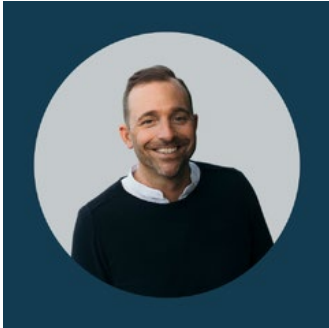


Altersvorsorge für Unternehmer - auch ohne Unternehmensverkauf

DVVS-Vortrag am 27.01.2026

Über uns



Christopher Kramer

Als einer der führenden unabhängigen Financial Life Planner in Deutschland berät Christopher Kramer Unternehmer, Selbständige, Mediziner und institutionelle Anleger mit Begeisterung und Leidenschaft bei einer ganzheitlichen Vermögensplanung.

Seit 2016 ist Christopher Kramer selbstständig als Gründer und Geschäftsführer der WERTE.management Family Office GmbH & Co KG.



Markus Engelmann

Markus Engelmann ist Finanzplaner aus Überzeugung – und als CFP®-Professional spezialisiert auf die Bedürfnisse von Unternehmern, Selbständigen und Mediziner, die ihre finanzielle Zukunft aktiv gestalten möchten.

Seit 2026 ist Markus Engelmann selbstständig als Gesellschafter und Geschäftsführer der WERTE.management Family Office GmbH & Co KG.

Agenda

1. Der „typische Unternehmer“
2. Altersvorsorge & Unternehmensverkauf
3. Der Finanzplan als Wegweiser bei wichtigen Finanz- und Lebensentscheidungen
4. Ausblick

1. Der „Typische Unternehmer“- Ausgangslage

- Teilweise wenig Finanzbildung
- Selten Spaß an privaten Finanzen
- Wenig Zeit
- Keinen Überblick
- Gestresst (“Hamsterrad”)
- Überforderung
- Angst, etwas falsch zu machen
- Fear of missing out (FOMO)
- Emotionaler Umgang mit Geld



Auf welche (unbewussten) Fragen sucht er Antworten ?



- Was muss ich eigentlich umsetzen, um meinen aktuellen/ gewünschten Lebensstandard finanzieren zu können?
- Reicht es auch dann noch, wenn meine Kinder studieren?
- Welche Risiken können meinen Lebensstandard existenziell gefährden und bin ich auf diese ausreichend vorbereitet?
- Kann ich diesen gewünschten Standard auch nach Unternehmensabgabe noch halten?
- Was kann/ muss ich heute noch tun, um den gewünschten Standard auch im Alter zu sichern?
- Wann kann ich frühestens aufhören zu arbeiten?
- Ich fühle mich im Hamsterrad und habe, das Gefühl, dass ich keine Alternative hierzu habe, ist das so?
- Wie wirkt es sich auf meinen Lebensstandard aus, wenn ich in xxx investiere?
- **Geld ist lediglich Mittel zum Zweck** und der eigentliche Zweck ist jederzeit genug Geld zu haben, um das **Leben seiner Träume** finanzieren zu können!

Der „Typische Unternehmer“- Was sucht er wirklich?



- Übersicht und Ordnung
- Klarheit und Orientierung
- (Entscheidungs-) Sicherheit
- Zeit fürs Wesentliche
- Selbstbestimmtheit (Freiheit, Unabhängigkeit)
- Sparringspartner
- “Frühwarnsystem”
- Zuversicht, dass alles aufgeht
- Financial Peace of Mind

2. Altersvorsorge & Unternehmensverkauf

Anzahl Senior Unternehmer/innen auf Rekordhoch

2024: Senior Unternehmer/innen und Übernahmeinteressierte in der IHK-Beratung



■ Senior-Unternehmer/innen ■ Übernahmeinteressierte



Grafik Nachfolgereport 2025 Interessierte

Warum die Altersvorsorge unabhängig vom Unternehmensverkauf geplant sein muss?

📌 Markt- und Nachfolgeprobleme

- Viele Unternehmen stehen vor einem **Generationswechsel**, doch oft fehlt ein dokumentierter Nachfolgeplan → Risiko, keinen Käufer zu finden.
- Nur ein geringer Anteil der Familienunternehmen überlebt über Generationen – hohe Unsicherheit beim plan des Verkaufs als Altersvorsorge.

📌 Unternehmensverkauf ist kein verlässlicher Rentenplan

- Der Verkaufserlös hängt stark von **Marktbedingungen, Käuferinteresse und Wettbewerb** ab – nicht planbar wie ein klassisches Altersvorsorgeprodukt.
- Marktveränderungen oder neue Konkurrenz können den erzielbaren Verkaufspreis deutlich reduzieren, wodurch Versorgungslücken entstehen.
- Viele Unternehmer investieren Gewinne ins Unternehmen statt in externe Altersvorsorge, was die Abhängigkeit vom Verkauf erhöht.

📌 Demografische Herausforderungen

- In Deutschland wird das Rentensystem durch den demografischen Wandel stark belastet → Sinkende Rentenniveaus und steigende Lasten auf Erwerbstätige.
- Unternehmer ohne zusätzliche Vorsorge müssen im Alter mit deutlichen Einkommensverlusten rechnen, wenn sie allein auf Unternehmensverkauf setzen.

📌 Risikofaktor Unternehmensbewertung

- Unternehmensbewertungen (z. B. durch M&A Berater) entsprechen oft *nicht dem am Markt erzielbaren Verkaufspreis* – Vorsorge kann dadurch zu optimistisch geplant sein.

