

26. JANUAR 2024

**WHITE PAPER KONZEPTIONELLE  
RUHESTANDSBERATUNG**

# **FREIZEIT PLANUNG**

**André Zoellner**

**DIPLOMKAUFMANN  
ZERT. RUHESTANDSPLANER (FH)**

# WEIL DAS BESTE NOCH VOR UNS LIEGT

**W**ie und wann kann man den eigenen Ruhestand am besten planen und vorbereiten? Vielleicht anders, als es bisher gemacht wurde? Oder eben wie es oft gar nicht gemacht wurde?

Wir, die Generation E (Erfahrung) kennen das: an jeder Ecke gibt es Finanz- und Vermögensberater, die vorgeben, uns unabhängig und dazu noch "kostenlos" zu allen Finanzfragen zu beraten. Doch am Ende dieser kostenlosen Beratung steht oft der Kauf einer Versicherung oder eines Finanzproduktes. Das tradierte Modell der Finanzberatung findet oft noch auf dem Niveau einer Tupperparty statt. Das ist auch vollkommen in Ordnung. Dennoch wollen erfahrende Menschen diese Art von Beratung häufig nicht mehr haben, ganz egal, ob sie auf der Berater- oder auf der Kundenseite stehen. Es müsste doch auch anders und besser gehen. Diesen Weg soll Ihnen dieses White Papier skizzieren.

Ganz ehrlich, wirkt es nicht billig, wenn wir Berater unsere Zeit und unser know how einfach verschenken und als "Gegenleistung" dafür den Kauf bestimmter Produkte erwarten? Es wirkt ziemlich billig und doch ist es in Wahrheit für viele sehr teuer. Denn in diesem Modell bezahlt der Kunde, der diese Produkte kauft, ja für alle anderen mit.

## WAS BEINHALTET EINE FREUZEIT PLANUNG?

Es sind viele Fragen, die sich um den dritten Lebensabschnitt ranken. Wieviel Einkommen erwartet mich im Ruhestand? Wird es auch lebenslang ausreichen, alle Bedürfnisse zu befriedigen? Ab wann könnte ich in den Ruhestand wechseln und welche Ausgaben erwarten mich dort? Wie hoch werden meine Steuerabzüge und Sozialversicherungsbeiträge sein und was sind eigentlich „die drei Phasen“ eines Ruhestands? Wie lange lebe ich und wer soll später mein Erbe bekommen?

Beschäftigt man sich etwas näher damit, dann kommt schnell der Wunsch nach einem Plan und einem Konzept auf. Wie stelle ich das alles am besten an? Welche Einkommensstrategie ist nachhaltig genug und was mache ich mit freiem Vermögen?

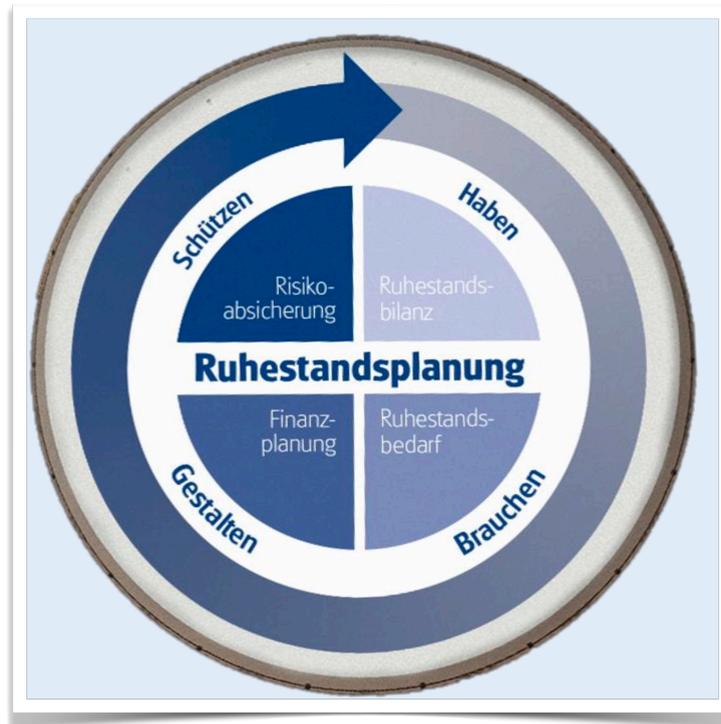
Damit sind wir schon mittendrin in der konzeptionellen Planung unseres schönsten Lebensabschnitts. Denn nie zuvor wechseln wir so fit und so gesund in die dritte Lebensphase und noch nie konnten wir sie so lange genießen wie heute.

