



# Optimierung auf ganzer Linie

**CHRISTIAN SCHNEIDER** Es war an einem grauen Novemberabend mitten im Neandertal in der Nähe von Düsseldorf. Bei Familie Grammert (Name von der Redaktion geändert) war schon die Weihnachtsdekoration aufgestellt, als ich sie das erste Mal persönlich kennen lernte. Bei der ein oder anderen Tasse

leckeren Tee erzählten mir die beiden, was sie bewegt hat, mit mir einen Termin zu vereinbaren. »Wenn Sie uns nicht von unserer Freundin Rita so wärmstens empfohlen worden wären, hätten wir Sie nie herein gelassen«, begann Frau Grammert sehr offen unser Gespräch.

**N**ach einem prüfenden Blick an mir herunter, ob ich vielleicht zwei verschiedene Schuhe oder eine unpassende Krawatte an hätte, fragte ich nach, wieso sie mich nicht herein gelassen hätten. Herr Grammert bemerkte meinen Blick und lachte: »Herr Schneider, das hat nichts mit Ihnen zu tun«. Sein Blick wurde ernster und er fuhr fort: »Wir haben leider schon sehr schlechte Erfahrungen gemacht«. In der kommenden halben Stunde erzählten die beiden, wie sie bereits von einem freien Finanzdienstleister sowie ihrem Banker über den Tisch gezogen wurden. So etwas wollten die beiden – verständlicherweise – nie wieder erleben.

■ Auf der anderen Seite waren sie froh über die erhaltene Empfehlung, denn sie

hatten den Überblick über ihre Anlagen ein wenig verloren und wussten nicht, ob und wie sie ihre Ziele sicher erreichen konnten. Hinzu kam, dass die Mutter von Herrn Grammert wenige Wochen zuvor verstorben war und sie ihm und seinem Bruder mehrere Immobilien sowie Bargeld hinterlassen hatte. »Ja, Erbschaftsteuer müssen wir wohl zahlen. Aber wie viel das sein wird, kann ich nicht einmal schätzen«, sagte Herr Grammert mit einem großen Fragezeichen im Gesicht. Im Laufe des weiteren Gesprächs äußerten die Eheleute Grammert folgende Wünsche sowie Ziele:

- Übersicht über ihr Vermögen, auch wie die Proportionen zueinander sind
- Analyse ihrer bestehenden Anlagen (nach Kosten und Steuern)
- Sichere und gleichzeitig rentable Anlage für die Zukunft

- Einschätzung, ob sie vielleicht schon zu viel für die Zukunft zurück legen
- Schätzung der anfallenden Erbschaftsteuer
- Strategie, damit Frau Grammert weniger arbeiten kann
- Spätestens mit 63 noch arbeiten dürfen, es aber aus finanziellen Gründen nicht mehr müssen
- Professionelle Begleitung durch einen einzigen Ansprechpartner bei allen Fragen über die nächsten Jahre wie Jahrzehnte hinweg.

■ Das sind ziemlich viele Ziele, nicht wahr? Im Laufe der weiteren Beratung kamen sogar weitere ans Tageslicht, wie zum Beispiel, ob die Errichtung einer Stiftung Sinn machen könnte und ob es vernünftig wäre, wenn Herr Grammert eine Immobilie an seine Frau ver-





kaufen oder gar verschenken sollte, um dadurch die eigene Erbschaftsteuer zu optimieren.

Schnell waren wir uns darüber einig, dass hier die professionelle VMS-Finanzplanung genau das Richtige sei. Gesagt – getan. Ungefähr drei bis vier Stunden später hatten wir die finanziellen sowie persönlichen Daten aufgenommen. Auf Grund der Komplexität und des Umfangs rauchten bei uns allen die Köpfe.

■ In den kommenden Wochen wurde im Rechenzentrum der VMS von unseren Profis rund um Elke Degelmann der Grundstein für die weitere Beratung gelegt: unser VMS-Gutachten.