📌 Klumpenrisiko eigenes Unternehmen

3. Der Finanzplan als Wegweiser und Wegbegleiter

→ Unser Panoramaweg



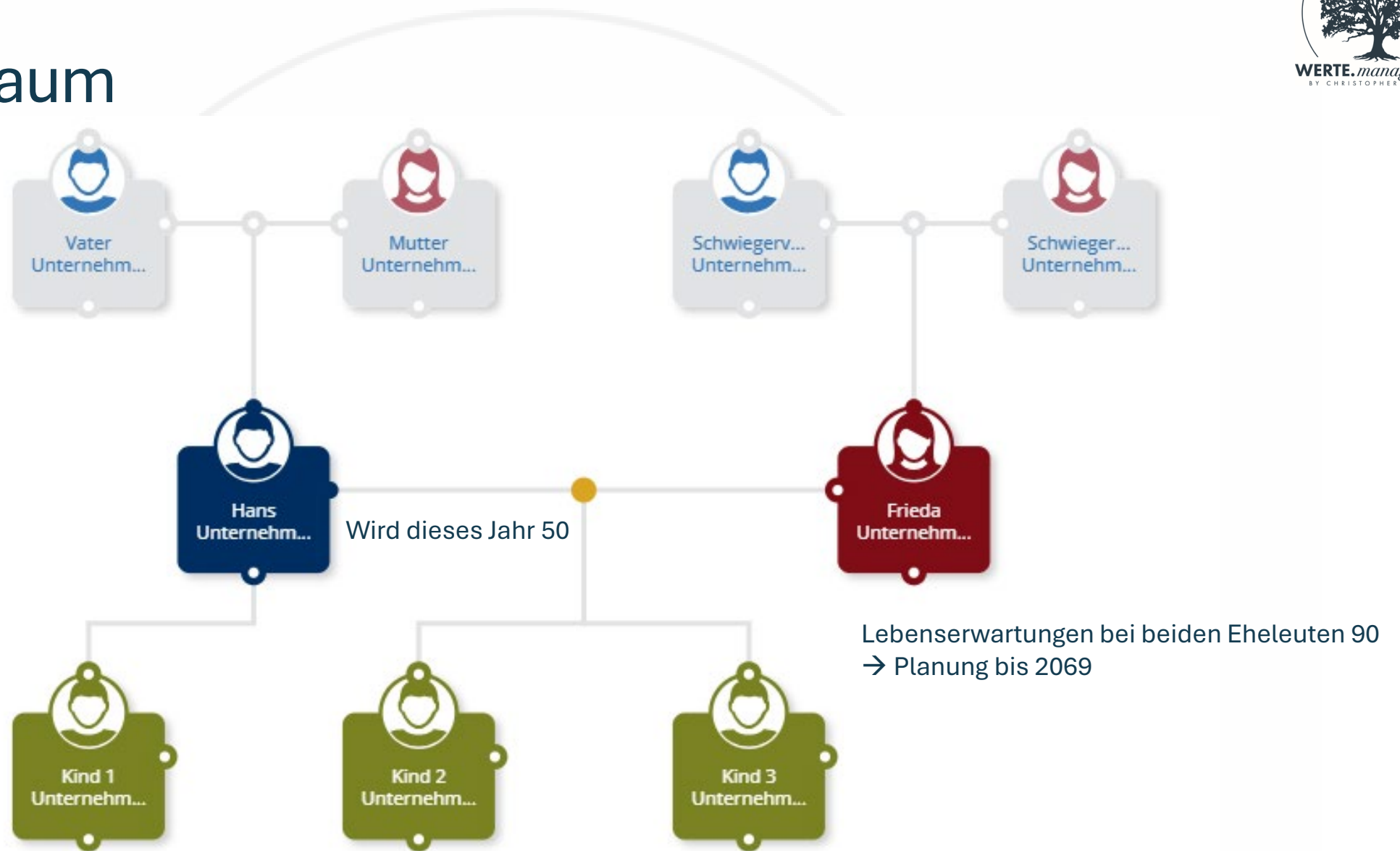
1. **Ziele** - Wo willst Du wirklich hin und warum? (Wie sieht das Leben Deiner Träume aus?) **Stichwort PoF**
2. **Standortbestimmung** - Wo stehst Du und wie weit bist Du von deinen wirklichen Zielen (Deinem Traumleben) entfernt? **Stichwort PoN**
3. **Wege zum Ziel** - Welche Wege führen Dich zum Ziel und welcher davon passt am besten zu Deinem Lebensplan?
4. **Next Steps** - Welche konkreten nächsten Schritte / welche Ausrüstung führen Dich zum Ziel? (make vs. buy)
5. **Kurskontrolle** - Bist Du noch auf Zielerreichungskurs oder hast Du dich wieder von Deinem Traumleben entfernt?

Ein anonymisierter Beispielfall: Der Alltag von Familie Unternehmer seit Ewigkeiten



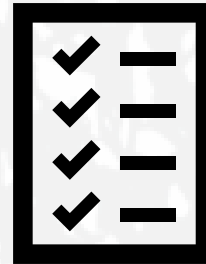
- Überstunden im Büro
- Wenig Freizeit
- Sorge um die Zukunft und das Lebenswerk

Stammbaum



Ziele der Mandanten: Wo will Familie Unternehmer hin?

- Wir definieren das Ziel der Mandanten als erstes verbal und übersetzen die Lebensziele in Finanzziele.
- **Point of Fulfillment (PoF)**
- Der Point of Fulfillment beschreibt den Punkt, ab dem das Vermögen die gewünschten Lebensziele dauerhaft trägt.
- Arbeit wird dann zur Option – nicht mehr zur finanziellen Notwendigkeit.
- Ab diesem Punkt steht finanzielle Sicherheit, Freiheit und Seelenfrieden im Vordergrund.



Was ist der PoF bei Familie Unternehmer:

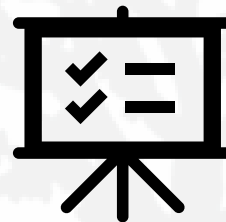
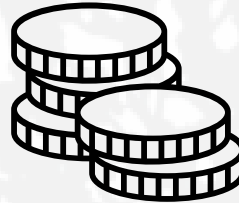
- Kinder im Studium unterstützen
- Gemeinsam mit 67 und 64 in den Ruhestand
- Nicht auf den letzten Euro achten
- Kinder möchten Unternehmen eventuell übernehmen → Freiheit haben, es ihnen schenken zu können

→ mit Hilfe der Finanzplanung errechnen wir nun das benötigte Vermögen in 2043

Point of Fulfillment: Ausgaben & Einnahmen im Ruhestand realistisch planen

1. Ausgaben im Ruhestand konkret antizipieren

- Lebenshaltungskosten realistisch und detailliert erfassen
- Inflation und Kaufkraftverlust berücksichtigen
- **Verschiebungen im Ausgabenprofil** einplanen (mehr Freizeit, Reisen, Gesundheit, persönliche Träume)
- Hilfsmittel: → **Haushaltsbuch-Ansatz**
- → **Lebenserwartungsrechner** zur zeitlichen Planung: <https://wie-alt-werde-ich.de/#start>



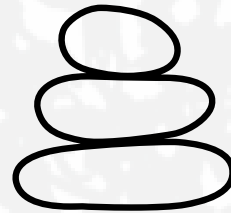
2. Einnahmen im Alter strukturiert erfassen

- Alle Einkommensquellen **konkret beziffern** (Renten, Kapitalerträge, Mieten etc.)
- **Diversifikation der Einkünfte** prüfen:
 - Nur Renten → indirekte Abhängigkeit von Staatsanleihen
 - Nur Mieteinnahmen → Klumpenrisiko Immobilien
- Ziel: **stabile, krisenrobuste Einkommensstruktur**

