

**TOP**

# AACHEN

STÄDTERE · EUREGIO

25  
Jahre

Ausgabe 4  
Winter 2011  
25. Jahrgang  
3,- €

## HEILIG'S DÄCHLE

KIRCHEN IN DER  
KAISERSTADT

## SÜDTIROL

GIPFEL FÜR  
GENIESSER

## TISCHGESPRÄCH

UWE BRANDT



4 194988 1503007

www.top-magazin.de

# Steuern sparen und Vermögen aufbauen - mit Garantie



Michael Becker, Inhaber der beratungsservice-ac gmbh, hat in der Herbstausgabe des TOP Magazins sich und sein Unternehmen vorgestellt. Dieses Mal gibt der lizenzierte European Financial Planner (EFP)<sup>TM</sup>/European Financial Advisor (EFA)<sup>TM</sup> und Versicherungsfachwirt Tipps, wie man mit Vorsorgemodellen eine hohe Steuerlast mindert und zugleich langfristig den Vermögenszuwachs plant.

**TOP Magazin:** Herr Becker, welche Empfehlungen können Sie zu diesem wichtigen Thema aus Ihrer Erfahrung geben?

**Michael Becker:** Allen, die hohe Steuern zahlen, raten wir, die gegebenen Möglichkeiten zu nutzen, sinnvoll Vermögen aufzubauen und dabei von Steuervorteilen zu profitieren. Nehmen wir ein Beispiel: Mit Hilfe einer Basisrente (Rürup-Rente) können Sie für 2011 72 Prozent der Beiträge zu 100 Prozent steuerlich absetzen. Die so gesparten Steuern erhalten Sie über die Einkommensteuererklärung zurück. Die Steuervorteile, die Sie aus diesem Modell erzielen, verbessern somit als Zusatznutzen die Rendite, sie sollten jedoch nie-

mals alleine ausschlaggebend für die Investition sein. Es kommt schließlich auch auf das richtige Produkt an. Daher ist die Auswahl des geeigneten Vertrages von elementarer Wichtigkeit.

*Und wie findet man bei der unüberschaubaren Vielzahl an Angeboten den passenden Anbieter bzw. das passende Produkt?*

**Becker:** Die Qual der Anbieter-Wahl haben Sie bei uns nicht, denn nur wir bieten Ihnen im Rahmen einer qualifizierten Analyse die Möglichkeit, Altersvorsorgeprodukte übersichtlich und transparent miteinander zu vergleichen - und dies für alle am Markt verfügbaren Produkte. Und damit ein Vergleich qualifiziert ist, umfasst er mindestens 20 Produkte von verschiedenen Anbietern. Schließlich handeln wir immer nach unserer Maxime „Vielfalt statt Einfach“.

*Nach dem Vergleich erfolgt die Auswahl - wie sieht dies aus?*

**Becker:** Allein dieser Auswahlprozess dauert bei unserer Beratung mindestens eine Stunde und wird auch umfassend auf zirka 20 Seiten für den Kunden dokumentiert. Wir prüfen nicht nur, ob die Tarifmerkmale zu seinen Vorstellungen passen, sondern erstellen eine Simulation von 10.000 möglichen Kapitalmarktentwicklungen und ermitteln damit die Renditechance-Profile der einzelnen Produkte. Somit erhalten Kunden die Möglichkeit zu bewerten, welches Potenzial die Produkte wirklich haben, und müssen sich nicht auf Hochrechnungen oder Prognosen der Anbieter verlassen. Einen linearen Markt, wie die Anbieter gerne behaupten, gibt es nicht.

*Wie erkennt man überhaupt gute Produkte?*

**Becker:** Es gibt eine Reihe von Eigenschaften, die ein gutes Produkt erfüllen soll. Diese empfohlenen Produkteigenschaften können Sie anhand einer kleinen Checkliste ersehen:

#### **Empfohlene Produkteigenschaften:**

- 100 % Beitragsgarantie, um keine Verluste zu erleiden
- freie Auswahl der Kapitalanlage
- Möglichkeit, auch ökologisch zu investieren
- Änderungen der Kapitalanlage und breite Auswahl
- Hinterbliebenenabsicherung durch Beitragsrückgewähr im Todesfall
- flexibler Auszahlungsbeginn
- jederzeit Zuzahlungen möglich
- Anbieterwechsel zu Rentenbeginn

Und: Es sollte jederzeit transparent und überprüfbar sein, wo und wie Geld investiert wird. Nicht zuletzt ist ein wichtiges und nahezu unverzichtbares Kriterium, die Anlage jederzeit je nach Bedarf auch verändern zu können.

*In welcher Form kann man diesen Entscheidungsprozess nachvollziehen?*

**Becker:** Nach der erfolgreichen Umsetzung erhalten Sie durch unsere umfassende Dokumentation die Möglichkeit, auch noch nach Jahren nachzulesen, aus welchen Gründen Sie ein bestimmtes Produkt ausgewählt haben.

*Es gibt doch sicherlich Fallstricke, auf die man besonders achten sollte...*

**Becker:** Ja, natürlich! Es ist immer wieder Vorsicht vor Vertragsfallen geboten, wie zum Beispiel eine feste Rentengarantiezeit - diese sollte auf gar keinen Fall gewählt werden. Denn dabei ge-

Michael Becker



winnt nur der Anbieter, und es werden schon heute so genannte Sterbegewinne kalkuliert. In diesem Fall erhalten die Hinterbliebenen nach Ablauf der Garantiezeit gar nichts mehr vom angesparten Vermögen. Das muss nicht sein, es gibt nämlich kundenfreundliche Tarife, bei denen Sie die Hinterbliebenen zeitlich unbefristet versorgen können. Nur so kann das angesparte Vermögen für die Angehörigen zur Auszahlung gebracht werden und fällt nicht an die Versicherungsgesellschaft.

