

Herzlich Willkommen!

Altersvorsorgeberatung mit Blick über den  
Gartenzaun aus Sicht eines Honorarberaters

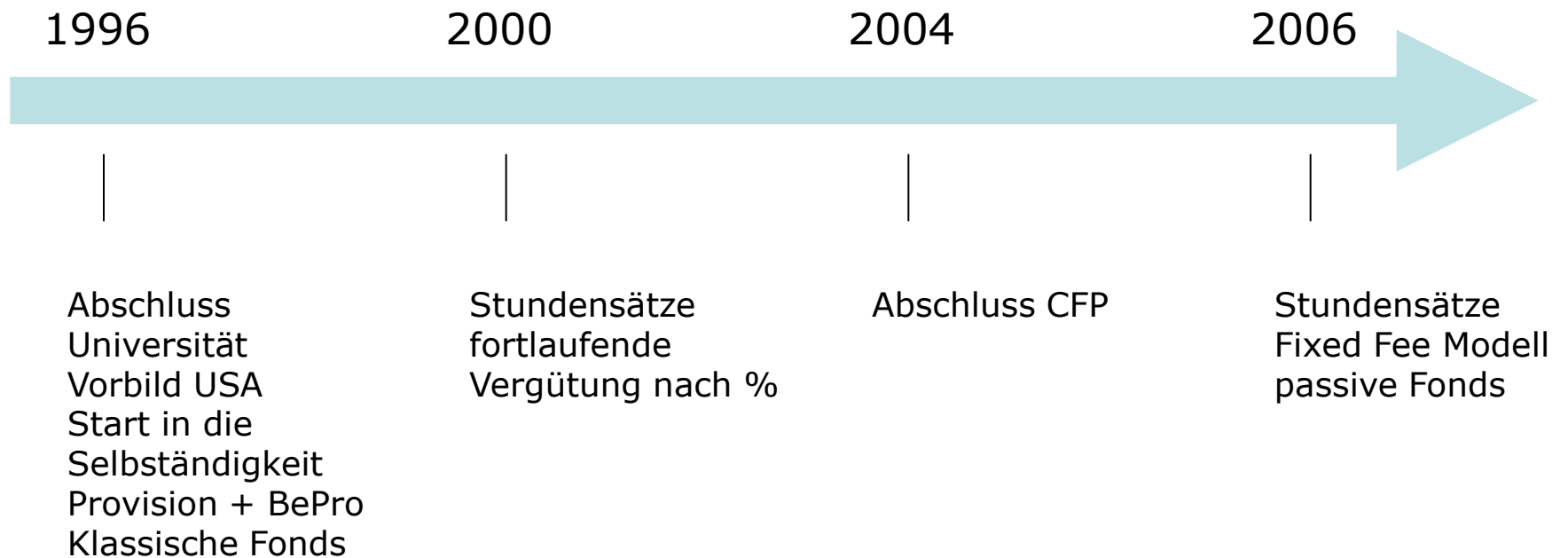
Rolf Adam, CFP<sup>®</sup>

Deutscher Verband vermögensberatender Steuerberater e.V.  
13. Praktiker-Workshop  
2. Juni 2017  
Gastwerk Hotel Hamburg

# Programm

- Rolf Adam: Beratungsangebot
- Beratungsansatz zur Altersvorsorge
  - a) Finanzplanung
  - b) Investmentplanung
  - c) Umsetzung der Beratungsergebnisse
- Auswahl eines geeigneten Kooperationspartners
- Fragen und Antworten

# Werdegang



# Beratungsangebot

- Interdisziplinäre Abdeckung aller Fragestellungen zum Thema Finanzen
- Schwerpunkt 1: Finanzplanung
- Schwerpunkt 2: Investmentplanung und -management
- Schwerpunkt 3: 1 + 2 für US-Bürger in Deutschland (ab 2018)

