

ich.bin.Ruhestandsplaner.de

Der bayerische Pool monad ermutigt Partner, von Finanzberater zum „Ruhestandsplaner“ zu werden. Was anfangs banal klingt, hat durchaus Vorzüge.



Dass man das Rentenalter erreicht hat, ist leider keine Garantie dafür, dass man auch in Rente gehen kann. „Ruhestandsplaner“ sollen die Wahrscheinlichkeit dafür zumindest deutlich steigern.

Eigentlich müsste es egal sein, ob man sich nun „Frauenkleidergestalter“ oder „Haute-Couture-Designer“ nennt, die Praxis zeigt aber, dass das keineswegs der Fall ist. „Titel machen Leute“, könnte man sagen, und das gilt auch für die Finanzbranche. „Vom Finanzberater zum Ruhestandsplaner“ stand Ende November des Vorjahres über einer Presseaussendung des Altöttinger Maklerpools monad, der damit den Start eines neues Geschäftskonzepts ankündigte. Die Bayern erklärten damals: „Als erster bundesweit tätiger Maklerpool bietet die monad GmbH ein neues Geschäftskonzept an, mit dessen Hilfe sich Finanzdienstleister künftig als sogenannte ‚Ruhestandsplaner‘ positionieren können. Das Konzept soll dem Berater dabei helfen, sich auf eine wesentliche Dienstleistung zu konzentrieren: den Vermögensaufbau und die Vermögenssicherung für die finanzielle Unabhängigkeit seiner Klienten im Alter.“ Sehr originell klang das freilich nicht, denn was sonst sollte ein Finanzberater machen? Der Trick dieses „neuen“ Konzepts besteht eindeutig nicht in einer Innovation hinsichtlich Produkten oder Lösungsansätzen, sondern in der Präsentation derselben gegenüber dem Kunden. Und obwohl das auf den ersten Blick enttäuschend

wirken könnte, ist es keineswegs uninteressant, denn es behandelt ein Problem, das den gesamten Finanzvertrieb betrifft und das vielen nicht einmal bewusst ist: Die Aufgabenstellung des Finanzberaters ist alles andere als eindeutig. Ein Kreditberater berät in Finanzierungsfragen und vermittelt Kredite, ein Versicherungsspezialist steht vor einem klaren Problem und kann im Idealfall eine Lösung bieten, wozu aber benötigt man einen Finanz- oder Anlageberater? Natürlich, er soll das mehr oder weniger große Vermögen seiner Kunden über die Jahre vergrößern. Wozu das passiert, wie es genau ablaufen soll und wie letztendlich das exakte Ziel aussieht, ist in der täglichen Praxis aber keineswegs so eindeutig definiert, wie man sich das für eine derart komplexe Aufgabe erwarten sollte.

Da die Erfüllung kurzfristiger Konsumwünsche beziehungsweise der Wunsch, mithilfe der Börse schnell reich zu werden, kaum ernstzunehmende Vorgaben für eine Anlageberatung sind, dürfte man in den meisten Fällen zu dem Schluss kommen, dass die zentrale Aufgabe des Finanzberaters darin besteht, das Kapital des Kunden so zu investieren, dass er nach dem Ende der beruflichen Tätigkeit seinen gewohnten Lebensstandard erhalten oder im Idealfall sogar steigern kann.

Peter Härtling und Hans Schex, Gründer und Inhaber von monad, kamen jedenfalls zu diesem Schluss und entwickelten um diese Idee herum das Konzept des „Ruhestandsplaners“. Neben einem Analyse- und Beratungstool, einer Vor-Ort-Unterstützung zur Kundengewinnung sowie Unternehmensberatung und Schulungen erhalten Partner seines Unternehmens einen individualisierten Online-Auftritt mit dem Domainzusatz „-der-ruhestandsplaner.de“. Was auf den ersten Blick profan klingt, wird bei genauerer Betrachtung zu einer in mehrfacher Hinsicht guten Idee. Denn mit der klaren Vorgabe, die Kapitalanlage für den Ruhestand zu optimieren, lösen sich viele Fragen automatisch. Zum Beispiel das Problem des Anlagehorizonts: Statt hier mit der vagen Angabe „mittel- bis langfristig“ arbeiten zu müssen, steht plötzlich eine exakte Jahreszahl zur Verfügung. Ein 45-jähriger Arbeitnehmer wird mit hoher Wahrscheinlichkeit bis 67 arbeiten müssen, das Timing steht somit fest. Auch die sich auf dem Weg dahin ergebenden Eventualitäten wie Jobverlust, Berufsunfähigkeit, Unfall mit Langzeitfolgen etc. sind bekannt und können gegebenenfalls gelöst werden.

