



Peter Hieber
FINANZPLANUNG

Individuelle Lebensplanung braucht eigene Finanzentscheidungen

Ganzheitliche Finanzplanung für Freiberufler

Reicht die Versorgungswerkrente?



Inhaltsverzeichnis

1. Einführung.....	3
2. Meine Beratungsphilosophie – völlig losgelöst.....	3
3. Invaliditätsabsicherung.....	4
➤ Meine Vorgehensweise:.....	4
➤ Beispiel für den Vorsorgebedarf:	4
4. Absicherung der Familie	5
➤ Meine Vorgehensweise:.....	5
➤ Fallstricke aus der Praxis:.....	5
5. Absicherung der Kanzlei oder Praxis	5
➤ Beispiel Absicherung einer Sozietät:.....	6
6. Altersvorsorge	6
➤ Freiberufler leben länger:.....	6
➤ Rendite der Kapitalanlagen im Versorgungswerk:	7
➤ Simulation der Rente aus dem Versorgungswerk:.....	7
➤ Meine Vorgehensweise:.....	8
➤ Ganzheitliche Finanzplanung - Ihre Vorteile:	9
7. Zusammenfassung	9
8. Quellen.....	9
9. Anhang	10

1. Einführung

Als selbstständiger Freiberufler, ob als Arzt, Apotheker, Rechtsanwalt oder Steuerberater müssen Sie Ihrer Vorsorgesituation besondere Aufmerksamkeit schenken. Diese umfasst insbesondere folgende Bereiche:

- Invaliditätsabsicherung
- Absicherung der Familie
- Absicherung der Kanzlei oder Praxis
- Altersvorsorge

Ihr Versorgungswerk bietet Ihnen zwar eine Grundabsicherung für die Berufsunfähigkeit und für die Altersrente, dies reicht bei weitem jedoch nicht aus, um Ihren Lebensstandard dauerhaft zu sichern.

Da jeder Freiberufler ein sehr spezifische Ausgangslage und individuelle Lebensplanung hat, gibt es für diese Problemstellungen auch keine Lösungen von der Stange.

Mit meinem erprobten Finanzplanungsprozess erarbeite ich für Sie ein individuelles Lösungskonzept, das genau auf Ihre aktuelle Situation, Ihre Lebensplanung und Ziele abgestimmt ist.

- Analyse Ihrer aktuellen Situation (familiär, beruflich, finanziell)
- Optimierung der vorhandenen Finanzbausteine
- Festlegung der mittel- und langfristigen Ziele
- Umsetzung und Überwachung

Eine ausführliche [Beschreibung des Finanzplanungsprozesses](#) finden Sie auf meiner Homepage oder fordern Sie die Unterlagen einfach an.

2. Meine Beratungsphilosophie – völlig losgelöst

„Völlig losgelöst“ bringt meine Beratungsphilosophie auf den Punkt. Was meine ich damit? Nach 20-jähriger Tätigkeit als Finanzplaner und Erfahrung im Finanzmarkt bin ich der festen Überzeugung, dass nur eine Beratung, die losgelöst ist von (Finanz-)Produkten und die Ihre Ziele und Wünsche in den Mittelpunkt stellt, eine echte Finanzplanung ist – so einfach ist das. Was bedeutet das nun in der Praxis?

1. Als Ihr Finanzplaner werde ich nur von Ihnen vergütet.
2. Ich arbeite eng mit Ihren Steuer- und Rechtsberatern zusammen.
3. Ich koordiniere und überwache Ihr gesamtes „Finanz-Haus“.
4. Ihre Lebensplanung ist die Richtschnur für alle (Finanz-)Entscheidungen.

Mir ist am wichtigsten, Ihnen zu helfen, Ihre Ziele zu formulieren und Sie mit einer maßgeschneiderten Finanzplanung darin zu unterstützen, diese Ziele zu erreichen.

Letztlich kann ich Ihnen keine Entscheidungen abnehmen, denn es geht um Ihr Vermögen, Ihre Ziele und Ihre Wünsche – was ich aber tun kann, ist, Ihnen zu helfen, die richtigen Entscheidungen zu treffen, nicht mehr aber auch nicht weniger.

Individuelle Lebensplanung erfordert eigene Entscheidungen.

