	29,51
Lebenslange monatliche Rente*) (vor Rentenbeginn nicht garantiert)	190,12 EUR	231,50 EUR	130,48 EUR	76,28 EUR
Beispielhafte Berechnung der monatlichen Gesamtrente bei einem für die Überschussbeteiligung im Rentenbezug angenommenen Anteilsatz von 2,85 %	298,35 EUR	363,29 EUR	204,76 EUR	119,71 EUR

*) Voraussetzung für die Zahlung der Rente ist, dass eine monatliche Mindestrente von 50 EUR erreicht wird. Wird dieser Betrag nicht erreicht, so wird der Policenwert in EUR ausgezahlt.
Die in der Tabelle angegebenen Werte stellen keine Unter- oder Obergrenze dar.

Beispielpräsentation Pflegeabsicherung

Angebotspräsentation für Franz Fischer

Abbildung 11: Pflegeversicherung



Leistungen der gesetzlichen Pflegeversicherung im Überblick

Häusliche Pflege durch ein Familienmitglied/ehrenamtlich

Pflegestufe 1:	225 €
Pflegestufe 2:	430 €
Pflegestufe 3:	685 €

Vollstationäre Pflege

Pflegestufe 1:	1.023 €
Pflegestufe 2:	1.279 €
Pflegestufe 3:	1.510 €
Härtefälle:	1.918 €

Häusliche Pflege durch einen zugelassenen Pflegedienst

Pflegestufe 1:	440 €
Pflegestufe 2:	1.040 €
Pflegestufe 3:	1.510 €
Härtefälle:	1.918 €

Teilstationäre Pflege

Pflegestufe 1:	440 €
Pflegestufe 2:	1.040 €
Pflegestufe 3:	1.510 €

- Neu seit 01.01.2008 „Pflegestufe 0" z. B. Demenz
- Grundbetrag von bis zu 100,00 €mtl.
- Erhöhter Betrag von bis zu 200,00 € mtl.

Franz Fischer

	Pflegestufe I	Pflegestufe II	Pflegestufe III
Durchschnittliche Pflegekosten	2.303,00	2.909,00	4.000,00
Gesetzliche Leistung	1.023,00	1.279,00	1.510,00
Private Vorsorge	0,00	0,00	0,00
Bedarfsdeckung durch den Flex	**1.280,00**	**1.630,00**	**2.490,00**
Bedarfslücke	**Bedarf gedeckt**	**Bedarf gedeckt**	**Bedarf gedeckt**