Renditewunsch steht fest

Und auch der wohl wichtigste Faktor, die Frage nach der gewünschten Rendite, ist nun kein Prozentsatz mehr, der je nach Marktlage schwankt. Wer ab dem 67. Lebensjahr monatlich 500 Euro (heutiger Kaufkraft) benötigt, kann sich exakt ausrechnen, wie viel er ab heute regelmäßig ansparen muss, um das gewünschte Ziel zu erreichen. Auch bei monad sieht man hier die zentrale Problematik, im Informationstext heißt es dazu: „Kerndienstleistung des Ruhestandsplaners ist es, die sogenannte ‚individuell notwendige Rendite‘ und das ‚individuell notwendige Ruhestandsvermögen‘ des einzelnen Kunden zu ermitteln und die für ihn erforderliche Ruhestandsplanung durchzuführen. Dabei werden nicht nur bestehende Versicherungen und Fonds berücksichtigt, sondern vor allem staatliche Förderungsmöglichkeiten, der künftig anfallende Kapitalbedarf, die steuer-

Foto: © photos.com

liche Situation und die Auswirkungen der Inflation im Alter mit einbezogen.“ Vor allem der Inflationsausgleich bekommt in diesen Tagen besondere Brisanz. Schon bei vergleichsweise geringen Inflationsraten sind die Kaufkraftverluste über 20 Jahre enorm, angesichts der von Experten derzeit befürchteten höheren Inflationsraten in den kommenden Jahren nimmt dieses Thema bedrohliche Ausmaße an.

Inflation wird unterschätzt

Peter Härtling verweist auf einen weiteren Umstand, den seiner Einschätzung nach auch erfahrene Berater häufig übersehen: „In der heutigen Anlageberatung wird in der Regel ein bestimmter Betrag für den Tag des Rentenanspruchs angespart, für die Zeit danach macht sich hingegen kaum jemand Gedanken. In unseren Berechnungen denken wir viel weiter, wir kalkulieren die Situation des Kunden bis zu seinem 95. Geburtstag. Und auch über diese weiteren 30 Jahre sollte das Kapital inflationsbereinigt reichen.“

Der monad-Chef weiß, dass die dafür nötigen Beträge vielfach außerhalb der Reichweite vieler Anleger liegen, hier gehe es darum, die Situation offen darzustellen und eine möglichst gute Annäherung an die Wunschresultate zu schaffen. Härtling: „Man kommt bei ehrlicher Berechnung nicht um Aktieninvestments herum. Wer glaubt, dass er die benötigten Ergebnisse völlig ohne Risiko erzielen kann, liegt falsch. Wir haben historische Zeitreihen durchkalkuliert und können zeigen, dass über 30 Jahre hinweg mit einem vernünftigen Aktien-Anleihen-Mix durchaus ausreichend hohe Renditen erwirtschaftet werden können. Dabei sieht unser System ein automatisches Rebalancing

vor, wodurch die Allokation immer stabil bleibt. Zu Testzwecken wurde sogar nachgerechnet, wie es einem Sparer ergangen wäre, der im Jahr 1929 einen Monat vor dem Crash mit dem Sparvorgang begonnen hätte, und selbst über die darauf folgenden extrem schwierigen Jahre hinweg hätte unser Ansatz funktioniert.“

Der Poolchef sieht in seinem Konzept vor allem ein Instrument, das Anlageberatern helfen sollte, die aktuelle Finanzkrise und die damit verbundenen Probleme zu überstehen. Es gehe für den einzelnen Finanzprofi darum, sich erstens von seinen vielen Mitbewerbern klar abzuheben und sich dabei zweitens selbst ein regelmäßiges Einkommen zu sichern. Grundlage dafür ist neben der Bereitschaft des Beraters, sich dieser Idee zu verschreiben, ein Ausbildungs- und Softwareangebot von monad. Wer sich das – übrigens geschützte – Markenzeichen „Ruhestandsplaner“ à la monad auf die Visitenkarte drucken lassen will, muss nur Vertriebspartner des Pools werden.

Die gleichen Konditionen

Die Konditionen unterscheiden sich für die „Ruhestandsplaner“ nicht von den herkömmlichen Provisionen des Pools. Auch fallen keinerlei Lizenzgebühren oder Ähnliches an, einzig die Software muss gemietet werden. Je nach Umsatz bezahlt der Berater dafür monatlich 39 oder 69 Euro.

Härtling verspricht dafür reichlich Unterstützung für Newcomer: „Wir

stellen all unseren Vertriebspartnern schon seit Jahren umfangreiches Dokumentationsmaterial und verkaufsunterstützende Unterlagen zur Verfügung. Sie bekommen bei uns auch bei diesem neuen Konzept Präsentationen, Schulungen, und wir unterstützen sie bis hin zur Betriebsberatung.“ So helfe man den Partnern etwa dabei, den eigenen Kundstamm hinsichtlich der Rentabilität zu analysieren und zu strukturieren, und organisiere Kundenveranstaltungen und Trainings für Mitarbeiter.