In den folgenden Kapiteln möchte ich Ihnen zu den einzelnen Bereichen Ihrer Vorsorge die Problemfelder aufzeigen, damit Sie entscheiden können, wo bei Ihnen noch Beratungsbedarf besteht.

3. Invaliditätsabsicherung

Ihre Arbeitskraft ist die Grundlage für Ihren wirtschaftlichen Erfolg und sollte entsprechend abgesichert werden. Ihr Versorgungswerk bietet Ihnen zwar eine Berufsunfähigkeitsrente, diese ist jedoch an folgende Bedingungen geknüpft:

- Die freiberufliche Tätigkeit muss zu 100 % aufgegeben werden¹ – d.h.:
- Verkauf der Praxis, der Anteile etc. und Rückgabe der Zulassung für die freiberufliche Tätigkeit
- Die Einstellung eines Vertreters reicht nicht, ebenso geht nicht das Halten von Anteilen (es gibt keine Hintertür)

Ist Ihnen bewusst, was das bedeutet? Die Inanspruchnahme der Berufsunfähigkeitsrente vom Versorgungswerk kommt einem Berufsverbot gleich.

➤ Meine Vorgehensweise:

- Eine auf Ihre aktuelle Situation zugeschnittene Analyse des Versorgungsbedarfes
- Erarbeitung eines Vorsorgekonzeptes für den Invaliditätsfall
- Auswahl und Prüfung der benötigten Absicherung
- Umsetzung mit Honorartarifen (Finanzprodukte ohne hohe Provisionen)

➤ Beispiel für den Vorsorgebedarf:

- | | |
|---|----------------|
| • Niedergelassener Steuerberater 40 Jahre alt | |
| • Lebenshaltung | € 3.000 |
| • PKV inkl. Tagesgeld | € 500 |
| • Beitrag Versorgungswerk | € 1.000 |
| = BU-Absicherungsbedarf mtl. | € 4.500 |

– Ggf. zzgl. der Belastung für eine Immobilienfinanzierung.

Das Versorgungswerk deckt diese Summe in der Regel nicht ab und eine private Zusatzabsicherung ist dringend angeraten.

Anmerkung:

Wenn man sich die tatsächliche Anzahl von Berufsunfähigkeitsrentner in den einzelnen Versorgungswerke anschaut*, wird schnell klar: Nur wenn der Freiberufler wirklich nicht mehr arbeiten kann, nimmt er die Berufsunfähigkeitsrente seines Versorgungswerkes in Anspruch. Die private Absicherung ist hier flexibler und es muss nicht sofort die Praxis oder Kanzlei verkauft werden und die Zulassung zurückgegeben werden.

* Ich stelle Ihnen gerne Daten und Zahlen zu den Versorgungswerken zur Verfügung, sofern sie öffentlich zugänglich sind (siehe auch Quellen und Anhang).

4. Absicherung der Familie

Um die Familie adäquat abzusichern, steht nach der Absicherung des Invaliditätsrisikos an zweiter Stelle die Absicherung des Todesfallrisikos. Dies gilt besonders für folgende Ausgangssituationen:

- Laufende Immobilienfinanzierung
- Junge Familien mit kleinen Kindern
- Absicherung des Lebenspartners
- Absicherung der Ausbildungskosten für die Kinder

➤ Meine Vorgehensweise:

- Eine auf Ihre aktuelle Situation zugeschnittene Analyse des Todesfallrisikos
- Erarbeitung eines Vorsorgekonzeptes für den Todesfall
- Auswahl und Prüfung der benötigten Absicherung

➤ Fallstricke aus der Praxis:

- Klassischer Fehler: Versicherungsnehmer (VN) + versicherte Person (VP) = Darlehensnehmer
- Folge: Versicherungsleistung fällt in die Erbmasse des Begünstigten (Ehepartner, Lebenspartner, Geschäftspartner).
- Besser: VN = Begünstigter, VP = Darlehensnehmer
Aber: VN muss Beitrag zahlen und dazu wirtschaftlich auch in der Lage sein.

Die von den Versicherungen angebotenen Varianten für den Todesfallschutz sind zwischenzeitlich sehr vielfältig, so dass jedes nur denkbare Szenario optimal und vor allem sehr preisgünstig abgesichert werden kann.

