

Brisanz nicht nur für Bauherren - Die Versorgung (Teil 1)

von Yan C. Steinschen

Der ehemalige christdemokratische Sozialminister Blüm pflegte zu sagen: „Die Renten sind sicher!“. Daran glaubt heute niemand mehr. Böse Zungen behaupten, der Satz wäre bloß unvollständig wiedergegeben. Es fehle der Halbsatz: „...ein großes Problem!“ Jedem vorausschauenden Menschen in Deutschland ist klar, dass private Vorsorge not tut - und in der Zukunft noch mehr, als heute. Mit dieser Ausgabe beginnt eine Artikelserie von Yan C. Steinschen, Finanzexperte vom Bundesverband Finanz-Planer e.V., die sich mit den unterschiedlichsten Aspekten dieses weitläufigen Themas beschäftigt.

Nach der international anerkannten „Drei-Säulen-Theorie“ kann die Versorgung der Bevölkerung nicht von einer Stelle allein geleistet werden. Es ist vielmehr eine gemeinschaftliche Aufgabe des Staates, der Unternehmen und eines jeden einzelnen. Versorgung umfasst im klassischen Sinne die drei Felder **ALTERSVERSORGUNG, INVALIDITÄTS- und HINTERBLIEBENENSCHUTZ**. Im weiteren Sinne kann man auch die Ausbildungsfinanzierung der Kinder zur Versorgung hinzuzählen.

Man mag sich fragen, was „Versorgung“ mit Immobilienfinanzierung zu tun hat. Nun, ein Großteil der Eigenheimbauer bzw. -käufer verspricht sich von der eigenen Immobilie eine deutliche Verbesserung seiner Altersversorgung. Vor allem die Bausparbanken haben ihre Werbung darauf ausgerichtet, dass das Eigenheim die einzige Altersversorgung darstellt, welche man bereits in der Zeit zuvor genießen kann.

„Versorgung“ stellt seit jeher den Kernpunkt der privaten Finanzplanung dar. Der Bundesverband Finanz-Planer e.V. hat schon lange erkannt, dass es „reine“ Baufinanzierungsberatung gar nicht (mehr) gibt - weder im privaten, noch im gewerblichen Bereich. Denn: Eine jede Finanzierung kann nur auf soliden Füßen stehen, wenn die wirtschaftliche Gesamtsituation des Finanzierungsunternehmens gesichert ist. Ob Eigennutzer oder Kapitalanleger - stets sind Versorgungsfragen zu klären.

Betrachtet werden soll eine wichtige Versorgungsdimension: Der Todesfallschutz. Die meisten Kreditinstitute fordern den Nachweis oder Abschluss von Lebensversicherungen, um die Finanzierung im Fall des Todes sicherzustellen. Und sie tun recht daran. Wie aber sieht das Schutzinstrument „Lebensversicherung“ aus?

Es gibt zwei Grundformen: Die

kapitalbildende Lebensversicherung („klassisch“ oder fondsgebunden) und die Risikolebensversicherung. Die überwiegende Masse aller Verträge wurde und wird kapitalbildend abgeschlossen. Das heißt ein recht kleiner Teil (5 - 25 %, abhängig von Eintrittsalter und Laufzeit) der Prämie wird für den Todesfall aufgewendet - den Großteil legt der Versicherer an.

Angemessener Schutz lässt sich fast nur auf Risikobasis darstellen, denn sonst werden die Prämien zu hoch: Eine Versicherungssumme von 300.000 DM. Über 20 Jahre kostet für einen 35-jährigen Mann kapitalbildend etwa 1.050 DM (p.m.) während eine Risikoversicherung bereits für 36 DM monatlich gekauft werden kann.

Bei der Kapitallebensversicherung erhält man nach 20 Jahren mehr als 500.000 DM ausgezahlt, bei der Risikoversicherung nichts. Dafür kann man die Differenz von 1.014 DM im Monat selbst anle-

gen: Sofern man dabei mehr als etwa 7% Rendite erzielt, fährt man günstiger, als mit der kapitalbildenden Variante. Viele selbsternannte „Verbraucherschützer“ machen allein die Vermittler dafür verantwortlich, dass so wenig Risikoversicherungen abgeschlossen werden.

Viele Vermittler beraten in der Tat nicht genügend kundengerecht. Allerdings wollen die meisten Menschen keine Risikoversicherungen. Sie verstehen einfach nicht, dass die Risikoversicherung kein „hinausgeworfenes“ Geld ist, denn für das Risiko muss man immer bezahlen (in der Kapitalversicherung ist der Risikoanteil ebenfalls „verloren“). Im Leistungsfall wird sich von diesen so mancher wünschen, etwas mehr für diesen Schutz ausgegeben zu haben.

Yan C. Steinschen

Bundesverband

Bau-Finanz-Berater e.V.

**Beratungsstellen
Bundesverband
Bau-Finanz-Berater e.V.**

**Finanzplanung
Finanzierungsgutachten
Finanzierungsbetreuung**

Thüringen:

Yan Steinschen
Finanzsachverständiger

Humboldtstraße 19, 07545 Gera
Tel.: 03 65 / 8 32 48 042 Fax: 90 04 78

Yan@Steinschen.de
<http://www.steinschen.de>

Sachsen:

Torsten Sabitzer
Finanzsachverständiger

Bahnhofstraße 70 b - 08297 Zwönitz
Tel. /Fax: 03 77 54 / 21 97

TSabitzer@t-online.de
<http://home.t-online.de/home/TSabitzer@t-online.de/bfbts.htm>

Brisanz nicht nur für Bauherren - Die Versorgung (Teil 2)

von Yan C. Steinschen

In der vergangenen Ausgabe erschien der erste Artikel der Serie „Versorgung“, der sich allgemein mit dem Thema beschäftigte und ein Schlaglicht auf die Versorgung im Todesfall warf. Dieser Beitrag beschäftigt sich mit der Dimension „Berufsunfähigkeit“ – einem von den meisten unterschätzten Risiko.