Herrn
Franz Fischer

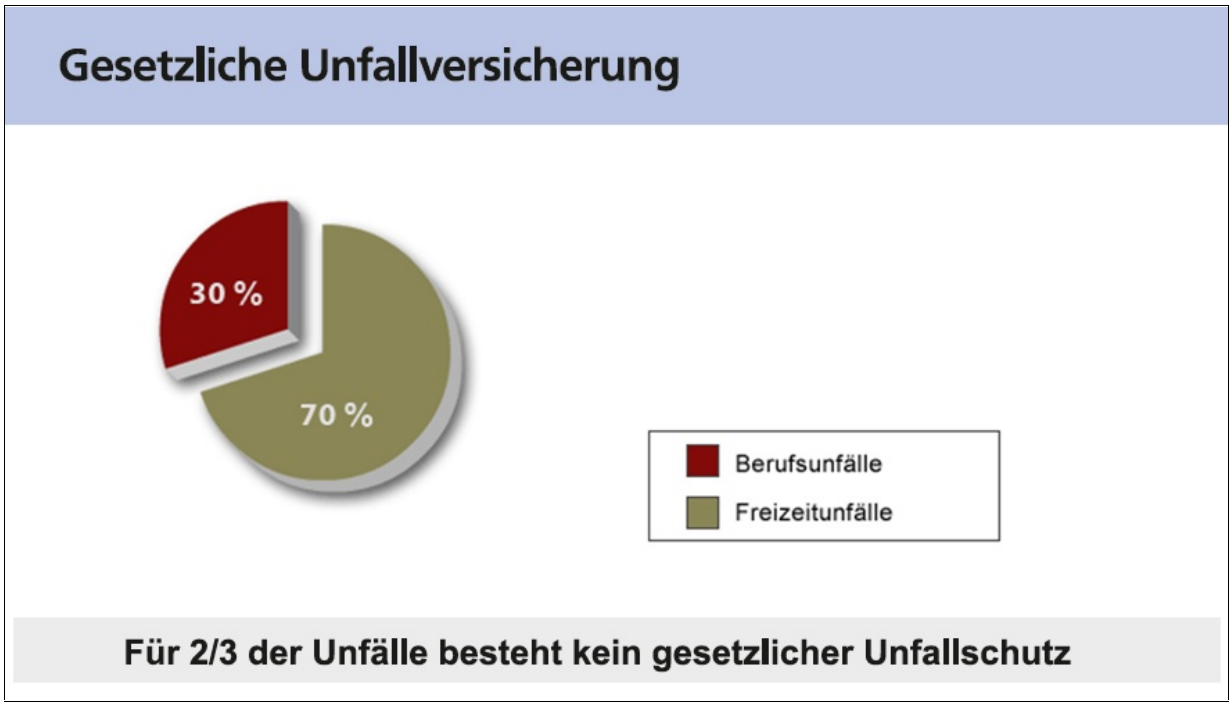
Geboren am 19.10.1977

Unser Vorschlag für Sie (Beginn 01.12.2011)	Beitrag in EUR monatlich
Pflegevorsorge	
EUR 1.280,00 monatliches Pflegegeld für Pflegestufe I EUR 256,00 monatliches Pflegegeld für erheblichen Betreuungsbedarf mit planmäßiger Erhöhung von Beitrag und Leistung sowie Beitragsfreiheit ab Pflegestufe I	11,14
EUR 1.630,00 monatliches Pflegegeld für Pflegestufe II mit planmäßiger Erhöhung von Beitrag und Leistung sowie Beitragsfreiheit ab Pflegestufe I	13,20
EUR 2.490,00 monatliches Pflegegeld für Pflegestufe III mit planmäßiger Erhöhung von Beitrag und Leistung sowie Beitragsfreiheit ab Pflegestufe I	9,21
24 Stunden Service-Hotline mit Informationen und Beratung zur Pflegebedürftigkeit Vermittlung und Erstattung zielgerichteter Dienstleistungen bis zu EUR 2.500,00 24-Stunden Pflegedienst- und Heimplatzgarantie	1,50
Summe der monatlichen Beiträge	35,05

Beispielpräsentation Unfallversicherung

Angebotspräsentation für Familie Fischer

Abbildung 12: Gesetzliche Unfallversicherung



Berechnungsbeispiel für eine Unfallversicherung				
	Franz Fischer 19.10.1977	Frieda Fischer 10.05.1980	Florian Fischer 04.12.2005	Franziska Fischer 02.10.2007
Invalidität mit Progression 600: Versicherungs-summe	50.000,- Euro	50.000,- Euro	50.000,- Euro	50.000,- Euro
Leistung bei 100% Invalidität	300.000,- Euro	300.000,- Euro	300.000,- Euro	300.000,- Euro
Erweitertes Unfall-Krankenhaus-tagegeld	15,- Euro	15,- Euro	15,- Euro	15,- Euro
Beitrag monatlich	9,15 Euro	9,15 Euro	6,68 Euro	6,68 Euro
Gesamtbeitrag monatlich inklusive Versicherungsteuer:				31,66 Euro

Beispiel für einen Selling-Guide zur Vorsorgeberatung

Bedarfsermittlung

Gesprächs-einstieg

Wir haben ein neues Beratungs-konzept zur Vorsorgeberatung.

Dabei prüfen wir für Sie, wie Sie…
1. Ihre Kosten reduzieren
2. Ihr Einkommen absichern
3. Ihre Erträge steigern können.

Was halten Sie davon?

Wie wichtig ist für Sie eine Vorsorgeberatung, die genau auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten ist?

Kunde mit „Bild“ emotionalisieren

Bei einer Vorsorgeberatung gehen wir vor wie ein guter Architekt, der einen Anbau an ein Haus plant.

Was macht ein Architekt, der einen Anbau plant? (Rhetorische Frage)

Er bespricht mit dem Kunden was er vorhat, schaut sich das bestehende Haus an, klärt den Etat und erstellt einen Plan.
Und genau so arbeiten wir in finanzieller Hinsicht.

