

Das Auto ist des Deutschen liebstes Kind – und zwar unabhängig vom Alter. 52 Prozent der über 80-Jährigen sind motorisiert unterwegs. Und Autohändler freut, dass 43 Prozent der 70- bis 79-Jährigen Neuwagen kaufen.

Und wie wird gewohnt? Durchschnittlich 91 Quadratmeter misst die Wohnung in der Altersklasse der 65- bis 79-Jährigen. Bei Eigentümerhaushalten kommen noch einmal 47 Quadratmeter dazu (denn die Kinder sind ja aus dem Haus).

Zeit sinnvoll nutzen – das machen deutsche Senioren auch und bilden sich gerne weiter. Rund jeder dritte Gaststudent in den Hörsälen der Universitäten ist jenseits der 65. Auch das Internet ist kein Neuland mehr. 86 Prozent der Silver surfer über 65 verwenden E-Mails als Kommunikationsmittel, rund 48 Prozent verwalten ihre Finanzen mittels Online-Banking. Man sieht: Die deutschen Senioren sind noch ziemlich auf Zack.

YACHT ODER LUFTMATRATZE?

Was kostet Alter eigentlich? Sagen wir mal für einen Handwerksmeister mit bodenständigen Ansprüchen? Wir haben mal durchgerechnet, wie weit man beispielsweise mit 700 000 Euro eigentlich so kommt ...

Geld allein macht nicht glücklich. Auch nicht im Alter. Denn wer auf seinen Konten hohe Guthaben liegen hat, die es zur Finanzierung des Ruhestands auch braucht, den stellt die strukturierte Vermögensanlage häufig vor große Probleme. Diese beginnen schon bei der Frage, wie man Geld denn gewinnbringend anlegt. In welche Produkte? Mit wessen Hilfe? Und wie sich Rendite, Sicherheit und Flexibilität unter einen Hut bringen lassen.

An diesem Punkt lässt sich die Bevölkerung grob in zwei Gruppen teilen: in Männer und Frauen. Männer (und zwar gerade erfolgsvorwöhnte Alphas aus dem Mittelstand) sind sich sicher, alles im Griff zu haben – auch wenn das gar nicht stimmt. Ein bisschen ist es wie mit der medizinischen Vorsorge: Wer nicht zum Arzt geht, bekommt auch keine unangenehme Diagnose – und ist zwangsläufig gesund.

Frauen sind da selbstkritischer und geben ohne Umschweife zu, dass ihnen der Umgang mit Geld im Alter Sorgen bereitet. Fast jede zweite Frau (48 Prozent) hat

Angst vor Altersarmut und verlässt sich trotzdem zu sehr auf den Partner. Drei von zehn Frauen (laut infratest dimap) besitzen keine private Altersvorsorge. Das sind noch mehr als bei der vorletzten Umfrage 2009. Hinzu kommt, dass Frauen ihr Geld häufig zu konservativ anlegen und so auf eine bessere Rendite verzichten.

Jetzt machen wir es aber mal konkret. Stellen wir uns einen jung gebliebenen Handwerksmeister vor. 66 Jahre alt, Zeit

seines Lebens selbstständig und damit ohne nennenswerte Ansprüche auf gesetzliche Rente. Er ist ledig, hat keine Kinder. Die Firma hat er verkauft und auf dem Konto liegen nun 700 000 Euro. Auf den ersten Blick viel Geld. Aber unser Schreinermeister lebt gesund. Er raucht nicht, treibt Sport, hat viele Freunde und will 90 Jahre alt werden. Große Risiken möchte unser Schreiner nicht eingehen, gleichzeitig aber fürchtet er, dass die Inflation jedes Jahr zwei Prozent seines Vermögens frisst.

Um ganz ehrlich zu sein: ziemlich schlechte Voraussetzungen.

Denn wer auf Sicherheit setzt, kann zurzeit nach Steuern kaum mit einem höheren Anlagezins als zwei Prozent rechnen. Inklusiv Geldentwertung tendiert die Rendite damit gegen null. Wenn man nun die 700 000 Euro durch die verbleibende Lebenserwartung des Schreiners teilt, kommen 2430 Euro im Monat heraus. Zu wenig, unser Beispiel wünscht sich im Monat wenigstens 3000 Euro.