Point of Now (PoN): Standortbestimmung & Weg zum PoF

1. PoN definieren – Was ist heute da?

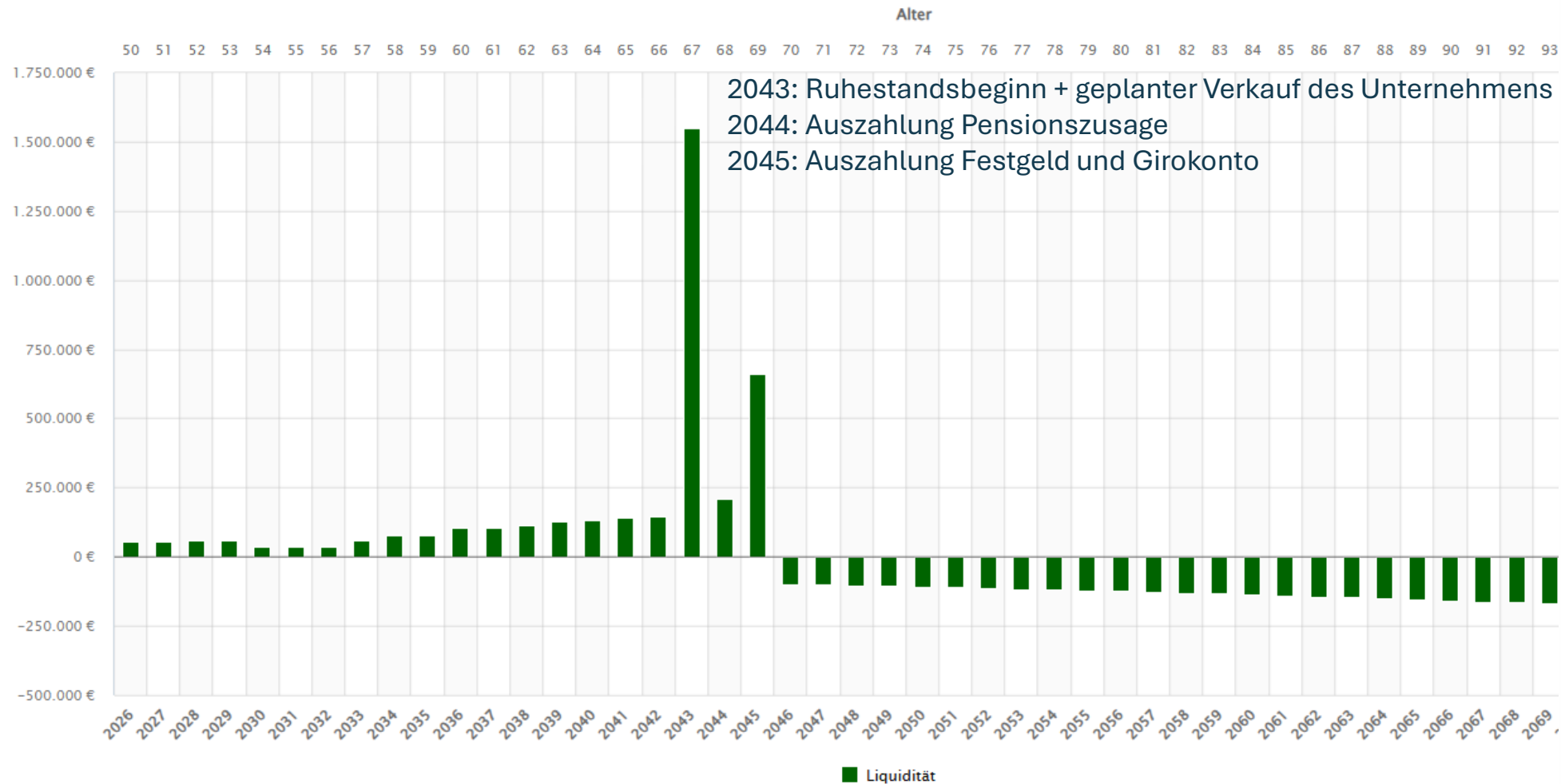
- Gesamtes Vermögen **transparent erfassen**
- Wie rechnet sich das Vermögen **nach Kosten, Steuern und Risiken?**
- Rendite realistisch bewerten (Netto statt Brutto)



