



*Altersversorgung in Deutschland:
Vermögensaufbau oder Vermögensabbau*

REICH(T'S) IM ALTER?

Detlef Kiy und Reinhard Beine

Der soziodemografische Wandel in Deutschland erschüttert die sozialen Sicherungssysteme nachhaltig. Die gesetzliche Rentenversicherung hat die Grenze ihrer Leistungsfähigkeit bereits überschritten und wird langfristig nur noch eine Grundversorgung im Alter sicherstellen können. Die entstehende Lücke muss daher zwingend über zusätzliche Altersvorsorge ausgeglichen werden. Stichpunkte wie Abgeltungssteuer, Unternehmenssteuerreform, Erbschaftsteuer und diverse Angleichungen an die EU, die sich auf die Kapitalanlage auswirken, tragen nicht dazu bei, die Versorgung im Alter zu verbessern. Damit ist das Thema Vermögensaufbau und Ruhestandsplanung ein zentrales Thema für alle Bevölkerungsgruppen, insbesondere jedoch für nicht rentenversicherungspflichtige Personen.

Financial Planning

Es stellt sich also die Frage, welche Anlagen für den Vermögensaufbau geeignet sind, um später von de-

ren Erträgen den Ruhestand zu finanzieren oder die finanzielle Unabhängigkeit bereits vor dem gesetzlichen Rentenalter zu realisieren, um dann entscheiden zu können, ob man noch arbeiten möchte oder nicht. In einer ganzheitlichen Betrachtung und einer mehrstufigen Analyse des vorhandenen Vermögens sowie durch interaktive Entwicklung eines strategischen Finanzplanes in Übereinstimmung mit der Lebensplanung einschließlich Absicherung existenzbedrohender Risiken kann dies realisiert werden. Voraussetzung für diesen Prozess des Financial Planning ist ein aktueller Überblick über alle Anlageklassen wie z. B. Immobilien, Beteiligungen, Fonds und eine diversifizierte Strategie nach der Portfoliotheorie des Nobelpreisträgers Harry Markowitz. Financial Planner haben sich auf diese Königsdisziplin spezialisiert. Nach den statistischen Auswertungen eines der führenden Finanzplanungsunternehmen in Deutschland steigt die Nachsteuerrendite innerhalb eines Jahres durchschnittlich um rund zwei Prozentpunkte,

wenn die vorgeschlagenen Umstrukturierungsmaßnahmen durchgeführt werden.

Aus der o. g. Erkenntnis der schwindenden Leistungsfähigkeit der staatlichen Sicherungssysteme heraus hat der Staat steuerliche Anreize zur ergänzenden Altersvorsorge geschaffen. Interessant ist inzwischen nach kontinuierlichen Verbesserungen vor allem die betriebliche Altersvorsorge, die Vorteile sowohl für Arbeitnehmer und Arbeitgeber bietet und auch für Geschäftsführer und Gesellschafter-Geschäftsführer (GGF) ein wertvoller Baustein für die Altersvorsorge sein kann. Aufgrund kontinuierlicher Gesetzesänderungen und Rechtsprechungen ergeben sich in diesem Segment diverse Herausforderungen, welche nachfolgend anhand von zwei Beispielen erläutert werden.

Betriebliche Altersversorgung (bAV)

Die Altersversorgung für GGF wird in Deutschland zu ca. 59 Prozent durch Direktzusagen aufgebaut, welche i. d. R. rückgedeckt sind. Dies bedeutet, dass die Absicherung der biometrischen Risiken (Langzeitfähigkeit, Berufsunfähigkeit, Hinterbliebenenversorgung) sowie die Ausfinanzierung der Zusage bei einem Versicherer erfolgt. Die gravierendste Herausforderung ist die Unterfinanzierung der Zusagen. Die Praxis zeigt, dass hier immense Deckungslücken vorhanden sind. Bedingt ist dies durch die früher üblichen Modelle, bei denen meist Kapitallebensversicherungen abgeschlossen wurden, deren Ablaufleistung inklusive Überschüsse dem Altersrentenbarwert nach den Richttafeln von Heubeck entsprach. Allerdings haben sich im Laufe der Zeit die dieses Modell beeinflussenden Faktoren stark geändert. Die Richttafeln von Heubeck wurden angepasst, was zu weit höheren Altersrentenbarwerten führte. Ferner sind auch die von den Versicherungsunternehmen verwandten Sterbetafeln verändert worden. Darüber hinaus mussten die Versicherer auf die Entwicklung der Kapitalmärkte reagieren und die Überschüsse entsprechend reduzieren. Diese Faktoren wirken sich additiv äußerst nachteilig auf die Ausfinanzierungsgrade der Pensionszusagen aus. Der in der Praxis ab und an angesprochene Verzicht auf einen Teil der Pensionszusage führt i. d. R. zu einer verdeckten Einlage bei der Gesellschaft und zur Steuerpflicht beim GGF. Die Erfahrung zeigt, dass über 90 Prozent aller Direktzusagen an GGF fehlerhaft und daher überarbeitungsbedürftig sind.

Ein weiteres Beispiel zeigt ein enormes Haftungspotenzial für Arbeitgeber auf. Hat dieser eine



Sinn für Bleibendes

Die Zeiten mögen sich wandeln, nicht jedoch der Wunsch nach Werten, die dem Zeitgeist widerstehen. Häuser mit Tradition, die zur Landschaft passen und in denen man sich ein Leben lang geborgen fühlt, erfüllen elementare Sehnsüchte des Wohnens.