Das Problem: Unser Schreiner wird jemanden finden, der ihm verspricht, dass man mit 700 000 Euro mehr machen kann.

Hier ein paar Sachwerte, eine Rentenversicherung mit Einmalbeitrag und vielleicht sogar ein geschlossener Immobilienfonds. Kann alles richtig sein, muss es aber nicht. Doch es gibt vier bis fünf Prozent Provision zu verdienen. Rund 30 000 Euro. Angesichts dessen werden die wenigsten Verkäufer den Mut haben, restlos ehrlich zu ihren Kunden zu sein und nicht auf das mathematische Missverhältnis von Wunsch und Wirklichkeit hinweisen.

i Das alles mahnt dazu, sich doch selbst um sein Geld zu kümmern. Vielleicht gemeinsam mit dem Steuerberater. Der nimmt einem zwar keine Entscheidungen ab, berät aber ohne eigene finanzielle Interessen.

Im vorliegenden Fall muss man zuerst den Konflikt zwischen Wunsch und Wirklichkeit in Zahlen fassen. Eine monatliche Rente von 3000 Euro, die jedes Jahr um zwei Prozent steigen soll, setzt bei einer Laufzeit von 24 Jahren einen Zins von 3,6 Prozent nach Steuern voraus. Das ist mit sicheren Geldanlagen nicht zu schaffen, weil vor Abzug der Abgeltungssteuer mindestens 4,9 Prozent erwirtschaftet werden müssten.

Also gibt es nur drei Möglichkeiten. Erstens: Unser Schreiner gibt sich bei zwei Prozent Anlagezins mit 2304 Euro im Monat zufrieden. Zweitens: Er fängt das Rauchen an und verkürzt seinen Ruhestand um fünf Jahre. Oder drittens: Er findet eine wohlhabende Witwe, die gute Manieren im Monat rund 696 Euro

Apanage wert sind. Lassen wir die Laster mal beiseite. Also kein Tabak und keine Frauen. Nur Geld. Damit unser Schreiner wenigstens seine 2304 Euro bekommt, muss er um Family-Office-Manager und dergleichen leider einen großen Bogen machen. Denn das kann

er sich mit 700000 Euro nicht leisten. Erfahrungsgemäß schlagen die Dienste dieser guten Geister mit Gebühren in Höhe von zwei Prozent jährlich zu Buche. Nur merken Anleger das in der Regel nicht, weil das Geld direkt aus

Gute Aussichten? Nun ja...Auch mit 700 000 Euro für die Altersvorsorge muss unser Zimmermann im Alter Abstriche machen



Unser Job ist es, Ihnen zu erleichtern!

Transportberatung

- Fuhrparkmanagement
- Supply-Chain-Management
- Standortanalyse
- Transportausschreibungen
- Zollberatung

- Professionelle Begleitung von Veränderungsprozessen

- Qualitätsmanagement
- Sachverständigengutachten
- Interim-Management

Sprechen Sie uns an!

dem Depot abgezogen wird. Und selbst wenn die jährliche Verzinsung durch die Verwaltung nur 100 Basispunkte kostet, geht die monatliche Rente um 199 Euro zurück. Von 2304 Euro blieben also nur 2105.

Die Schwindsucht im Depot ist überflüssig. Denn jeder Anleger mit gesun-

Jahr voraus – und dafür gibt es keine Garantie.

Die Hoffnung ist der Tod des Kaufmanns. Und alle bisherigen Zahlen zeigen, dass unser Schreinermeister im Alter ziemlich genau auf den Euro gucken muss. Das wiederum erhöht die Wahrscheinlichkeit, letztlich doch ri-

„Die Wohnung als emotionaler Schutz vor der Inflation“

dem Menschenverstand ist in der Lage, 700000 Euro selbst anzulegen. Denkbar ist zum Beispiel, das Kapital auf zwei Töpfe zu verteilen. 50000 Euro als Notgroschen, vielleicht als Tagesgeld, aber in jedem Fall erreichbar. Der Rest kommt in eine Kapitalversicherung mit Sofortrente – vor allem, wenn man ein wenig bequem und diszipliniert ist. Das klingt jetzt ziemlich garstig, ist aber nicht böse gemeint. Denn wer allein ist, kein Eigenheim und keine Kinder hat, ist auf sich allein gestellt. Und warum soll man es sich komplizierter machen als unbedingt nötig?