5. Absicherung der Kanzlei oder Praxis

Gerade dieser Bereich wird, sofern die Bank nicht auf den Abschluss einer Risikolebensversicherung drängt, gerne vernachlässigt.

Oft jedoch stellt die Kanzlei oder Praxis einen nicht unerheblichen Vermögenswert dar, der im Todesfall schnell an Wert verlieren kann. Auch Sozietäten und Praxisgemeinschaften unterschätzen oft die Kosten durch den Tod eines Geschäftspartners.

- Betriebliche Finanzierungen sind oftmals nicht oder nur unzureichend abgesichert.
- Firmenwert sinkt bei Tod sehr schnell – auch durch den damit verbundenem Verkaufsdruck. Der Good Will fällt im Todesfall schnell.
- Je nach Bewertungsverfahren stehen zum Teil erhebliche Summen im Raum.
- Die Bank will ihr Geld sofort!
- Erbschaftssteuerliche Fallstricke beachten!
- Bedarf für Absicherung von Geschäftspartnern untereinander (Gemeinschaftspraxen, Sozietäten etc.):
Erben müssen meist sofort ausgezahlt werden.
- Für einen neuen Geschäftspartner entstehen erhebliche Anlaufkosten.

Sie sehen, auch in diesem Bereich lauern diverse Fallstricke, die durch eine optimale Abstimmung der Absicherung auf die Gesellschafterverträge etc. vermieden werden können.

➤ **Beispiel Absicherung einer Sozietät:**

- 4 Rechtsanwälte, 40, 41, 42 und 44 Jahre
- Anteilswert € 300.000
- zzgl. € 100.000 Anlaufkosten für neuen Partner
- Bedarf jeweils € 400.000 Absicherung jeweils bis zum 60. Lebensjahr.

Die von den Versicherungen angebotenen Varianten für den Todesfallschutz sind zwischenzeitlich sehr vielfältig, so dass jedes nur denkbare Szenario optimal und vor allem sehr preisgünstig abgesichert werden kann.

6. Altersvorsorge

Der letzte Baustein einer umfassenden Finanzplanung für den Freiberufler ist die Altersvorsorge. Auch hier ist die Altersrente aus dem Versorgungswerk ein wichtiger Baustein für den Freiberufler. Oftmals wird jedoch die tatsächliche Altersrente aus dem Versorgungswerk zu optimistisch eingeschätzt, weil wichtige Faktoren, die die Altersrente schmälern können, in der Planung der Altersvorsorge nicht berücksichtigt wurden.

Gerade jüngere Freiberufler müssen mit einer deutlich geringeren Altersrente² aus dem Versorgungswerk rechnen. Zudem haben noch nicht alle Versorgungswerke die geänderten Rahmenbedingungen in die Kalkulation der Altersrente einfließen lassen.

Aktuelle Situation der Versorgungswerke

➤ **Freiberufler leben länger:**

Im Jahr 2007 hat die Heubeck AG in Zusammenarbeit mit der Arbeitsgemeinschaft Berufsständischer Versorgungseinrichtungen (ABV) aktualisierte berufsständische Sterbetafeln vorgelegt³.

Anstieg der Lebenserwartung im Bundesdurchschnitt (1991-2002):

Lebenserwartung Mann	1,8 Jahre
Lebenserwartung Frau	1,5 Jahre

Anstieg der Lebenserwartung Freiberufler (1991-2002):

Lebenserwartung Mann	3,4 Jahre
Lebenserwartung Frau	2,2 Jahre

Erstmals wurden die neuen Richttafeln als Generationentafeln erstellt, d.h. für jeden Geburtsjahrgang wurden eigene Tafeln mit jahrgangsspezifischen Lebenserwartungen ermittelt.

Das Ergebnis kann wie folgt zusammengefasst werden³:

- Die Rentner und jetzt älteren Mitglieder des Versorgungswerks werden etwas älter als bisher angenommen.
- Die jüngeren Mitglieder werden viel älter als bisher angenommen.
- Die künftigen Mitglieder schließlich werden sehr viel älter als bisher angenommen.