Ablauf erklären

Unsere Vorsorgeberatung läuft in drei Schritten:
1. Sie legen Ihre Ziele und Wünsche fest.
2. Wir besprechen Ihre bisherigen Entscheidungen.
3. Ich erarbeite Ihnen ein Konzept und Sie entscheiden über die Umsetzung.

Was halten Sie davon?

Es geht um ein wichtiges Thema – Ihr Geld. Damit wir die Sicherheit haben, dass keine Informationen vergessen werden, haben wir unseren Bogen zur Vorsorgeberatung. Diesen möchte ich jetzt gemeinsam mit Ihnen besprechen.

Herr Kunde, können wir ganz offen über Ihre Ziele und Ihre persönliche Situation reden?

Wünsche und Ziele

Persönliche Daten abgleichen

Dann lassen Sie uns noch Ihre persönlichen Daten aktualisieren.

Wollen Sie noch weitere Personen (Partner, Kinder, Enkel oder Patenkinder) in Ihrer finanziellen Planung berücksichtigen?

Vermögen aufbauen

Jetzt kommen wir zum ersten Schritt – Ihren Zielen und Wünschen.

Herr Kunde, ich gehe mal davon aus, dass Sie hart für Ihr Geld arbeiten müssen.

Wie wichtig ist es für Sie, dass Ihr Geld auch hart für Sie arbeitet und Sie sämtliche staatlichen Förderungen in Anspruch nehmen?

Vorsorge für die Zukunft

Wann geben Sie mehr Geld aus? Wenn Sie arbeiten oder in Ihrer Freizeit?

Welches Vertrauen haben Sie in die gesetzliche Rentenversicherung?

Deshalb leben viele meiner Kunden nach dem Motto „Hilf Dir selbst, sonst hilft Dir keiner!“ und sorgen privat vor! Wie sehen Sie das?

Wie lange möchten Sie einen guten Lebensstandard? Bis zur Rente, oder auch danach?

Wünsche und Ziele

Risiken absichern

Welche Bedeutung hat es für Sie, dass Ihre Familie abgesichert ist, wenn Sie gestern verstorben wären?

Kennen Sie Ihren WdA?

Es handelt sich um den „Wert der Arbeitskraft“. Wollen wir den mal berechnen?

Nettogehalt x Anzahl der Gehälter pro Jahr x Restlebens-arbeitszeit. Wie lange müssen Sie bis zur Rente noch arbeiten?

Herr Kunde, Ihr WdA beträgt X,- Euro.

Angenommen, Sie hätten eine Maschine im Keller, die Ihnen bis zur Rente monatlich X,- Euro druckt. Das sind bis zum Rentenalter X,- Euro. Wie würden Sie diese versichern?

Im übertragenen Sinn sind Sie diese Maschine. Welche Bedeutung hat es für Sie, dass Ihnen Ihr Einkommen erhalten bleibt, auch wenn Sie aufgrund eines Unfalls oder Krankheit Ihren Beruf nicht mehr ausüben können?

Möchten Sie nun noch wissen, was Sie im Falle der Berufsunfähigkeit vom Staat bekommen?

Dann drücken Sie mal „C“ auf dem Taschenrechner!

Risiken absichern

Herr Kunde, welche Bedeutung hat es für Sie, dass Ihr Vermögen für Sie und Ihre Familie erhalten bleibt, wenn Sie einmal ein Pflegefall sein sollten?

Herr Kunde, welche Bedeutung hat es für Sie, dass Ihre Kinder nicht für Sie zahlen müssen, wenn Sie zum Pflegefall werden?

Herr Kunde, welche Bedeutung hat es für Sie, dass Sie jemanden haben der sich um Sie kümmert, wenn Sie zum Pflegefall werden?

Herr Kunde, welche Bedeutung hat es für Sie, dass die einmaligen Kosten abgesichert sind, wenn Sie dauernde gesundheitliche Einschränkungen nach einem Unfall haben?

Ziele priorisieren und Investitionsbereitschaft klären

Ziele priorisieren und Investitionsbereitschaft klären

Jetzt haben wir Ihre Ziele besprochen. Legen Sie bitte jetzt noch fest, was Ihnen am wichtigsten ist. Bitte kennzeichnen Sie mit „1.“, „2.“ und „3.“.

Henry Ford hat einmal gesagt: „Man wird nicht durch das Geld reich, das man verdient, sondern durch das Geld, das man nicht ausgibt.“. Wie viel wollen Sie monatlich mindestens investieren?