Mit der Einzahlung des Vermögens in eine Kapitalversicherung mit Sofortrente schützt sich unser Schreiner vor sich selbst und ist ein Stück weit davor gefeit, teuren Versuchungen zu erliegen. Um zu wissen, was eine solche Versicherung im Monat bringt, gibt es im Internet mehr als genug Tarifräcker. Eine große deutsche Versicherungsgesellschaft beispielsweise gibt an, für die 650000 Euro im Monat 2419 Euro ausbezahlen und jedes Jahr etwas draufzupacken. Binnen 15 Jahren erhöhe sich die Summe auf 3242 Euro. Doch so schön die Zahlen aussehen: Man kommt nicht drumherum, auch das Kleingedruckte zu lesen. Denn ein Rentenbezug in dieser Höhe setzt eine Verzinsung von 3,4 Prozent im

sikoreichen Anlageempfehlungen zu erliegen.

Also gehen wir das Thema vielleicht noch mal von der anderen Seite an. Die größten monatlichen Posten dürften Miete und Krankenversicherung sein. Man könnte die 700000 Euro auch auf vier Töpfe verteilen. 50000 Euro wie gehabt als Notgroschen. 150000 Euro für eine kleine Wohnung, mit der man sich vor eventuell steigenden Mietkosten schützt. 300000 Euro als Kapitalversicherung mit Sofortrente und 200000 Euro in Aktienfonds. Die Sofortrente von rund 1000 bis 1200 Euro stellt die lebenslange Grundversorgung sicher. Die selbstgenutzte Wohnung ist das „kostenlose“ Dach über dem Kopf und bietet emotionalen Schutz vor In-

Markus Arendt ist als Rechtsanwalt auf Handels-, Arbeits- und Gesellschaftsrecht spezialisiert – und damit auf Unternehmer. Dadurch ist auch das Thema Altersvorsorge in der Praxis immer wieder ein Thema.

Autoreninfo

Mit der Altersversorgung kann man gar nicht früh genug anfangen. Bis zum Alter von 25 Jahren erhält man beispielsweise einen Bonus, wenn man sich für den Abschluss eines Altersvorsorgevertrags entschließt. Berufsstarterbonus nennt er sich und wird für die Riesterreife gezahlt. Wer am 1. Januar des Jahres, in dem der Riestervertrag abgeschlossen wurde, noch unter 25 Jahre alt war, erhält zusätzlich noch eine Einmalzulage in Höhe von 200 Euro. Im Anschluss erhält der Vertragsinhaber eine jährliche Grundzulage in Höhe von 154 Euro. Gerade für Azubis ist das attraktiv, denn sie müssen nur vier Prozent des Vorjahresbruttoeinkommens als Eigenzahlungen leisten. Selbst wer weniger zahlt, bekommt die Zulagen, dann aber nur anteilig.

flation und Mieterhöhungen. Der oder die Aktienfonds wiederum sind so eine Art Treibstofflager: mit guter Aussicht auf hohe Erträge aber eben auch mit dem Risiko, dass mal ein Jahr ziemlich mager wird.

Weniger ratsam sind dagegen Beteiligungen – zum einen sind die Ausgabeaufschläge hoch, zum anderen ist die Risikostreuung oft nicht gegeben. Auch geschlossene Immobilienfonds sind wenig vorteilhaft. Die Anpassung der monatlichen Entnahmen an Geldentwertung und Lebensumstände ist unter Umständen nicht mehr steuerbar. Zumal der Ausstieg aus Beteiligungen mitunter schlimmer als der Ausstieg aus Beziehungen oder Ehen ist.

Deutlich wird unserem Schreiner jedenfalls, worauf es bei der Anlage von „wenig“ Geld fürs Alter wirklich ankommt: Die ganz großen Träume muss er sich abschminken. Stattdessen heißt es, sich auf die Realität zu konzentrieren, Kosten zu minimieren, Risiko zu streuen und flexibel zu bleiben. Einfache Ziele, aber ihre Umsetzung erfordert jede Menge Hartnäckigkeit. ■

SICH SELBST EIN EI LEGEN?