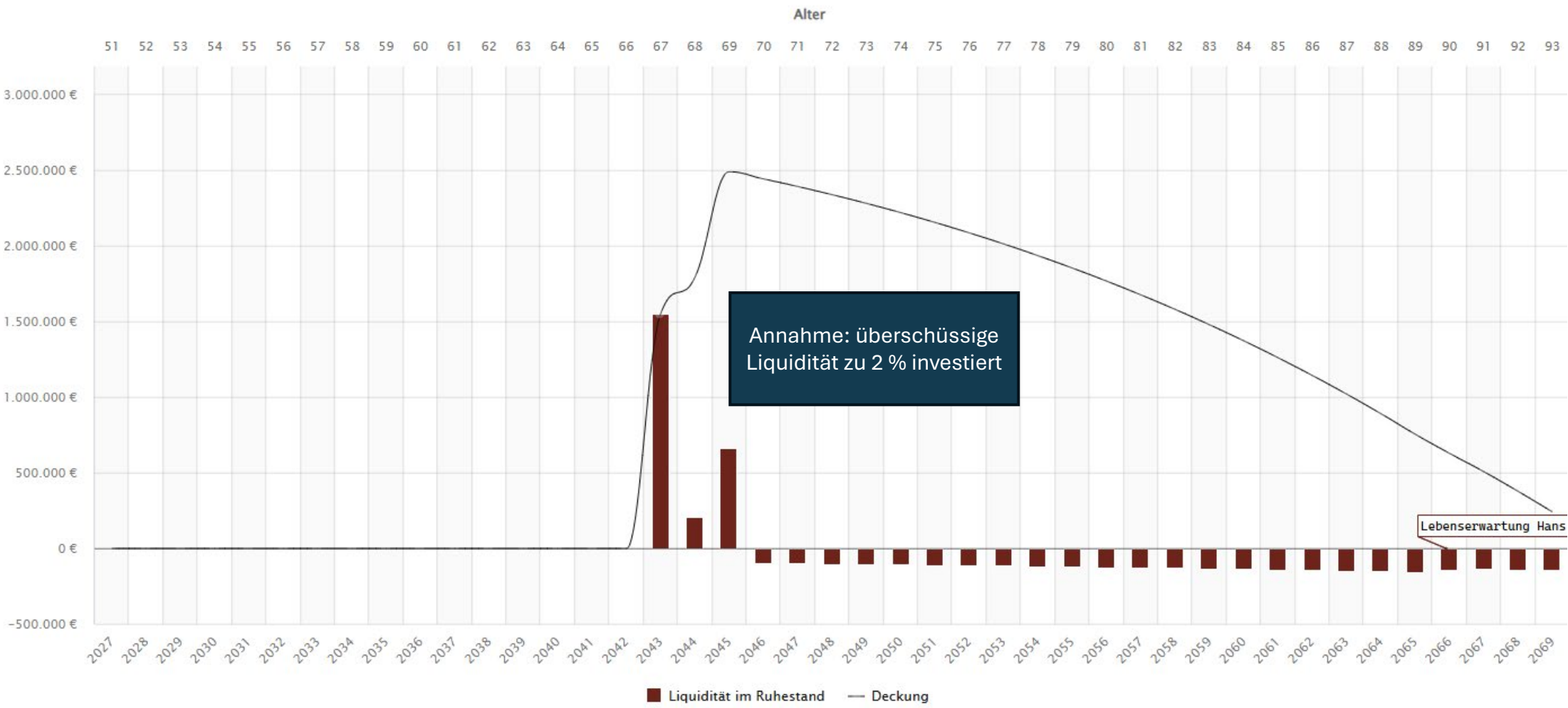
2. Bestehende Bausteine kritisch prüfen

- **Geförderte Altersvorsorge (z. B. Rürup):** steuerlich attraktiv, aber eingeschränkte Flexibilität
- **Immobilien:** tatsächlichen **Cashflow** analysieren (Instandhaltung, Renovierungen, Leerstand, Aufwand im Alter)
- Frage: *Trägt das Vermögen auch im Ruhestand sinnvoll?*

Liquidität im Zeitverlauf (mit Verkauf des Unternehmens)



Ruhestandsphase (mit Verkauf des Unternehmens)



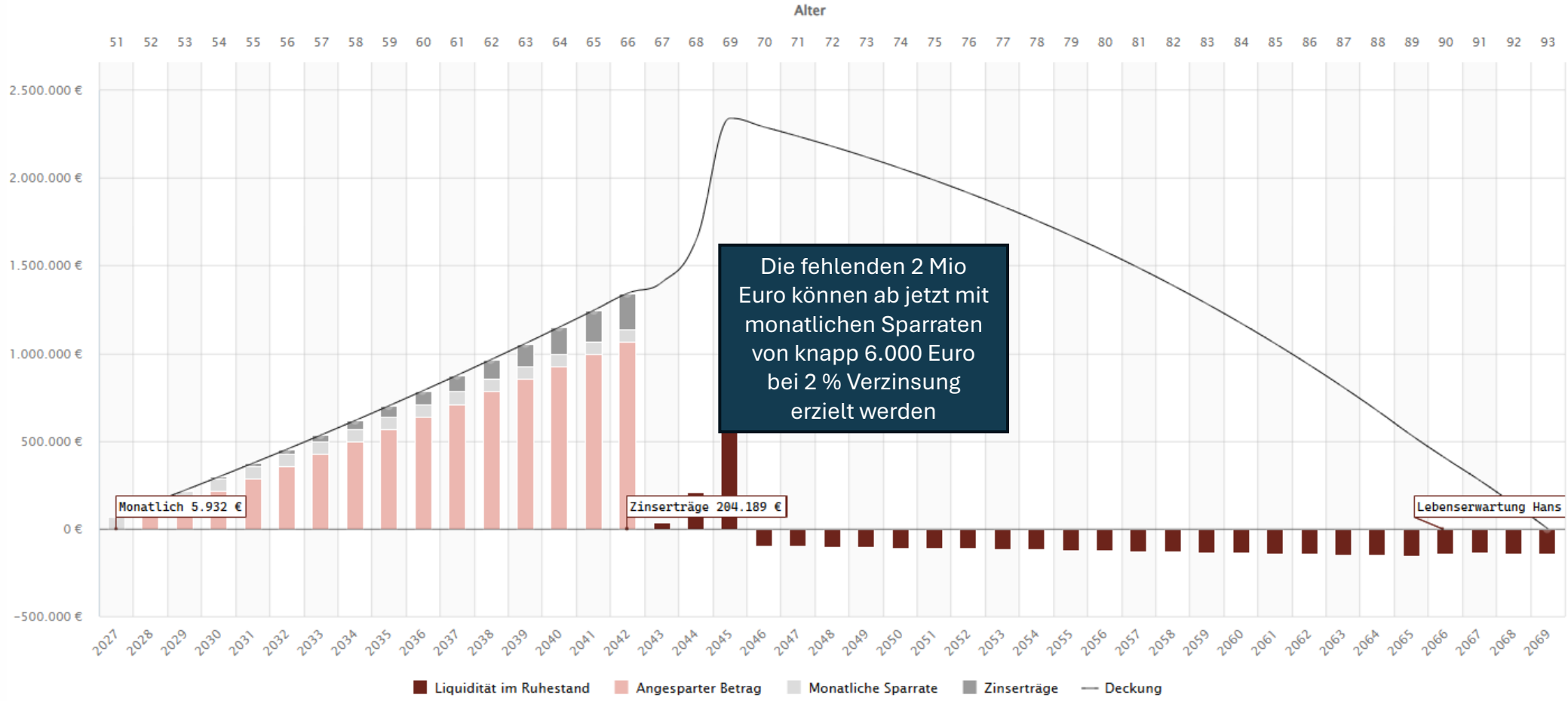
Weg zum PoF planen

- Was fehlt noch zum **gewünschten PoF ohne Verkauf des Unternehmens?**
 - Wie viel muss zusätzlich angespart oder optimiert werden?
 - Balance finden zwischen Sicherheit, Rendite und Flexibilität
- 
- **Absicherung überprüfen**
 - Welche Risiken müssen abgesichert werden?
 - Wo besteht **Übersicherung?**
 - Ziel: Schutz des Weges – ohne unnötige Komplexität