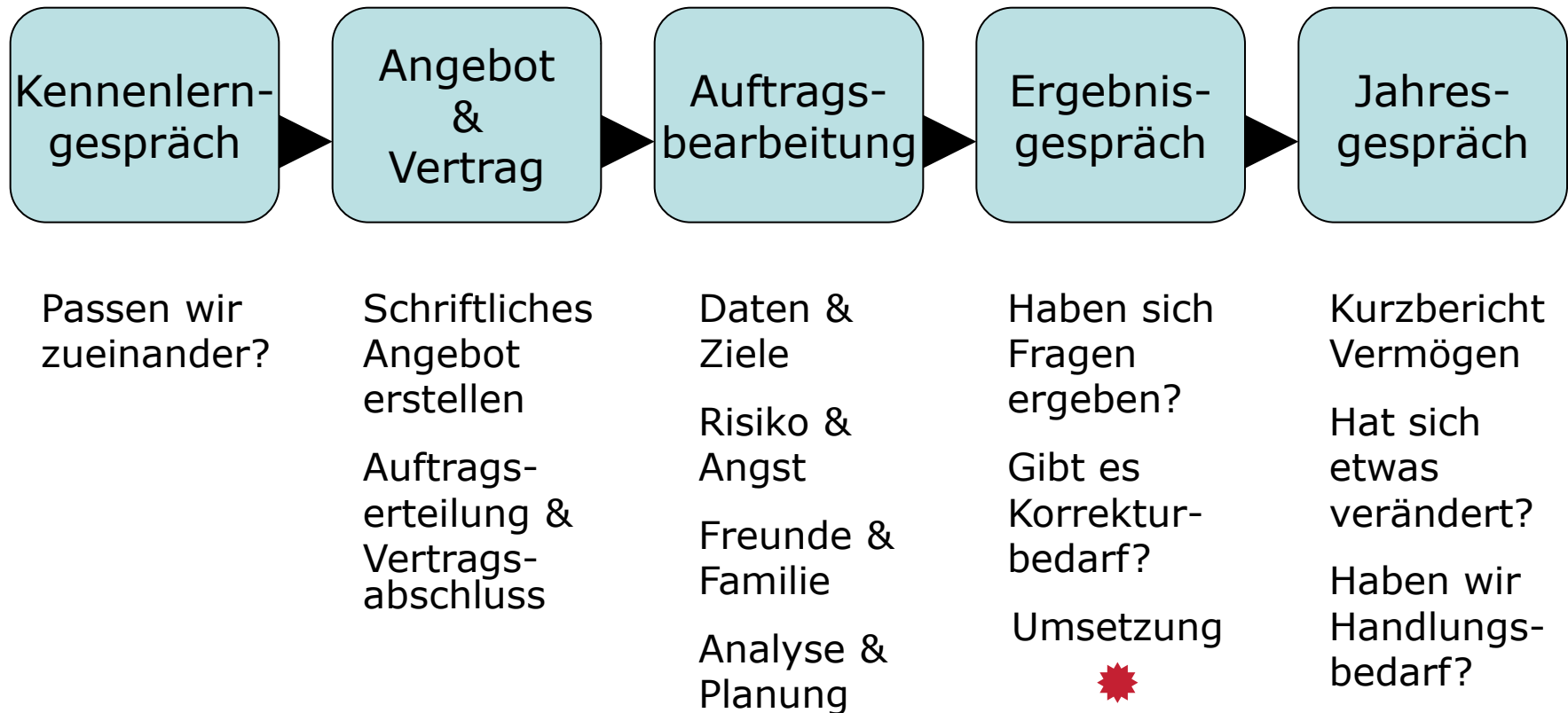
# Beratungsansatz zur Altersvorsorge

## Grundsätzliches

- Beratung zur Altersvorsorge sollte immer im Kontext des Gesamtvermögens erfolgen.
- Eine Teil- bzw. Themenberatung führt zu Informationsverlusten und falschen Ergebnissen
- Wenn eine Themenberatung dennoch durchgeführt wird, müssen alle weiteren Vermögensklassen aggregiert erfasst und dargestellt werden.