Deshalb brauchen wir Antworten auf einige wichtigen Fragen: Was bekomme ich netto im Ruhestand und wie hoch sind dann meine Lebenshaltungskosten?

Das wissen heute nicht viele. Spätestens ab dem 50. Lebensjahr sollte man hierzu eine genauere Kenntnis haben. Man hat dann schon vieles erreicht und möchte wissen, wo man damit steht. Denn so viele Jahre bleiben nicht mehr. Die Frage wird immer drängender, ob die eigene Vorsorge auch ausreicht, um später gut versorgt leben zu können.

Die Antwort gibt einem eine Ruhestands-Anfangsbilanz. Womit wird das Unternehmen Ruhestand starten können? Reichen alle Anwartschaften und das Vermögen für viele Jahrzehnte an Ruhestandsausgaben? Welche Bruttoeinkünfte führen zu einem Nettoeinkommen, das alle Kosten lebenslang deckt? Hat man auch an Steuern, Sozialversicherungen und die Inflation gedacht?

Es ist gar nicht so einfach. Aber mit dem richtigen Beratungsansatz machbar und wertvoll, um eine valide Basis für Entscheidungen mit großer Tragweite treffen zu können.



## DIE NETTOFALLE

Viele Informationen zu unserem Ruhestand erhalten wir nur unvollständig. Sie verzerren unser Bild und eigentlich wissen wir gar nicht genau, wie wir aufgestellt sind. Die gesetzliche Rente nennt uns jedes Jahr Bruttozahlen. Davon geht einiges weg, bevor wir das Geld ausgeben können. Nach Kranken- und Pflegeversicherung kommt der Steuerabzug. Davon noch ein Abzug für den Kaufkraftverlust, der bis zum Rentenbeginn entsteht. Am Schluss steht eine andere Zahl auf dem Papier. Aber es ist die entscheidende Zahl, mit der wir unsere Ausgaben decken wollen. Und zwar lebenslang.

Klarheit bringt uns daher nur die Netto-Anfangsbilanz. Denn die gesetzliche Rente war noch recht einfach. Aber es muss jeder Vorsorgebaustein und auch das Altersvermögen einzeln betrachtet und berechnet werden. Was wird aus welchem Vertrag am Ende rauskommen? Welche Art der Besteuerung trifft hierauf zu? Müssen davon noch Sozialversicherungen abgeführt werden? Gibt es Freibeträge? Wie hoch sind die lebenslangen Renten und werden diese dynamisch angepasst? Welche Kürzungen bringt ein gewünschter vorgezogener Renteneintritt mit sich?

Am Ende wird saldiert und dem individuellen Bedarf steht nun auch ein Nettoeinkommen gegenüber. Damit hat sich der Nebel verzogen, endlich weiß man genauer, was kommt. Der Ruhestandsplaner nennt dann eine Zahl.

## DIE MAGIC NUMBER

Das ist die Differenz zwischen den saldierten Ausgaben und den Einnahmen über den gesamten Ruhestand. Idealerweise ist die Zahl Null. In der realen Welt tauchen aber auch oftmals Unterdeckungen auf. Die Magic Number kann mitunter erschreckend hoch sein. Das ist nicht dramatisch, wenn wir eine solche Bilanz rechtzeitig erstellt haben. Früh erkannt, gibt es immer Lösungsansätze und Möglichkeiten.

Der Bedarf ist damit klar, doch wie kommt man an die entsprechenden Zahlen?