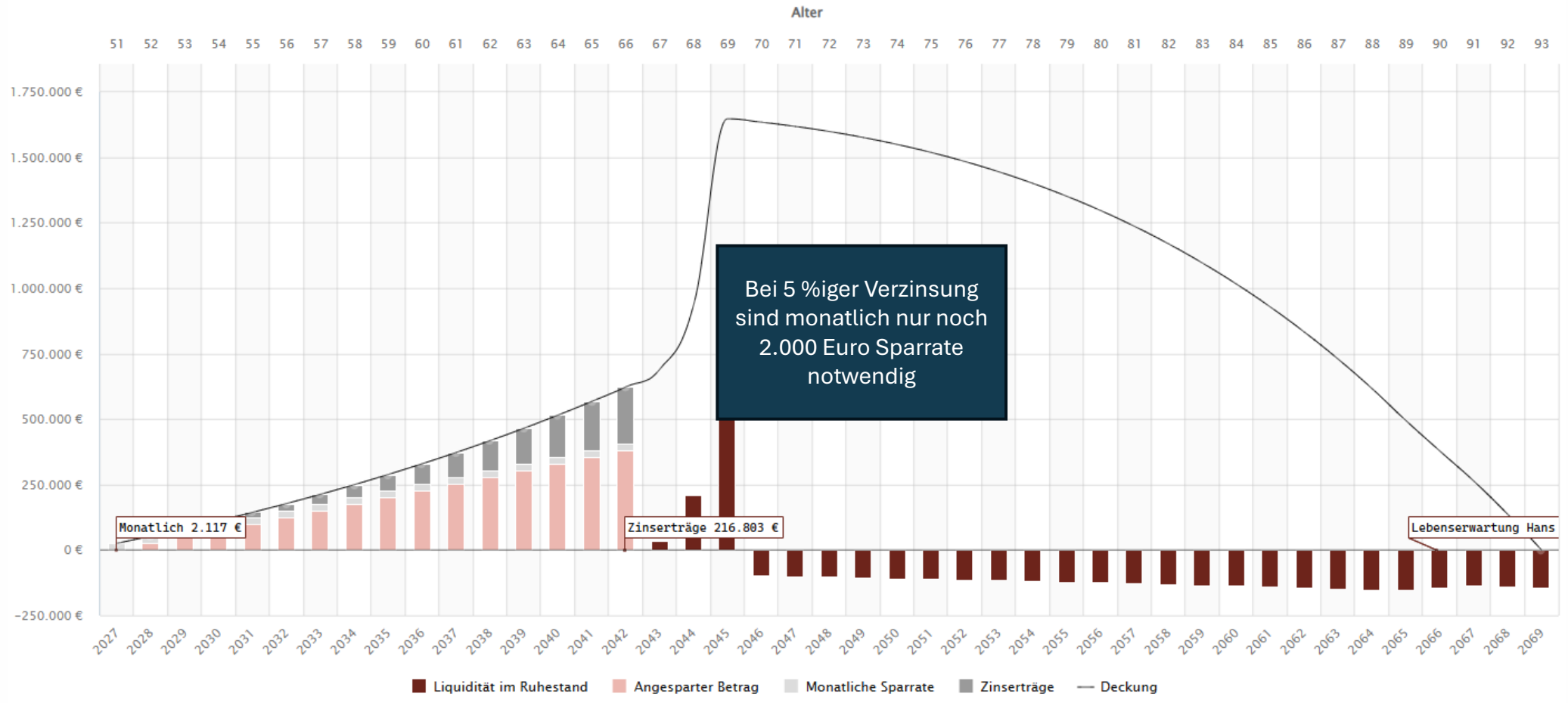
Risikobetrachtung: Was passiert ohne Unternehmensverkauf?



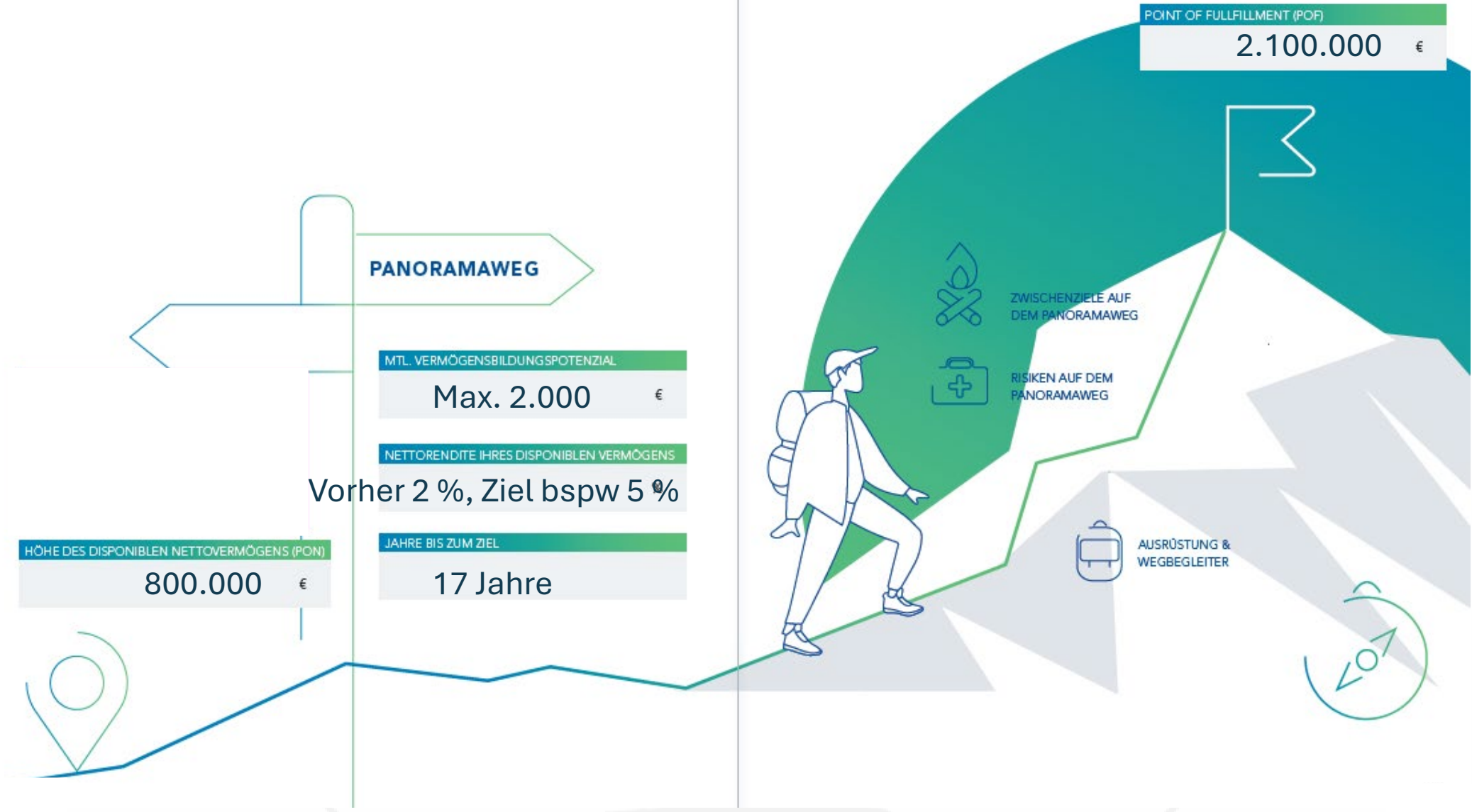
Risikobetrachtung: Was passiert ohne Unternehmensverkauf?