➤ Rendite der Kapitalanlagen im Versorgungswerk:

- Einige berufsständischen Versorgungswerke rechnen immer noch mit einer Rendite von 4 % für Ihre Kapitalanlagen (Rechnungszins).
- Dieser stellt keine Garantie dar, sondern eine Kalkulationsannahme für Rentenanwartschaften, die deshalb nicht garantiert sind⁴.
- Die Bayrische Versorgungskammer (Verwaltung von 12 Versorgungswerken) hat den Rechnungszins der Mitglieder seit dem 1.1.2009 bereits auf 3,5 % und für neue Mitglieder auf 2,5 % gesenkt⁴.
- Zum 1.1.2013 wurde die jährliche Dynamisierung der Renten von 2 % auf 1 % gesenkt⁴.

➤ Simulation der Rente aus dem Versorgungswerk:

Ausgangssituation:

- heutiges Alter 45
- Rentenbeginn 67. Lebensjahr
- Lebenserwartung 88. Lebensjahr
- Rechnungszins 4 %
- Rentensteigerung 1 %

- **Monatliche Rente** € 3.000
- **Kapitalbedarf** € 559.140

Erhöhung der Lebenserwartung:

- Rentenbeginn 67. Lebensjahr
 - Lebenserwartung **90.** Lebensjahr
 - Rechnungszins 4 %
 - Rentensteigerung 1 %
 - Vorhandenes Kapital € 559.140

 - **Monatliche Rente** € 2.814
- ➡ € 3.000 ./ € 2.814 = Kürzung € 186

Reduzierung des Rechnungszinses:

- Rentenbeginn 67. Lebensjahr
 - Lebenserwartung 90. Lebensjahr
 - Rechnungszins **3 %**
 - Rentensteigerung 1 %
 - Vorhandenes Kapital € 559.140

 - **Monatliche Rente** € 2.538
- ➡ € 3.000 ./ € 2.538 = Kürzung € 462

Versteuerung der Altersrente:

- Die Rente ist zum größten Teil **steuerpflichtig**
- Annahme: Durchschnittssteuersatz 15 %
(in vielen Fällen höher)
- Rente brutto € 2.538
- Steuerabzug € 380
- **Rente netto € 2.158**

➔ Von avisierten € 3.000 mtl. bleiben netto ca. € 2.158 übrig –
Minderung ca. € 824

Berechnung der Inflation:

- Durchschnittliche Inflationsrate über 40 Jahre 2,8 %, die letzten 10 Jahre 2 %
- Rente netto € 2.158
- Zeitraum Bsp. Alter 45 bis Alter 67
- **Annahme Inflation 2 %**
- **Kaufkraft Nettorente € 1.396**

➔ Von avisierten € 3.000 mtl. im Alter 67 bleiben unter Berücksichtigung der Rentenkürzungen und Steuerabzügen und kaufkraftbereinigt ca. € 1.396 übrig
Minderung damit ca. € 1.604

Da sich die Situation in jedem Versorgungswerk unterschiedlich darstellt, sollte jeder Freiberufler genau prüfen, welche geänderten Rahmenbedingungen bereits in seinem Versorgungswerk eingerechnet wurden.

➤ **Meine Vorgehensweise:**

- Analyse der vorhandenen Altersvorsorge, d.h.
 - Überprüfung und Optimierung der vorhandenen Altersvorsorgeprodukte (Rürup-Rente, Riester etc.)
 - Optimierung fondsgebundener Renten- und Lebensversicherungen
 - Analyse der Immobilien und des Wertpapiervermögens
- Genaue Analyse der Versorgungswerkrente und realistische Hochrechnung
- Erarbeitung eines Vorsorgekonzeptes für die Altersvorsorge

Gerade für die Planung der Altersvorsorge ist eine umfassende Finanzplanung, die alle Ihre Aspekte (Lebensplanung, Ziele und Wünsche) mit einbezieht, das ideale Instrument. Mit einer ganzheitlichen Finanzplanung erhalten Sie vielleicht zum ersten Mal die nötige Übersicht über Ihre Altersvorsorge und erkennen, welche Maßnahmen zukünftig noch getroffen werden müssen, um Ihre Altersvorsorge auf sichere Beine zu stellen.