Hier sind mal die typischen Aufwände gezeigt, wenn man mit einem professionellen Ruhestandsplaner arbeitet:

Beratungssteps	To do's	Zeitbedarf
Kennenlernen/ Auftragsklärung	Vorstellung, Vita/ Arbeitsweise, Ziele, persönliche Situation, Arbeitsumfang (Module), Kostenklärung,	0:30 h
Beauftragung und Datenanalyse	Vertragsunterlagen, timeline und Terminierung, Erläuterung Analysebogen, Datenbeschaffung und Befüllung, Tipps zur Datenbeschaffung,	0:30 h
1. Rücksprache	Datencheck: vollständig zur Berechnung? Plausibilität? Bestimmung der Renditen je Vorsorgebaustein, Klärung und Bedeutung Inflationsannahmen, Ruhestandsbeginn?	0:30 h
Berechnung	Arbeit des Ruhestandsplaner auf Grundlage des Analysebogen Bruttobilanz, Bewertung allg. Steuerbelastung von Bausteinen, Sozialversicherungspflichten	2,0 h
Vorstellungsgespräch	Vorstellung und Erläuterung der RSP Bilanz, Ermittlung magic number, Austausch zum Ergebnis, Klärung Fragen und Folgeschritte, ggfs. abweichende Szenarien	1,0 h
Dokumentation	Aufbereitung und Übergabe der Ruhestands Anfangsbilanz Betrachtung der 3 Ruhestandsphasen	0:30 h
		5 h

## ZEIT IST GELD - DAS BESTE FÜR BEIDE SEITEN

Die Tabelle zeigt den Aufwand, den auch Berater benötigen, um diese wichtigen Fragen für ihre Mandanten zu klären. Echter Beratungsaufwand sollte immer vergütet werden, wie eigentlich jede Tätigkeit. Aber wie erkennt man, was echte Beratung von „unechter“ unterscheidet und wo es am Ende günstiger ist? Diesen Punkt müssen wir etwas näher beleuchten. Denn die o.g. 5 h Aufwand werden schon zu einer Rechnung von ca. 500 - 800 EUR führen..

Und das erscheint vielen sehr teuer. Und ohne Vergleich oder Bezugspunkt ist es das sicher auch. Schaffen wir also zwei Bezugspunkte und vergleichen die möglichen Alternativen.

Die DIY Methode ist ja sehr beliebt und vielleicht auch hier anwendbar. Also kurz mal dazu im Internet recherchieren oder eine KI befragen. Anschließend dann die Kenntnisse zu allen Versicherungen und Geldanlagen, zur Sozialversicherung und zum Steuerrecht, zum Alterseinkünftegesetz und zum Betriebsrentengesetz aneignen und sich daraus die Bilanz selbst erstellen. Dazu noch eine Spezialsoftware anschaffen und sich darin einarbeiten. Dann kann man die Eröffnungsbilanz vielleicht auch selbst schaffen, wenn man sich noch gut in Finanzmathematik auskennt. Viel weiter kommt man aber nicht und man wird auch einige Wochen Zeit dafür brauchen. Und Zeit ist Geld, auch die eigene.

Dieser Weg wird kein leichter sein.... Und ist wohl auch kein zielführender. Dann vergleichen wir jetzt die üblichen Angebote. Also eine Beratung durch Mitarbeiter von Banken, Sparkassen oder durch gebundene oder ungebundene Finanzanlagen- oder Versicherungsvermittler.

Die beraten ja in der Regel alle kostenlos. Das wäre schön, stimmt aber nicht. Es ist uns eigentlich auch klar, denn kein Wirtschaftsunternehmen kann dauerhaft Dienstleistungen anbieten, die gar nichts kosten.

Man kann daher eine kostenlose Beratung nur da bekommen, wenn genügend Kunden danach die vom Berater empfohlenen Produkte auch kaufen. Das ist an sich auch nicht verwerflich und oft die übliche Vorgehensweise. Die meisten Kunden wollen das auch so, nur hat es in Bezug auf eine konzeptionelle Ruhestandsplanung gleich mehrere gravierende Nachteile. Und zwar für beide Seiten.