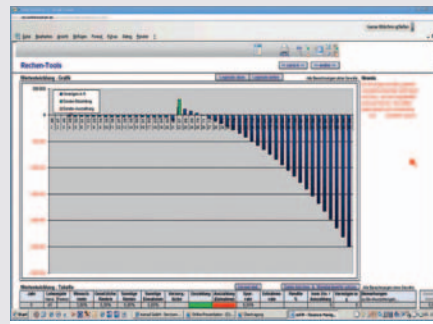
Zwang ist laut Härtling damit keiner verbunden: „Wenn wir jemandem derart weitgehend helfen, sein Geschäft rentabler und effizienter zu machen, ist es eine Frage der Ehre, dass er über uns einreicht“, gibt sich der Poolchef entspannt. Auf die Frage, was passiere, wenn ein Partner mit dem Know-how zur Konkurrenz wechsele, meint er nur: „Dann lassen wir ihn ziehen.“ Bisher seien die Erfahrungen mit den Beratern ohnedies anders, die Loyalität, so der monad-Gründer, sei hoch und das Interesse am „Ruhestandsplaner-Konzept“ groß. Bisher arbeiten laut monad rund 120 Berater mit der Idee – Tendenz steigend. FP



Peter Härtling, monad: „Eine Frage der Ehre“

Vom Anlageberater zum Ruhestandsplaner

Das zentrale Element des Konzepts „Ruhestandsplaner“ von monad ist eine Software, die sich vollständig auf den Beratungsprozess konzentriert. Ohne im ersten Schritt auch nur irgendein Produkt zu präsentieren, rechnet der Ruhestandsplaner mit seinem Kunden durch, wie sich dessen Vermögenssituation nach seiner Pensionierung entwickeln wird. Im Vordergrund steht dabei die Berücksichtigung der Inflation – sowohl bis Rentenansritt als auch darüber hinaus. Als Berechnungsgrundlage dienen alle Vermögensteile, Einnahmen und Verbindlichkeiten des Beratenen, wobei auch seine steuerliche Situation Eingang findet. Dem Anleger wird sehr leicht verständlich dargelegt, wie viel Geld er benötigen und wie viel er



haben wird. Da sich das in aller Regel nur sehr selten deckt, kann im zweiten Schritt die Suche nach Lösungen gestartet werden. Bei gleichem Risiko mehr spa-

ren, mit höherem Risiko das Sparziel erreichen oder sich auf ein geringeres Alterseinkommen einrichten. Alle Szenarioberechnungen sind mit historischen Echtdateien unterlegt, arbeiten aber auch in diesem zweiten Schritt ohne konkrete Produkte. Schwachstellen wiesen ältere Versionen der Software nach Aussage von Anwendern in den Bereichen Szenarioanalyse und Steuern auf, in der aktuellen Ausbaustufe wurden diese aber beseitigt. Das Programm ist einigermaßen komplex, sodass monad regelmäßig Schulungen durchführt, bei Bedarf können diese auch online erfolgen. Die monatlichen Kosten des Programms liegen – abhängig vom über monad abgewickelten Umsatz – bei 39 bzw. 69 Euro.

Erfahrungsbericht „Ruhestandsplaner“

„So wurde ich **noch nie** beraten“

Zwei erfahrene Berater setzen das Konzept „Ruhestandsplaner“ seit Herbst 2008 um, ihre ersten Erfahrungen sind durchwegs positiv.



Dr. Ulrich Gausmann: „Enormer Zulauf“

Andreas Mühlbauer ist seit 16 Jahren als Finanzdienstleister aktiv, Ulrich Gausmann seit 17 Jahren. Beide setzen das „Ruhestandsplaner“-Konzept von monad seit Herbst 2008 um. Die Beratungsprofis bestätigen einhellig, dass das Konzept grundsätzlich nichts bringt, was man als Finanzberater nicht ohnedies schon immer hätte tun müssen, allerdings betonen beide, dass sie bei ihren früheren Altersvorsorgelösungen im Regelfall nur bis Rentenanstritt und nie darüber hinaus gerechnet haben. Mühlbauer, der in Bad Endorf bei Rosenheim aktiv ist, sieht hier einen zentralen Mehrwert des Ansatzes: „Die Lücke entsteht ja aufgrund der zusätzlichen Inflationsproblematik erst in der Rentenphase.“ Obwohl dies keineswegs Voraussetzung ist, bieten sowohl Gausmann als auch Mühlbauer ihre Planungstätigkeit ausschließlich auf Honorarbasis an, um die Unabhängigkeit der Beratung zu gewährleisten. Beide Berater berichten übereinstimmend, dass diese Vorgangsweise vor allem dazu geführt hat, dass sie auch immer häufiger von Steuerberatern empfohlen werden. Die arbeiten selbst auf Honorarbasis und würden ihre Klienten niemals zu jemandem schicken, der einfach nur Produkte verkauft. Gausmann: „Inzwischen gehören einige Steuerberater selbst zu meinen Klienten.“