# Beratungsansatz zur Altersvorsorge

## Finanzplanung: „Kein Depot ohne Plan“



# Beratungsansatz zur Altersvorsorge

## Der Umsetzungsprozess

- Steuerfragen: Verweis an den Steuerberater
- Erbschafts- und Schenkungsfragen: Verweis an den Fachanwalt
- Immobilienfragen: Assistenz
- Versicherungsfragen: Eigene Bearbeitung, aber keine Sach- und Krankenversicherungen
- Investmentfragen: Eigene Bearbeitung

# **Beratungsansatz zur Altersvorsorge**

## Investmentplanung und -management:

### Zwecke und Ziele:

- Organisation und langfristig realer Erhalt des aufzubauenden Wertpapiervermögens.
- Einklang von einer zuverlässigen Liquiditätsversorgung im Ruhestand in Verbindung mit der Führung eines sinnerfüllten Lebensstils.
- Kapitalmaximierung um jeden Preis wird vermieden.

# **Beratungsansatz zur Altersvorsorge**

## Investmentplanung- und Management:

### Zwecke und Ziele:

- Schutz des Vermögens vor dem Zugriff und dem Einfluss krimineller Personen und Organisationen.
- Steuerlich günstige Bewirtschaftung.
- Im Bedarfsfall möglichst einfach zu vererben bzw. zu verschenken.

# **Beratungsansatz zur Altersvorsorge**

Investmentplanung- und Management:

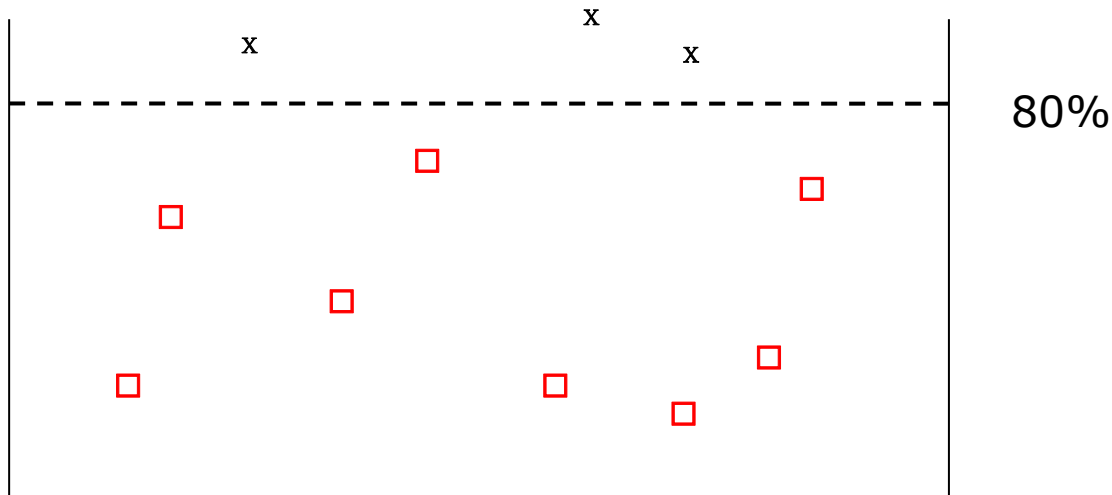
Grundlagen der Portfoliogestaltung:

- Im Investmentbereich werden aktiv verwaltete von passiv geführten Anlageprodukten unterschieden.
- Nahezu alle von Banken, Versicherungen und Vermittlern angebotene Anlageprodukte werden aktiv verwaltet.
- Pensionskassen, Family Offices und andere Großanleger wählen passiv geführte Produkte.

# Beratungsansatz zur Altersvorsorge

## Investmentplanung- und Management:

## Erfolg und Misserfolg



X : Vermögensverwalter bzw. Investmentfonds, die einen breiten Marktindex schlagen konnten.