## KOSTENLOSE BERATUNG WÄRE MIR ZU TEUER

Wir Kunden haben es in der Hand: wollen wir einen Berater mit der Ruhestands-Analyse und Konzeption beauftragen, der uns dafür etwas verkaufen muss, damit er überhaupt Geld verdient oder wollen wir seinen fachlichen Rat, der vollständig und unabhängig vom Verkauf und Umsatz ist? Also echte Beratung vs. Beratung mit dem Zweck des Verkaufs von Finanzprodukten.

Ein klassisches Dilemma. Und ein Zielkonflikt, den man vermeiden möchte. Denn jeder möchte fair und respektvoll behandelt werden. Beides sind Grundlagen für ein gutes Vertrauensverhältnis.

Und genau aus diesen Gründen können wir unsere Konzeptberatung nur gegen ein angemessenes Aufwandshonorar anbieten. Nur so können wir unvoreingenommen und fair arbeiten. Und genau das wollen wir. Würden wir jeden kostenlos beraten und davon ausgehen, dass der Verkauf von Finanzprodukten uns dafür entschädigt, dann würden wir darauf wetten, dass unsere Mandanten immer etwas brauchen. Das wird aber gar nicht immer der Fall sein. Und selbst wenn sie noch zusätzliche Versorgungsbausteine benötigen werden einige diese nicht kaufen wollen oder können.

So wird das Dilemma immer schlimmer. Wir müssten dann wenigen Kunden, die noch Produkte brauchen und die bei uns auch kaufen wollen, am Ende unseren gesamten Beratungsaufwand in Rechnung stellen. Das bedeutet, jeder, der dann kauft, bezahlt für alle anderen mit. Das finden wir unfair und zeigt, dass kostenlose Beratung im Grunde zu teuer ist.

Und als Berater trifft uns selbst noch ein weiterer Zielkonflikt. Wir würden nicht für unseren besten Rat bezahlt werden sondern immer nur für den „verkauften“ Umsatz. Was hat das noch mit Beratung zu tun?

Daher arbeiten wir anders. Wir schaffen eine Beratungsatmosphäre, wo keiner am Tisch etwas kaufen muss, was er nicht braucht. Wo kein Berater immer etwas verkaufen muss, damit er die Beratungszeit auch vergütet bekommt. Das bedeutet dann auch, dass wir unser know how und unseren Zeitaufwand in Rechnung stellen werden. Das ist fair und trotzdem das effizienteste und meistens auch das günstigste Vergütungsmodell.

Denn viele erfahrene Menschen kennen das. Oft wird ihnen von Finanzberatern suggeriert, dass die bisherigen Produkte nicht ausreichen oder nicht gut genug sind und

man daher jetzt etwas besseres abschließen sollte. Diese Kette hat bei vielen Menschen zu Neuabschlüssen, Kündigungen und weiteren Neuabschlüssen geführt. Diese Menschen haben sehr viel Geld für etliche kostenlose Beratungen gezahlt. Und am Ende besitzen sie Produkte mit hohen Kosten, da sie ja auch die „kostenlosen Beratungen“ aller Nichtkäufer mit bezahlen mussten. Mit unserer Arbeitsweise hätten sie wahrscheinlich viel Geld gespart.

Würde ein Arzt zur „kostenlosen Beratung“ gezwungen werden, dann müsste dieser immer versuchen, seinen Patienten eine Krankheit und eine teure OP einzureden, um so einen finanziellen Ausgleich für die vielen Untersuchungen von gesunden Patienten zu erzielen. Absurd, oder?

Wir beraten Ihr Unternehmen Ruhestand gerne konzeptionell und unabhängig. Damit es lebenslang liquide bleibt und Sie den schönsten Lebensabschnitt genießen. Damit aus VorSORGE endlich VORFREUDE wird.