Wege zum Ziel: Was passiert bei höherer Verzinsung?



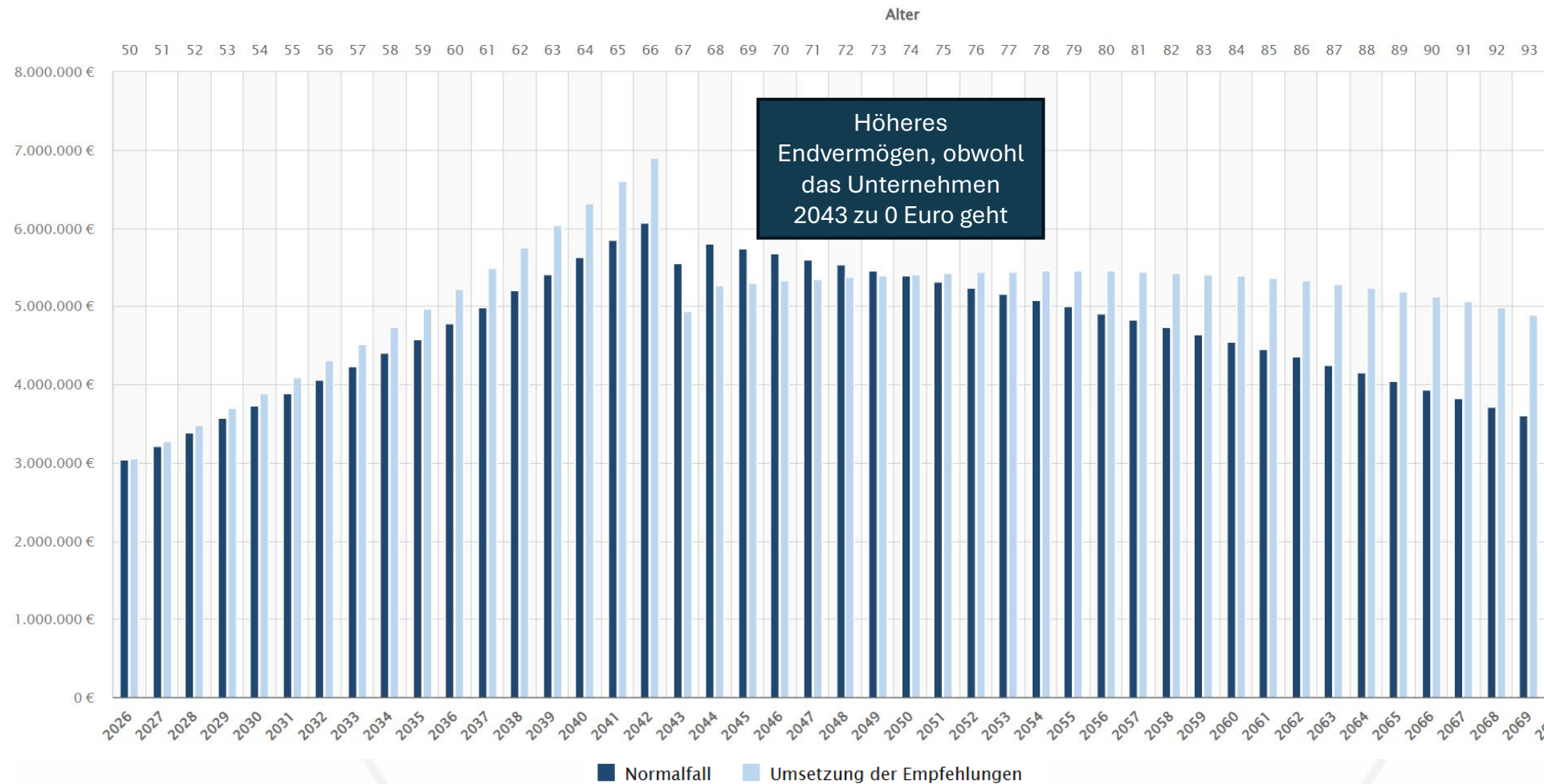
Der Panoramaweg von Familie Unternehmer



Weitere Wege zum Ziel:

Überprüfung	Weg zum Ziel
Jetzt schon Anlage der Liquidität (Festgeld und Kontoguthaben)	<ul style="list-style-type: none"> → Mehrere 100.000 Euro mehr zum Ruhestand → Dann ist gar keine mtl. Sparrate mehr nötig
Betriebliche Altersvorsorge optimieren	→ Sparraten können sinnvoller eingesetzt werden
Renditebetrachtung der fremdvermieteten Immobilie	→ auch Verkauf kann sinnvoll sein
Weitere Risikofaktoren minimieren: Todesfall, Versicherungen der Firma, Krankheit	→ Berliner Testament optimieren, Güterstandschaukel, Versicherungsanalyse bei geeignetem Makler

Vermögensentwicklung im Vergleich



Wie kann diese Geldanlage in der aktuellen Phase aussehen?

Diversifikationsebene 1: Geld und Sachvermögen

- Hat Ihr disponibles Vermögen eine gesunde Balance zwischen Geld- und Sachvermögen oder sind auch Sie vor allem in inflations- und ausfallgefährdetem Geldvermögen investiert?

Diversifikationsebene 2: Verteilung über die Assetklassen

- Sind Sie bereits in sämtlichen Assetklassen investiert? Sind große Teile Ihres Vermögens lediglich in einer Assetklasse investiert oder bündeln sich Ihre Gelder lediglich in einigen wenigen?

Diversifikationsebene 3: Verteilung innerhalb der Assetklassen

Prüfen Sie anhand der nachfolgenden Fragen, ob Ihr Vermögen auch innerhalb dieser Diversifikationsebene bestmöglich gestreut ist.

- Sind Ihre Vermögenswerte auch innerhalb der Assetklassen breit gestreut? Oder bündeln Sie große Teile Ihrer Gelder lediglich in wenigen Aktien, Immobilien oder bei einer Bank?
- Sind Sie mit Ihren Aktienanlagen stark in Ländern oder Branchen investiert, zu denen Sie einen emotionalen Bezug haben?
- Verteilt sich ein Großteil Ihres Geldvermögens auf lediglich einen oder wenige Schuldner (Lebensversicherung, Bank, Unternehmen oder Staat) und unterliegt somit einem erhöhten Ausfallrisiko?
- Oder haben auch Sie vor allem Wohnimmobilien in einer Region, z. B. in oder nahe bei Ihrem Heimatort?