□: Vermögensverwalter bzw. Investmentfonds, die einen breiten Marktindex verfehlt haben.

# Beratungsansatz zur Altersvorsorge

## Investmentplanung- und Management:

### Vier Prozent

- Die Wertentwicklung des gesamten Aktienmarktes übertrifft die Rendite von festverzinslichen Wertpapieren deutlich.
- Nur 4 Prozent des gesamten Aktienuniversums sind für die Rendite des Gesamtmarktes verantwortlich.
- 96 Prozent rentieren nicht besser als Anleihen.
- Die Nadel im Heuhaufen

# **Beratungsansatz zur Altersvorsorge**

## Investmentplanung- und Management:

### Es gelten folgende Erkenntnisse:

- Die meisten öffentlich verfügbaren Informationen sind bereits in den Wertpapierkursen enthalten.
- Systematisch richtige Kursprognosen sind unmöglich.
- Entscheidend für die langfristige Rendite und das eingegangene Risiko eines Portfolios ist die Asset Allokation.

# Beratungsansatz zur Altersvorsorge

## Investmentplanung- und Management:

- Kosten sind entscheidend für den Anlageerfolg.
- Rechenbeispiel: Anlagesumme 500.000 Euro, 20 Jahre, Zuzahlungen 500 Euro pro Monat

	Kosten p.a.	r = 2%	r = 4%
passiv	0,4% + 1.900 €	785.000	1.135.000
aktiv	2,0%	595.000	835.000
Differenz		190.000	300.000

# Beratungsansatz zur Altersvorsorge

Investmentplanung- und Management:

Wirkungsweise von Volumengebühren

Arbeitsaufwand pro Jahr: 10 Stunden			
Anlage- summe	Gebühr in %	Gebühr in Euro	Preis pro Stunde
500.000	1,0	5.000	500
2.000.000	0,5	10.000	1.000

# Beratungsansatz zur Altersvorsorge

Investmentplanung- und Management:

Volumengebühr vs. Stundensatz

Arbeitsaufwand pro Jahr: 10 Stunden

Stundensatz Honorarberater HB: 200 Euro + MwSt.

Anlage- summe	%-Gebühr In Euro	Preis/ Stunde	HB- Preis/ Stunde	HB- Gesamt- kosten
500.000	5.000 (1,0%)	500	240	2.400
2.000.000	10.000 (0,5%)	1.000	240	2.400

# **Beratungsansatz zur Altersvorsorge**

Investmentplanung- und Management:

Volumengebühr vs. Stundensatz

Ergebnis (1)

- Die Volumengebühr führt bei steigendem Vermögen in der Regel zu höheren Stundensätzen bei gleichem Arbeitsaufwand.
- Von den Differenzbeträgen könnten vorzeitige Rentenjahre oder Pflegekosten oder Ausbildungskosten finanziert werden.

# **Beratungsansatz zur Altersvorsorge**

Investmentplanung- und Management:

Volumengebühr vs. Stundensatz:

Ergebnis (2)

- Die Volumengebühr führt zu einem Interessenkonflikt beim Berater. Beispiel: Darlehenstilgung vs. Volumen.
- Zu hohe Aktienquoten, zu hohes Risiko.
- Die Volumengebühr trägt insbesondere zur Verarmung der Kleinanleger bei. Indirekter Inflationseffekt.

# **Beratungsansatz zur Altersvorsorge**

Investmentplanung- und Management:

Volumengebühr vs. Stundensatz:

Ergebnis (3)

- Nur die Abrechnung auf Stundenbasis und/oder die Vereinbarung einer Fixgebühr sichern eine interessenkonfliktfreie Beratung.

# Beratungsansatz zur Altersvorsorge

## Investmentplanung- und Management:

### Zwischenergebnis

- Eine moderne Kaufen-Halten-Beobachten-Anlage auf der Basis eines kostengünstigen, über globale Wertpapierklassen hinweg diversifizierten Portfolios aus Indexanlagen ist die einfachste und gleichzeitig beste Anlagestrategie für Privatanleger. Die Risikosteuerung des Depots erfolgt hauptsächlich über die Aktien- und Anleihenquote in Verbindung mit einer großzügigen Schicksalsfallreserve auf dem Tagesgeldkonto.