Pensionszusagen waren lange erste Wahl, wenn es um die Altersversorgung geschäftsführender Gesellschafter ging. Inzwischen sieht es anders aus...

Zur Finanzierung ihres Ruhestands erteilen sich geschäftsführende Gesellschafter in der betrieblichen Praxis typischerweise über ihre GmbH eine Zusage auf betriebliche Altersvorsorge – traditionell als Pensionszusage mit rentenförmiger Leistungszusage (Direktzusage). Für die GmbH war das durchaus vorteilhaft: Die Zusage selbst führte zunächst zu keinem Abfluss von Liquidität, da ja kein Geld abfließt. Allerdings muss gesagt werden, dass zur Abdeckung der Pensionsverpflichtung in vielen Fällen Rückdeckungsversicherungen abgeschlossen wurden, so dass durch die Beiträge eben doch Liquidität aufzubringen war.

Gleichzeitig spart die GmbH jedoch auch Ertragsteuern. Denn sie bildet für die künftige Verpflichtung eine Rückstellung, die allmählich anwächst. Die jährliche Zuführung zur Rückstellung wird als Aufwand behandelt und mindert das zu versteuernde Einkommen der GmbH.

In der Praxis jedoch haben sich viele Firmen damit selbst ein Ei gelegt. „Beim Verkauf einer GmbH verursachen Pensionszusagen eigentlich immer Probleme“, sagt der Wolfacher Steuerberater Florian Künstele. „Denn was in der Bilanz steht, reicht meist zur Abdeckung des zugesagten Rentenniveaus nicht aus – selbst wenn die Zusage voll über zum Beispiel Lebensversicherungen rückgedeckt ist.“ Grund: das anhaltend niedrige Zinsniveau. Selbst eine Viertelmillion als voll rückgedeckte Pensionszusage ist bei einer Monatsrente von 2500 Euro nach neun Jahren rechnerisch durch Rentenzahlungen aufgebraucht.

Ein Kaufinteressent hat in der Regel kein Interesse, die Pensionsrückstellung zu übernehmen. Für die Lösung dieses Problems gibt es mehrere Möglichkeiten. Drei davon stellen wir exemplarisch vor:

(Teil)-Verzicht auf die bereits erdiente Pensionszusage

Die gebildete Pensionsrückstellung in der Bilanz der GmbH ist durch den Verzicht gewinnerhöhend aufzulösen – auch für den Gesellschafter ergeben sich Konsequenzen. Die Finanzverwaltung geht davon aus, dass der Verzicht regelmäßig durch das Gesellschaftsverhältnis veranlasst ist (ein Fremdgeschäftsführer würde nicht oder nur unter extremen Bedingungen auf erdiente Pensionsansprüche verzichten). Dieser ist beim Gesellschafter als Zufluss zu berücksichtigen. Durch den unterstellten Zufluss muss oft ein erheblicher Betrag vom Gesellschafter versteuert werden, ohne dass ihm Liquidität zufließt – kein erstrebenswertes Szenario.

Der Teilwert der verdeckten Einlage bemisst sich nach den Wiederbeschaffungskosten einer vergleichbaren Altersversorgung (=Einmalversicherungsbeitrag in eine Rentenversicherung) und führt beim Gesellschafter zu Anschaffungskosten auf die GmbH-Beteiligung.

Vereinbarung einer Abfindung

Wird eine Pensionszusage abgefunden, muss die Rückstellung gewinnerhöhend aufgelöst werden. Die Abfindung mindert den Gewinn der GmbH. In diesem Zusammenhang ist darauf hinzuweisen, dass nicht unbedingt ein Geldbetrag an den Gesellschafter-Geschäftsführer ausgezahlt werden muss – oft wird der Anspruch aus einer Rückdeckungsversicherung übertragen. Dieser ist üblicherweise geringer als der Barwert der Anwartschaft, was dazu führt, dass in Höhe der Differenz ein Teilverzicht angenommen werden muss – mit den oben beschriebenen Konsequenzen.

Auslagerung der Pensionszusage

Die Auslagerung einer Pensionsverpflichtung erfolgt meist durch Übertragung auf ein Versicherungsunternehmen, alternativ wäre auch eine Aufteilung des bisherigen Unter-