I Aufteilung zwischen Geld- und Sachvermögen

II Aufteilung zwischen den verschiedenen Anlageklassen

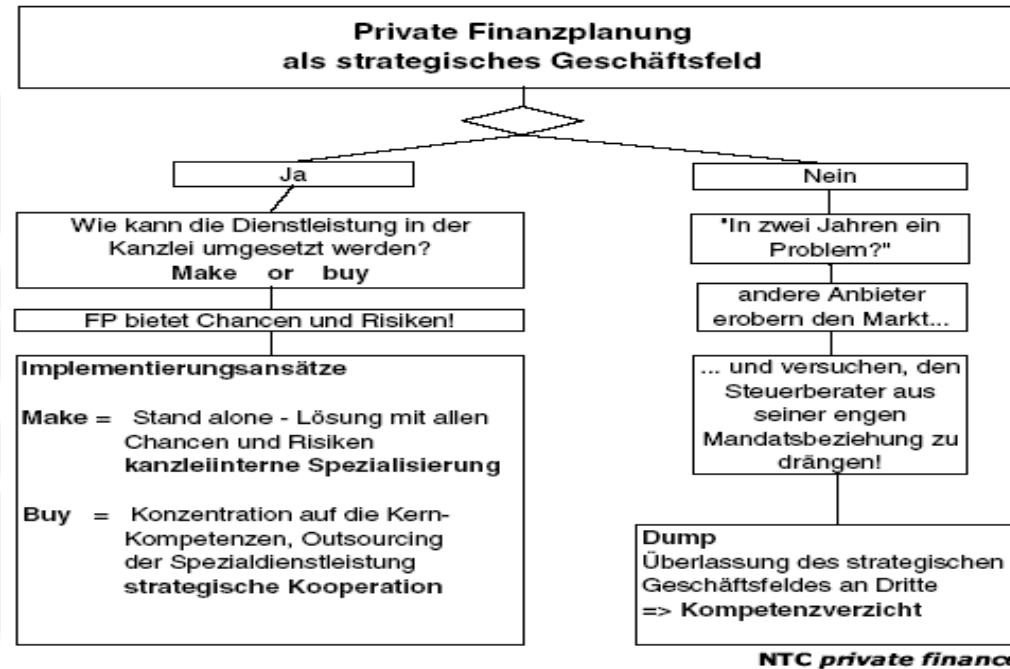
III Streuung innerhalb einer Anlageklasse

Optimalen Chancen-Risiken-Mix finden

- Nebenstehend sehen Sie verschiedene Musterportfolios auf einem Blick mit abnehmendem Risiko von links nach rechts.
- Das linke Portfolio 10 investiert zu 100% in weltweite Aktien und zu 0% in risikoarme Anleihen und Cashpositionen
- Von links nach rechts sinkt der risikobehaftete Aktienanteil bei in gleichem Maße steigendem risikoarmem Anteil
- Dabei können Sie erkennen, dass mit zunehmender Sicherheit (geringerer Schwankung) auch die erwartete Rendite sinkt
- Aus Sicht der Risikotragfähigkeit und des benötigten Risikos läge ein guter Mix bei einem Verhältnis von **70% risikobehaftet zu 30% risikoarm**
- **Womit würden Sie sich wohlfühlen?**

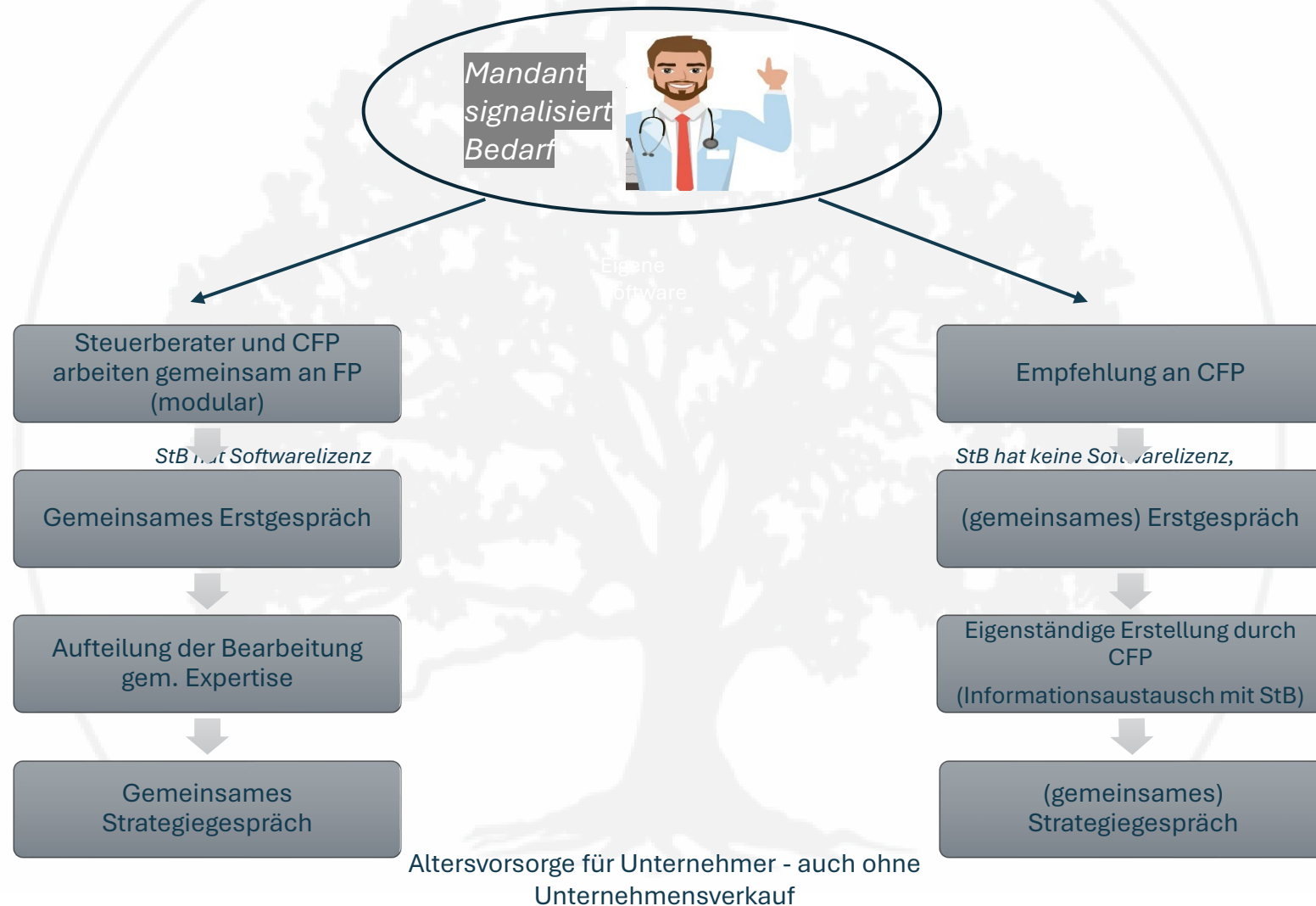
	Hohe Risiko-/Renditeerwartung <- -> Niedrige Risiko-/Renditeerwartung										
	Risiko 10	Risiko 9	Risiko 8	Risiko 7	Risiko 6	Risiko 5	Risiko 4	Risiko 3	Risiko 2	Risiko 1	
Anteil risikoarme* Anlage	0 %	10 %	20 %	30 %	40 %	50 %	60 %	70 %	80 %	90 %	
Anteil Weltportfolio*	100 %	90 %	80 %	70 %	60 %	50 %	40 %	30 %	20 %	10 %	
Maximaler jährlicher Verlust (geschätzt)	25 %	22 %	20 %	17 %	14 %	9 %	8 %	6 %	4 %	2 %	
Max. kumulativer Verlust über 2 J. (geschätzt)	45 %	40 %	36 %	31 %	25 %	16 %	14 %	11 %	7 %	3 %	
Maximaler historischer Verlust	54 %	50 %	45 %	41 %	35 %	30 %	24 %	18 %	11 %	4 %	
Reale historische Rendite p.a.	10,3 %	9,8 %	9,2 %	8,6 %	8,0 %	7,4 %	6,6 %	5,8 %	5,0 %	4,2 %	
Langfristig real erwartete Rendite p.a. zwischen konservativ und optimistisch	10,9 %	10,4 %	9,8 %	9,2 %	8,5 %	7,8 %	7,0 %	6,2 %	5,3 %	4,4 %	
	7,2 %	6,7 %	6,1 %	5,5 %	5,0 %	4,4 %	3,8 %	3,3 %	2,7 %	2,2 %	
	9,2 %	8,3 %	7,8 %	7,2 %	6,6 %	6,0 %	5,3 %	4,6 %	3,6 %	2,6 %	
Notwendiger Mindestanlagehorizont in Jahren	11	10	9	8	7	6	4	3	2	2	