Wann ist man berufsunfähig? Berufsunfähigkeit (BU) bedeutet, seinen gegenwärtig ausgeübten Beruf nicht mehr (im vollem Umfang, d. h. zumeist: weniger als 50%) ausüben zu können. Berufsunfähigkeit kann dauerhafter Natur sein, muß es aber nicht – schon eine sechsmonatige Krankheit entspricht definitionsgemäß der BU. Weitergehend ist die Erwerbsunfähigkeit (EU), sie bedeutet, daß man – dauerhaft – überhaupt keiner Berufstätigkeit mehr nachgehen kann. Insofern ist jeder Erwerbsunfähige auch berufsunfähig, aber nicht umgekehrt.

BU und EU sind nicht nur sehr tragische Risiken, sondern auch recht große: während nur etwa jeder dreitausendste „normal gesunde“ Mensch vor dem 65. Lebensjahr verstirbt, gab die Gesetzliche Rentenversicherung 1999 eine Statistik heraus, nach der 24,35% aller Erwerbstätigen – also jeder vierte! – erwerbsunfähig wird. Bis Ende diesen Jahres gibt es noch eine gesetzliche BU/EU-Absicherung. Sie weist jedoch erhebliche Lücken auf, so sind z.B. Berufsanfänger in den

ersten fünf Jahren nicht geschützt. Die Höhe der staatlichen EU-Rente beträgt im Schnitt nur DM 1'300,- im Monat, bei Berufsunfähigkeit nur zwei Drittel davon. Ab dem 01.01.2001 werden die staatlichen Leistungen erheblich gekürzt, so daß BU/EU zu einem „Privatrisiko“ wird. Deswegen sind sich alle Experten und Verbraucherschützer einig, daß private Vorsorge für alle Nicht-Millionäre zwingend erforderlich ist.

Die private Berufsunfähigkeitsvorsorge wird nur von Lebensversicherern geboten. Etwa 80 der 120 in Deutschland tätigen Versicherer bietet sie an, und zwar entweder als eigenständige Absicherung, oder als Zusatz zu einer „Träger“-Lebensversicherung. Im BU-Fall zahlt der Versicherer eine monatliche, mit der Inflation steigende BU-Rente. Trägerversicherungen können Risiko- kapitalbildende und private Rentenversicherungen sein. In letzter Zeit ist es zu einem wahren Wettlauf der Versicherungsbedingungen gekommen: alle Gesellschaften wollen nicht mehr nur gute Prämien bieten, sondern stel-

len auch ihre Leistungen heraus. Aus Expertensicht eine begrüßenswerte Entwicklung, bot die Masse der Anbieter in der Vergangenheit doch häufig „Alibi-Verträge“ an. Bei denen lauerte eine Vielzahl von Fallstricken im Kleingedruckten. Weil die Prämien mit dem Alter rasant ansteigen und sich dann häufig der Gesundheitszustand verschlechtert hat, ist die Auswahl des richtigen BU-Versicherer meist eine Entscheidung fürs Leben. Um bei dieser existentiellen Frage auf der sicheren Seite zu sein, sollten nur Gesellschaften mit langjähriger Erfahrung in Betracht gezogen werden, die auch schon früher gute Bedingungen aufwiesen.

Durch diesen Auswahlfilter reduziert sich die Anzahl infragekommender Versicherer auf etwa acht. In der Regel benötigt man BU-Schutz bis zum Rentenalter. Im schlimmsten Fall – bei in jungen Jahren auftretender und dauerhaft bestehender Berufsunfähigkeit – hat man keine Gelegenheit, neben der gezahlten Rente noch Kapital fürs Alter anzusparen. Deswegen ist fast immer ratsam, den BU-Schutz nicht eigenständig oder

mit reinem Todesfallschutz verbunden abzuschließen, sondern ihn mit einem Sparvorgang zu koppeln. Im Leistungsfall wird der Sparvorgang dann ohne eigene Aufwendungen fortgesetzt – der Versicherer zahlt die Beiträge quasi „an sich selbst weiter“. Wie schon im vergangenen Artikel festgestellt, braucht man Todesfallschutz meist nicht bis ins Rentenalter hinein, deswegen ist die (private) Rentenversicherung hierzu der ideale Trägervertrag, denn sie ist ein fast reiner Sparvorgang.

Damit die Altersversorgung so in jedem Fall sichergestellt wäre, müßte der Sparanteil entsprechend hoch sein. Für DM 2'000,- Altersrente für einen 35-jährigen beispielsweise über DM 500,- im Monat! Schließt man dagegen eine „dynamische Beitragsbefreiung“ mit hohem Dynamikfaktor in den Vertrag ein, so kommt man mit DM 40,- - 150,- aus (je nach Eintrittsalter).

Yan C. Steinschen



**Beratungsstellen
Bundesverband
Finanz-Planer e.V.**

**Finanzplanung
Finanzierungsgutachten
Finanzierungsbetreuung**

Thüringen:

Yan Steinschen
Finanzsachverständiger

Humboldtstraße 19, 07545 Gera

Yan@Steinschen.de
<http://www.Steinschen.de>

Sachsen:

Torsten Sabitzer
Finanzsachverständiger

Bahnhofstraße 70 b - 08297 Zwönitz
Tel. /Fax: 03 77 54 / 21 97

TSabitzer@t-online.de
<http://home.t-online.de/home/TSabitzer@t-online.de/bfbts.htm>