➤ Ganzheitliche Finanzplanung - Ihre Vorteile:

- Ich arbeite ausschließlich auf Honorarbasis - dadurch stehen Ihre Interessen immer im Fokus.
- Sie erhalten eine umfassende und neutrale Bewertung Ihrer aktuellen Situation. Invaliditätsabsicherung - Todesfallabsicherung - Altersvorsorge.
- Ich erarbeite Lösungsvorschläge, die genau auf Ihre Lebensplanung, Ziele und Wünsche abgestimmt sind.
- Sie erhalten eine mittel- und langfristige Finanzplanung, die Ihnen hilft, Ihre Ziele auch zu erreichen.

Sie sollten Ihre Finanzen genauso sorgfältig planen und überwachen wie Ihre Karriere als Freiberufler oder den Aufbau Ihrer Kanzlei oder Praxis. Die private Finanzplanung hilft Ihnen, teure Fehler zu vermeiden.

7. Zusammenfassung

Für Sie als Freiberufler ist Ihr Versorgungswerk die Basisabsicherung in den Bereichen Berufsunfähigkeit und Altersvorsorge. Dies reicht jedoch zukünftig nicht mehr aus, da auch die Versorgungswerke vor Herausforderungen stehen (Langlebigkeit, sinkende Renditen etc.), die sich bei Ihnen in reduzierten Leistungen bemerkbar machen werden.

Gerade die jüngeren Freiberufler werden davon noch stärker betroffen sein. Deshalb ist eine rechtzeitige und vorausschauende Finanzplanung für sie als Freiberufler unverzichtbar.

Die umfassende Finanzplanung schützt Sie und Ihre Familie und legt den Grundstein für den privaten Vermögensaufbau zur Sicherung Ihrer Altersvorsorge.

**Gerne erläutere ich Ihnen die Möglichkeiten einer neutralen und ganzheitlichen Finanzplanung in einem unverbindlichen und persönlichen Kennenlerngespräch.
Vereinbaren Sie einen Termin 07152 330 398 - 0**

8. Quellen

- 1 ABV – Arbeitsgemeinschaft berufsständischer Versorgungseinrichtungen e.V.)
www.abv.de
- 2 Statisches Bundesamt, Heubeck AG, ABV
- 3 Zitat aus dem Artikel „länger leben – länger arbeiten – zwei Seiten einer Medaille?“ vom 1.3.2008 – Internetseite Versorgungswerk der Rechtsanwälte im Lande Hessen –
www.ra-hessen.de
- 4 Internetauftritt der einzelnen Versorgungswerke

9. Anhang

Offizielle Daten/Fakten zur Berufsunfähigkeitsabsicherung der Versorgungswerke⁴:

Versorgungswerk	Gründung	Mitglieder	Versorgungsempfänger	BU-Empfänger	Quote BU-Empfänger
Bayrische Ärzteversorgung	1921	87.123	30.613	1.023	1,17 %
Baden-Württemb. Rechtsanwälte	1985	15.723	1.999	71	0,45 %
Baden-Württemb. Ärzteversorgung	1954	55.958	18.798	604	1,07 %
VStbH Hessen	2002	2.893	48	5	0,17 %
NRW Ärzteversorgung	1958	49.129	15.732	380	0,77 %
NRW Rechtsanwälte	1984	35.273	3.142	257	0,72 %

(Statisches BU-Risiko 1995-2004: Ärzte 6,23 %, Rechtsanwälte 8,47 %, Steuerberater: 15,53 %)

Offizielle Daten/Fakten zur Altersversorgung der Versorgungswerke⁴:

Versorgungswerk	Gründung	Mitglieder	Versorgungsempfänger	Quote Mitglieder / Empfänger	Aktien / Anleihen	Rechnungszins
Bayrische Ärzteversorgung	1921	87.123	30.613	3 : 1		3,5 %
Bayrische Apotheker	1923	25.405	10.077	2,5 : 1	35 % / 70 %	3,25 %
Bayrische RA / StB	1994	38.646	2.417	15 : 1	30 % / 70 %	2,5 % (ab 2010)
Baden-Württemb. Ärzteversorgung	1954	55.958	18.798	3 : 1	26 % / 74 %	4,1 %
Hessische Ärzteversorgung	1968	28.750	8.250	3,5 : 1	17 % / 83 %	3,0 % (ab 2010)
NRW Ärzteversorgung	1958	49.129	15.732	3 : 1	32 % / 68 %	4,0 %
NRW Rechtsanwälte	1984	35.273	3.142	11 : 1	9 % / 91 %	4,0 % ?