# Beratungsansatz zur Altersvorsorge

## Investmentplanung- und Management:

### Das Weltportfolio

- Zusammensetzung:
  - Aktien Europa: groß, mittel, klein
  - Aktien Welt: groß, mittel, klein
  - Aktien Schwellenländer: groß, mittel, klein
  - Internationale Anleihen
- Kosten: ca. 0,4% pro Jahr

# Beratungsansatz zur Altersvorsorge

## Investmentplanung- und Management:

## Ergebnisse des Weltportfolios im Vergleich

Kategorie / Bezeichnung	Entwicklung Jan. 2000 bis Dez. 2016	
	absolut	pro Jahr
DAX – Deutsche Standardaktien	65%	3,0%
S & P 500 – Amerikanische Aktien	102%	4,2%
Anleihen International	104%	4,3%
Weltportfolio (100% Aktien)	193%	6,5%
Weltportfolio (50% Aktien/50% Anleihen)	174%	6,0%
Inflation Deutschland	28%	1,5%

# Auswahl eines geeigneten Kooperationspartners

- Marktüberblick: Wer macht was

260.000

487

- Unabhängige Berater: 487
- Nicht unabhängige Berater: 260.000
- Nicht erfasst: Zahl der Kundenberater in Banken

# Auswahl eines geeigneten Kooperationspartners

- Vermeiden Sie Berater und Institutionen, die auf Provisionsbasis arbeiten.
- Vermeiden Sie Berater und Institutionen, die gegen Honorar arbeiten, aber Provisionen annehmen dürfen.
- Suchen Sie nach einem Honorar-Anlageberater, einem Honorar-Finanzanlageberater bzw. einem Honorar-Versicherungsberater.

# Auswahl eines geeigneten Kooperationspartners

- Wenn Sie sich dazu entschieden haben, einen unabhängigen Berater aufzusuchen, haben Sie rund 500 Personen in Deutschland zur Auswahl.
- Wählen Sie einen Honorarberater aus, der ein Certified Financial Planner (CFP®) ist. Die Zertifizierung ist ein Beleg für die langjährige Erfahrung des Beraters, seine fachlichen Qualifikationen sowie seines aktuellen Wissensstandes.

# Auswahl eines geeigneten Kooperationspartners

- Wählen Sie einen Universitätsabsolventen aus.
- Wählen sie eine Person aus, die mindestens 20 Jahre Berufserfahrung hat.
- Der Berater greift ausschließlich auf Indexfonds und indexnahe Wertpapierklassenfonds zurück.
- Es werden kostengünstige und einfache Weltportfolios entwickelt und umgesetzt.

# Auswahl eines geeigneten Kooperationspartners

- Der Berater betreibt keine aktive Vermögensverwaltung und löst keine Transaktionen ohne Rücksprache aus.
- Wertpapiere werden ausschließlich bei einer separaten Depotbank (DAB etc.) verwahrt und nicht beim Berater (Bernie Madoff).

# Auswahl eines geeigneten Kooperationspartners

- Zielbasierte Vermögensplanung und –betreuung. Keine Benchmarkziele setzen.
- „Kauf einer Immobilie“, „Kinder im Ausland studieren lassen“, und „Ruhestand in 15 Jahren“, hat nichts damit zu tun, den DAX zu schlagen.
- Richtig versichern, aber maßvoll.

# Fragen & Antworten

**Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit  
und alles Gute!**

Sie haben noch Fragen? Ich helfe gerne.

Rolf Adam, CFP<sup>®</sup>  
Zippelhaus 5a  
20457 Hamburg  
040 – 51 49 39 39

[ra@adam-investments.de](mailto:ra@adam-investments.de)  
[www.adam-investments.de](http://www.adam-investments.de)