Wie zeigen an Beispielen auch konkret auf, das eine direkte Vergütung nicht nur die fairste Art der Bezahlung ist und ein Mandant nur so einen unabhängigen Rat erhalten wird. Sondern auch, das er damit in den meisten Fällen auch noch Geld sparen wird.

## EISBERGE SOLLTE MAN VERMEIDEN

Bei der Honorarberatung zählt der Grundsatz: **what you pay is what you get.**

Alle Kosten und alle Leistungen liegen transparent auf dem Tisch. Wie die Eisscholle auf dem See.

Bei einer kostenlosen Beratung zum Zweck des Produktabsatzes sehen Mandanten einen Eisberg. Aber sie sehen nur die Spitze des Eisbergs. 90% der Kosten sind hierbei nicht sichtbar, denn sie liegen unter Wasser.

## ZAHLEN DIE ZÄHLEN

Ein Beispiel aus der Praxis. Ein niedergelassener Arzt wollte seinen Ruhestand planen. Nach vielen Beratungsstunden und vielen Erkenntnissen auf Seiten des Mandanten entschliesst er sich, schon mit 60 Jahren seine Rente beim Versorgungswerk zu beantragen und dann bis 65 mit etwas weniger Aufwand in seiner Praxis

weiterzuarbeiten. Das Doppeleinkommen aus Rente und Arzteinkommen sowie ein gut überlegter Praxisverkauf bringt ihn in die finanziell beste Situation. Dafür wurden keinerlei neue Finanzprodukte benötigt. Der Mandant ist glücklich, vor allem, weil er sein Lebenskonzept jetzt genauso umsetzen kann, wie es zu seinen Wünschen passt. Ohne eine honorarbasierte Konzeptberatung wäre dieses Ergebnis so nicht möglich gewesen. Übrigens: wenn es der Vermittlung von Finanzprodukten noch bedurfte hätte, dann hätte dieser Mandant diese von einem Versicherungsmakler unseres Netzwerks zu sehr guten Konditionen auch bekommen.

## WAS KÖNNEN WIR FÜR SIE TUN?

Ruhestandsplanung bietet eine Reihe von Mehrwerten. Eine gute Analyse und die Eröffnungsbilanz sind nur das Fundament, auf dem wir gemeinsam gute Strategien entwickeln werden. Hier zählen wir einige Themen auf, die anhand eines roten Fadens erarbeitet werden können. Wann welches Thema die höchste Priorität hat, das entscheiden immer Sie selbst.



## HEUTE RICHTIG PLANEN UND EIN GANZES LEBEN PROFITIEREN

Wir hoffen, wir haben Interesse und auch die Vorfreude geweckt, den eigenen Ruhestand jetzt einmal professionell vorzubereiten. Gerne helfen wir Ihnen beim Älter werden. Es wird eine spannende Zeit. Denn jünger waren wir alle ja schon.

### DAS HAUSARZTPRINZIP

Sie benötigen einen guten Steuerberater, der auch einen Ruhestand im Ausland individuell beraten kann? Oder einen Anwalt für Medizinrecht, der die Fallen in den Patientenverfügungen kennt? Oder Sie möchten einen kompetenten und unabhängigen Versicherungsmakler, der Ihnen eine bedarfsgerechte Anlageform vermitteln kann? Greifen Sie bei Bedarf auf unsere gesamte Expertise zurück.

Denn wir sind nicht allein. Wir können nicht alles und wir dürfen auch nicht alles beraten. Für individuelle rechtliche oder steuerrechtliche Aufträge kooperieren mit einem Netzwerk an Rechtsanwälten und Steuerberatern. Und empfehlen diese je nach Einzelfall, sofern das von Ihnen gewünscht wird.

### PROFITIEREN SIE VON MEINEN FEHLERN UND ERFAHRUNGEN DER LETZTEN 30 JAHRE

Ich möchte Sie nun willkommen heißen in Ihrer konzeptionellen FreuZeitPlanung. Für ein kostenloses Erstgespräch können Sie sich [hier anmelden](#).

Alles Gute für Ihre FreuZeit.

*André W. Zoellner*

Ihr Ruhestandsplaner