HACKE HAUS

Musterhaus-Park und Werk Celle
Am Ohlhorstberge 3 · 29227 Celle/Westercelle

Weitere Informationen

freecall (08 00) 4 22 25 33

www.hacke-haus.de



Zusage auf eine bAV gegeben, muss er nach § 1 Abs. 3 BetrAVG für die Erfüllung der von ihm zugesagten Leistungen einstehen, auch wenn die Durchführung nicht unmittelbar über ihn erfolgt. Daraus lässt sich, im Zusammenhang mit der ständigen BAG-Rechtsprechung, eine Beratungsverpflichtung des Arbeitgebers herleiten. Da eine Beratungsleistung auch eine Beratungshaftung nach sich zieht, machen

»Der Arbeitgeber ist verpflichtet, den Arbeitnehmer detailliert über die Möglichkeiten der Entgeltumwandlung zu informieren«

möglicherweise Arbeitnehmer Schadenersatzansprüche aufgrund von nicht durchgeführter oder fehlerhafter Beratung geltend. Bei einem groben Pflichtverstoß führt eine Haftung u. U. zu einer existenziellen Bedrohung des Unternehmens. Die Übernahme einer Branchenlösung oder die Vorgaben aus Rahmenverträgen entbindet den Unternehmer nicht aus dem Haftungsrisiko. Der Arbeitgeber muss den Arbeitnehmer über die Möglichkeiten der Entgeltumwandlung so informieren, dass dieser eine selbstbewusste und selbstbestimmte Entscheidung darüber treffen kann, ob er von der Möglichkeit der Entgeltumwandlung Gebrauch macht oder ob er die damit verbundenen Steuervorteile ausschlägt.

Das bedeutet für den Arbeitnehmer zunächst einmal, dass ihm ein Konzept zur Ermittlung seiner Rentenlücke offeriert wird. Sodann muss geklärt werden, in welchem Umfang Entgelt umgewandelt werden müsste, um die Rentenlücke zu schließen und schließlich müssten Versicherungsverträge, Bankspaarverträge oder Wertpapierdepots in die Überlegungen zumindest miteinbezogen werden. Arbeitgeber sind, was diese Informationen betrifft, regelmäßig überfordert. Nur eine finanzmathematische Barwertermittlung kann Aufschluss darüber geben, welche Art der Altersvorsorgeplanung die effektivste ist (bAV, Basisrente, Förderrente oder privater Vermögensaufbau).

Denkmalschutzobjekte als Wertanlage

Der Vermögensaufbau sollte breit diversifiziert werden. Hierzu zählen selbstverständlich auch Investitionen in den Bereichen Beteiligungen (auch Private Equity) sowie Immobilien. Letztere können in Form von Fonds oder aber auch als direkte Investments in z. B. Denkmalschutzobjekte mit erhöhter Abschreibung abgebildet werden.

Nach § 7 h, i EStG (Denkmalschutz-AfA) kann der Sanierungskostenanteil innerhalb von zwölf Jahren zu 100 Prozent abgesetzt werden. Dies kann – je nach Objekt – in diesem Zeitraum bei Verheirateten mit einem zu versteuernden Einkommen in Höhe von 100.000 Euro zu einer Steuerersparnis von insgesamt rd. 79.000 Euro führen. Aufgrund dieses erheblichen Steuerhebels kostet dieses Investment bei entsprechender Bonität keine Liquidität, sondern realisiert einen Überschuss, welcher intelligenterweise für den weiteren Vermögensaufbau genutzt werden sollte. Die Qualität solcher Objekte ist fast mit der eines Neubaus zu vergleichen, da die Immobilie kernsaniert wird und lediglich „die Hülle“ verbleibt. Zu beachten ist hierbei u. a. die Auswahl des Standortes, die Qualität des Bauträgers sowie eine gute Miet- und Hausverwaltung, damit für den Anleger kein Verwaltungsaufwand entsteht. Für vorsichtige Anleger wird meist eine Mietgarantie oder ein Mietpool für die ersten Jahre zur Verfügung gestellt.

Letztendlich gilt für alle Bereiche des Vermögensaufbaus, dass die Komplexität der Materie nur durch Experten zu erschließen ist. Doch Vorsicht: Experte ist nicht gleich Experte. Es wird – neben der Unabhängigkeit – die nötige Marktübersicht gefordert, die zu einer entsprechenden Transparenz in der Beratung führt. Dies ist nur durch das Vorhandensein eines ausgeprägten Netzwerkes möglich, um alle Angebote der Marktteilnehmer aller relevanten Bereiche zu erschließen und die beste Strategie für die individuelle Situation zu eruiieren. Und das ist das tägliche Betätigungsfeld für Financial Planner.

Dr. Reinhard A. Beine (R.C. Hattingen) war 25 Jahre Gesellschafter, Geschäftsführer und Vorstand verschiedener Beratungsunternehmen und ist jetzt als unabhängiger Vermögensberater und Finanzplaner tätig.



Detlef Kiy arbeitet seit 25 Jahren in der Finanzdienstleistungsbranche und ist als selbstständiger Financial Planner tätig.