Das Fehlen von Produktempfehlungen im

ersten Schritt halten die beiden für erfolgsentscheidend. Mühlbauer: „Viele Kunden erklären nach einer solchen Beratung: So wurde ich noch nie beraten.“ Ihre Kunden haben mit der Verrechnung von Honoraren kein Probleme, wobei beide Berater vor allem Unternehmer und leitende Angestellte zu ihrem Kundenkreis zählen. Gausmann, der derzeit wegen des großen Zulaufs schon über Kapazitätsprobleme berichtet, erklärt dazu: „Unternehmer denken leistungsorientiert und haben kein Problem, eine gute Beratung zu bezahlen, das tun sie auch bei ihren Steuerberatern und Anwälten. Ich habe inzwischen aber auch Privatanleger, die ebenfalls Honorare bezahlen.“

Mühlbauer beziffert die von ihm verrechneten Kosten mit 150 Euro plus Mehrwertsteuer pro Stunde: „Um unseren Kunden die Angst vor allzu hohen Kosten zu nehmen, wird in einem kostenlosen Vorgespräch geklärt, wie groß der gesamte Zeitbedarf etwa sein wird.“ Gausmann macht die Honorarhöhe von der Komplexität der Aufgabenstellung abhängig, seine Stundensätze beginnen aber ebenfalls bei 150 Euro, er erklärt: „Ob man für einen Klienten mehrere komplexe Unternehmensbeteiligungen analysieren muss oder die voraussichtlichen Ablaufleistungen von zwei Lebensversicherungen, ist nicht dasselbe. Daher richtet sich auch das Honorar danach.“ Gausmann und Mühlbauer haben mit ihren Honoraren zwar keine Argumentationsprobleme bei den Kunden, geben aber zu, dass sie von Honoraren allein nicht leben könnten, daher spielen Provisionen in ihrer Arbeit weiterhin eine Rolle. Gausmann, dessen Firmensitz in Paderborn liegt: „Bei der Analyse ist es mir vollkommen egal, ob mein Kunde das ausgearbeitete Konzept umsetzt oder nicht, mir ist auch egal, mit welchen Produkten er dies tut. Will er die ausgearbeiteten Lösungen dann bei mir realisieren, bezahlt er die üblichen Ausgabeaufschläge, Bestandsprovisionen oder Versicherungscourtage. Wichtig ist dabei, dass ich das alles hundertprozentig offenlege und der Kunde das auch versteht.“

Beide „Ruhestandsplaner“ berichten, dass nach ihren bisherigen Erfahrungen praktisch niemand eine bestehende Vorsorgelösung



Andras Mühlbauer: „Risiko bedeutet auch Chance.“

hat, die auch die schleichende Geldentwertung berücksichtigt. Mühlbauer: „Wenn man auch noch die Inflation in der Rentenphase berücksichtigt, sprengt der Kapitalbedarf fast immer den Rahmen. Daher muss man danach prüfen, ob man über eine höhere Rentabilität der Investitionen auf den gewünschten Betrag kommen kann.“ Grundsätzlich gebe es hier aber natürliche Grenzen, betont Gausmann: „Wenn jemand für das gewünschte Sparziel monatlich 4000 Euro sparen müsste und nur 5000 Euro verdient, ist das natürlich illusorisch.“ Zweistellige Renditen schließen beide Beratungsprofis aus, sieben bis neun Prozent halten sie bei entsprechendem Produktmix, einer ausreichend langen Laufzeit und der optimalen Nutzung der steuerlichen Möglichkeiten für erreichbar. An „Star-Manager“ oder „Gurus“, die nachhaltig mehr erwirtschaften können, glauben beide nicht.

Mühlbauer ist es in der Beratung wichtig, seinen Kunden klarzumachen, dass man das Risiko bei der Geldanlage nie völlig ausschließen kann: „Wenn die Alternative für einen Kunden bedeutet, dass ihm mit 75 das Kapital ausgeht, muss er sich entscheiden: sichere Pleite im Alter oder etwas Risiko in der Ansparphase. Risiko bedeutet aber immer auch Chance. Aus diesem Grund ist aber auch das Controlling durch uns extrem wichtig.“