Was kann der Steuerberater erfüllen, wo kann er kooperieren?



Für zahlreiche Mandanten ist Financial Planning bereits heute von großem Interesse. Nicht zuletzt wegen der zunehmenden Aufklärung der Mandanten hinsichtlich Kosten und dem Wunsch nach neutraler Beratung, wird die Nachfrage weiter zunehmen. Für Steuerberater stellt sich die Frage, welche strategische Bedeutung die private Finanzplanung für sie hat. Soweit die Mandatsstruktur in die lukrative Zielgruppe des Financial Plannings fällt, besteht auf Dauer die große Gefahr, dass strategische Geschäftsfelder an Dritte übergehen und damit ein Kompetenzverzicht einhergeht.

Financial Planning als Chance?



Ausblick

Online-Seminar „Kapitalanlageberatung – für Steuerberater ein No-Go?“

Termin 17.03.2026

16:00 - 17:00

Anmeldeschluss 16.03.2026

Am 17.03.2026 findet um 16.00 Uhr ein Online-Seminar zu diesem Thema statt:

Kapitalanlageberatung – für Steuerberater ein No-Go?

Inhalte:

- ◆ Abgrenzung: Strategische Beratung durch StB/Finanzplaner vs. Produktberatung durch Finanzplaner
- ◆ Gesprächsstrategien: Wie spreche ich als Steuerberater das Thema an?
- ◆ Warum eine Kapitalanlageberatung immer auf einer soliden Finanzplanung aufbauen sollte
- ◆ Wie lässt sich die Bereitschaft fördern, konkrete Schritte zur Kapitalanlage zu gehen?
– Überblick: Vor- und Nachteile der Kapitalanlage-Bausteine in der Altersvorsorge
- ◆ Analyseansätze: Länderdiversifikation, aktive und passive Fonds (ETFs), Fonds vs. Anleihen
- ◆ Warum die „langweilige“ Lösung oft die bessere ist – und berufsrechtlich am sichersten

Ihre Referenten:

CFP Christopher Kramer, Geschäftsführer bei WERTE.management

CFP Markus Engelmann, Partner bei WERTE.management

Das Seminar ist für DVVS-Mitglieder kostenfrei. Die Teilnahmegebühr für Nicht-Mitglieder beträgt 37,00 € zzgl. 19% USt.

27.01.2026

Online-Seminar „DRV-Ansprüche in die Vermögensplanung Ihrer Mandanten integrieren“

Termin 19.05.2026

16:00 - 17:00

Anmeldeschluss 18.05.2026

Am 19.05.2026 findet um 16.00 Uhr ein Online-Seminar zu diesem Thema statt:

Die unsichtbare Säule – Wie Sie DRV-Ansprüche in die Vermögensplanung Ihrer Mandanten integrieren

Die Deutsche Rentenversicherung begleitet Ihre Mandanten durch alle Lebensphasen – vom ersten Ausbildungstag bis zum Renteneintritt. Doch während die gesetzliche Rente häufig als „gegeben“ hingenommen wird, liegt gerade in der professionellen Integration der DRV-Ansprüche in die Finanzplanung ein enormes Beratungspotenzial.

Wie Sie diese „unsichtbare Säule“ der gesetzlichen Rentenversicherung in jeder Lebensphase Ihrer Mandanten sichtbar machen und gewinnbringend in Ihre Beratung einbinden können, wird Ihnen in diesem Webinar aufgezeigt.

Ihr Referent:

CFP Marcel Reyers, Geschäftsführer FINAKONS – Finanz Konsilium GmbH

Das Seminar ist für DVVS-Mitglieder kostenfrei. Die Teilnahmegebühr für Nicht-Mitglieder beträgt 37,00 € zzgl. 19% USt.

Vielen Dank!

Kontakt

Sie möchten finanzielle Freiheit erreichen oder haben Fragen zu Ihrer individuellen Strategie? Nehmen Sie Kontakt zu uns auf – wir beraten Sie persönlich und kompetent.



WERTE.management by Christoper Kramer

Muthstraße 2
74889 Sinsheim

07261 / 144 160
info@wmfo.de

www.wmfo.de