*Aber was passiert, wenn der Kunde nicht mehr mit den Konditionen zufrieden ist? Ist er ein für alle Mal an den einmal gewählten Anbieter gebunden?*

**Becker:** Damit die Entscheidung nicht für das gesamte Leben getroffen wird, sollte der geeignete Rürup-Rentenvertrag eine Marktoption beinhalten, so dass das Guthaben innerhalb der Laufzeit auf einen anderen Anbieter übertragen werden kann, wenn dies für Sie von Vorteil ist. Was die meisten nämlich nicht wissen oder nicht bedenken: Das eingezahlte Geld verbleibt sonst für immer beim Anbieter. Denn eine Auszahlung ist nur in Rentenform möglich, es ist sogar gesetzlich verboten, das Geld wieder in Kapitalform auszuzahlen. Diese Vorgabe machen sich die meisten Anbieter zunutze, und Sie haben das Nachsehen... Wer möchte schon sein Geld für das gesamte Leben komplett in fremde Hände geben? Dann könnte man ja gar nicht mehr auf Veränderungen reagieren; ein Anbieter, der heute noch gut und sicher wirkt, könnte ja morgen schon in eine Schiefelage geraten. Und daher ist ein höchstes Maß an Flexibilität oberstes Gebot. Gerade in diesen bewegten Zeiten sollten die Kunden das Kapital auch sicher investiert wissen und dabei trotzdem die Chancen des Kapitalmarktes nutzen können.

*Wie sieht denn eine umfassende und komplette Vorsorgeplanung aus? Was empfehlen Sie als zertifizierter Financial Planner unseren Lesern?*

**Becker:** Die Rürup-Rente stellt nur einen möglichen Versorgungsbaustein dar. Eine komplette Vorsorgeplanung umfasst natürlich viel mehr. Anders als



viele Finanzplaner, die dies auch anbieten, biete ich eine sachkundige Beratung mit Konzept an. Im Rahmen der Vorsorgeplanung werden zunächst Ziele definiert und analysiert. Anschließend vergleichen wir alle Möglichkeiten der Finanzierung miteinander. Wenn zum Beispiel die Rürup-Rente ein Bestandteil der Planung ist, pflege ich diese auch mit ein. Grundsätzlich sollte eine Vorsorgeplanung aus unterschiedlichen, verteilten Rentenformaten bestehen. Bei uns können Sie aus der gesamten Bandbreite auswählen, und Sie erhalten die Planung aus einem Guss. Wenn Ihnen unser Konzept zusagt, empfiehlt sich - und dies ist uns wichtig, die Zustimmung Ihres Steuerberaters einzuholen.

*Für wen ist diese Förderung attraktiv?*

**Becker:** Für alle! Alle können und sollten diese attraktive Förderung nutzen. Schließlich sind auch alle förderungsberechtigt. Besonders lohnenswert ist es für die Gruppe der „Best Ager“, also ab dem 50. Lebensjahr. Für diese Zielgruppe sind die Steuervorteile am höchsten, und es kann wichtiges Altersvermögen aufgebaut bzw. aufgestockt werden.

Förderungsberechtigte:

- Selbstständige
- Angestellte
- Beamte
- Geschäftsführer einer GmbH (GGF)

*Gelten für alle Förderberechtigten dieselben Regeln?*

**Becker:** Nein, für Geschäftsführer einer GmbH gelten besondere Regeln bzw. sind die Einzahlungsmöglichkeiten eingeschränkt. Der Beratungsbedarf bei der Finanzplanung ist für diesen Personenkreis ein anderer, daher sollte man grundsätzlich nur eine Beratung in Be-

tracht ziehen, die auf Augenhöhe ist, also bei jemandem, der aus eigener Anschauung als Geschäftsführer die Situation kennt. Zum Thema Geschäftsführerversorgung bieten wir übrigens ein spezielles Beratungskonzept an, das wir Ihnen gerne bei Interesse zusenden - Anfrage genügt. Sie werden überrascht sein!

*Also sollte man auch ein Auge auf die Qualifizierung der Beratung werfen...*

**Becker:** Da das Modell der Rürup-Rente zwingend mit einem Versicherungsvertrag abgebildet wird, sollte man sich über das Thema Versicherung grundsätzlich nur mit Beratern unterhalten, die auch einen geeigneten qualifizierten Abschluss in diesem Bereich vorweisen. Und dafür kann nur der Versicherungsfachwirt als ausreichend angesehen werden. Ein Versicherungskaufmann oder -fachmann hat eigentlich nicht die notwendige Qualifikation erbracht, solch sensible Beratungen durchzuführen. Hier sollte der Verbraucher übrigens auch besser geschützt werden. Sie sollten dieses Wagnis jedenfalls nicht eingehen - es erhöht ja nur das Risiko, sich im Nachhinein zu ärgern. Und wenn dann auch noch eine Wechselklausel im Vertrag fehlt, begleitet Sie diese Entscheidung ein Leben lang.

*Wie lange können sich unsere Leser noch*



*an Sie wenden, um für das laufende Jahr keine wertvollen Vorteile zu verschenken oder prüfen zu lassen, ob sie womöglich in ungeeignete Produkte investieren?*

**Becker:** Wenn Sie Ihre Einzahlungen aus diesem Jahr noch für 2011 steuerlich nutzen möchten, geht dies bei uns bis zum letzten Tag des Jahres. Denn die geleisteten Zahlungen können steuerlich nur für das entsprechende Jahr geltend gemacht werden. Und für das Jahr 2012 können wir ganz entspannt nach Lösungen schauen, die Ihnen besonders gut gefallen.