Wie viel ist Ihnen das Erreichen Ihrer Ziele monatlich mindestens wert?

Herr Kunde, lassen Sie uns gemeinsam eine Haushaltsrechnung erstellen und dann klären, wie viel Sie monatlich investieren wollen.

Vorabschluss-fragen

Vorabschlussfragen

Angenommen, ich habe ein Konzept, dass genau zu Ihren Erwartungen und Zielen passt, setzen Sie es dann auch mit mir um?

Wollen oder müssen Sie in die Entscheidung über dieses Konzept noch jemanden mit einbeziehen?

Falls es sinnvoll ist bestehende Verträge umzustellen, sind Sie dann dazu bereit?

In unserem Konzept geht es auch um das Thema „Risiken absichern“. Hierfür sind teilweise auch Fragen zu Ihrer Gesundheit notwendig. Deshalb stellt sich die Frage: „Haben Sie gesundheitliche Einschränkungen, die wir berücksichtigen müssen?“

Ist-Analyse

Ist-Analyse

Herr Kunde, Ihnen ist das Thema „staatliche Förderungen“ wichtig. Welche staatlichen Förderungen nutzen Sie bereits?

Herr Kunde, verzichten Sie bewusst auf die Zulagen und steuerlichen Vorteile der Riester-Förderung?

Herr Kunde, wann planen Sie denn in Rente zu gehen?

Herr Kunde, viele meiner Kunden nehmen den Punkt „betriebliche Altersvorsorge“ als Joker und lassen diese bei der Berechnung der Altersvorsorge unberücksichtigt. Wie sehen Sie das?

Sie sagten, dass Ihnen das Thema „Ausbildung der Kinder“ wichtig ist. Was planen Sie für die Vorsorge Ihrer Kinder? Was haben Sie für die Vorsorge Ihrer Kinder bereits getan?

Ist-Analyse

Angenommen Sie hätten gestern einen Unfall gehabt und aufgrund dieses Unfalls dauernde Konzentrations-probleme. Könnten Sie Ihren Beruf dann noch ausüben?

Herr Kunde, als Arbeitnehmer erhalten Sie sechs Wochen das Gehalt vom Arbeitgeber weiter. Danach zahlt die Krankenkasse für weitere 78 Wochen. Sie erhalten dann 70 Prozent vom Brutto oder 90 Prozent vom Netto – je nachdem, was niedriger ist. Von diesem Betrag werden noch Renten- und Arbeitslosenversicherung abgezogen. In Ihrem Fall bekämen Sie X,- Euro.

Danach wird geprüft, wie lange Sie noch irgendeine Tätigkeit ausüben können.

Wenn Sie mehr als sechs Stunden täglich irgendeine Tätigkeit ausüben können, dann erhalten Sie gar keine Erwerbsminderungsrente.

Wenn Sie zwischen drei und sechs Stunden irgendeine Tätigkeit ausüben können, dann erhalten Sie die halbe Erwerbsminderungsrente.

Wenn Sie weniger als drei Stunden irgendeine Tätigkeit ausüben können, dann erhalten Sie die volle Erwerbsmin-derungsrente.

Sind Sie bereit, irgendeine Tätigkeit auszuüben?

Ist-Analyse

Nach meiner Erfahrung haben Anleger bei einer Geldanlage drei Ziele, nämlich Sicherheit, Rendite und Verfügbarkeit. Es können nicht alle drei Ziele gleichzeitig erreicht werden.

Lassen Sie mich das anhand von zwei Beispielen erläutern. Bei einem Sparbuch haben Sie ein hohes Maß an Sicherheit, können jederzeit verfügen, dafür ist aber die Rendite wenig attraktiv. Bei Aktien haben Sie eine hohe Renditechance, Sie können jederzeit zum aktuellen Tageskurs verkaufen, dafür bieten sie wenig Sicherheit. Was ist Ihnen bei Ihrer Geldanlage wichtig?

Was haben Sie mit dem Geld vor?
Welche Anschaffungen sind geplant?
Wann wird wie viel Geld für diese Anschaffungen benötigt?
Wie haben Sie Ihr Geld bisher angelegt?
Mit welchen Geldanlagen haben Sie Erfahrungen, die Sie aktuell nicht mehr nutzen?

Hier sehen Sie die Wertentwicklungen einzelner Anlagestrategien. Welche davon gefällt Ihnen am besten?