Damit Sie diesem Beispiel besser folgen können, ein paar allgemeine Informationen zu den Eheleuten Grammert:

- ▶ Glücklich verheiratet, keine Kinder
- ▶ Rudolf Grammert ist 48 Jahre alt und als Unternehmensberater angestellt
- ▶ Ute Grammert ist 49 Jahre alt und ist geschäftsführende Gesellschafterin eines kleinen Dienstleistungsunternehmens

▶ Beide wohnen zur Miete und wollen dies auch zukünftig beibehalten, um flexibel bleiben zu können

▶ Ihre gemeinsamen Berufseinkünfte belaufen sich auf ca. 130 000 Euro im Jahr

▶ Sie besitzen mehrere vermietete Immobilien, mehrere Tagesgeldkonten und eine Reihe von Sparbüchern sowie ein Wertpapierdepot

▶ Auf Grund von einigen der vermieteten Immobilien beträgt ihr zu versteuerndes Einkommen »lediglich« 75 000 Euro

▶ Erbschaft von der Mutter von Herrn Grammert: zwei vermietete, schuldenfreie Immobilien sowie ein sechsstelliges Depot

▶ Ein, zwei Anlagen für ihren einzigen Neffen

■ Bei unserem nächsten Termin sahen mich die Eheleute voller Spannung an. »Wie schlimm ist es, Herr Schneider?« fragte Herr Grammert. »Wie schlimm hätten Sie es denn gern?« erwiderte ich spontan. Daraufhin meinte Frau Gram-

mert ganz trocken: »Herr Schneider macht noch Witze, also kann es nicht ganz so schlimm sein«. Und ja, sie sollte Recht behalten.

Im Rahmen der Betrachtung ihrer vermieteten Immobilien fiel auf, dass die Darlehen für zwei Immobilien schon fast komplett zurück gezahlt waren und die Abschreibungen recht niedrig waren. Deshalb bat mich Herr Grammert für die persönliche Strategie zu überlegen, ob es hier nicht pfiffigere Wege gäbe. »Ich zahle zwar gern Steuern, aber was zu viel ist, ist zu viel«, fügte er hinzu.

■ Die Mietrenditen der Immobilien, die alle wohnwirtschaftlich genutzt werden, waren insgesamt gut. Ein Objekt stach mit über sieben Prozent besonders heraus. Wir diskutierten die möglichen Ursachen sowie die Auswirkungen. Hier freute sich Frau Grammert, dass sie es vielleicht doch für etwas mehr verkaufen könnten, wenn ein neuer Erwerber sicherlich auch schon mit fünf Prozent zufrieden sei. (Anmerkung: Sie haben es inzwischen tatsächlich zu einem hö-



heren Wert verkaufen können als sie es ursprünglich gedacht hatten.)

■ Ein wichtiger Punkt für die Eheleute Grammert war, einen Überblick zu bekommen sowie zu wissen, ob es Ungleichgewichte gibt. Die Vermögensbilanz konnte hier die nötige Transparenz bringen: 50 Prozent in Immobilien, 30 Prozent auf Giro-, Tagesgeldkonten und Sparbüchern sowie 20 Prozent im Wertpapierdepot und in fondsgebundenen Versicherungen.

Wenn man hier noch berücksichtigt, dass die Aktien im Depot fast allesamt aus dem Bereich des neuen Marktes stammen und schon bessere Zeiten gesehen haben, so überraschte es auch die Eheleute Grammert nicht wirklich, dass die durchschnittliche Rendite ihrer Anlagen gerade einmal bei 3,5 Prozent lag. Wenn davon noch die Kosten der Versicherungen, der Bankgebühren sowie die Steuern auf die Zinsen abgezogen wurden, ergab sich eine Netto-Rendite in Höhe von unter zwei Prozent – vor Inflation. Es herrschte drückende Stille.

»So schlimm hatte ich es doch nicht erwartet«, sagte Frau Grammert und fügte hinzu: »Können wir etwas dagegen tun?«

■ Bevor wir im Rahmen der Gutachtenpräsentation auf die Möglichkeiten einer professionellen Strategie zu sprechen kamen, lag jedoch noch ein weiteres Themengebiet vor uns: Die Absicherung. Die Eheleute Grammert hatten keinerlei private Absicherung für persönliche Schicksalsschläge getroffen. So waren sie weder gegen Berufsunfähigkeit, Unfall, Tod noch gegen Pflegebedürftigkeit abgesichert. Auch hatten sie bisher weder ein Testament noch eine Patientenverfügung verfasst. Träte einer dieser Fälle ein, so stünde lediglich ihr Vermögen zur Verfügung. Vor allem Herr Grammert war eine angemessene Absicherung sehr wichtig. Seine Frau befürchtete jedoch, dass diese unbezahlbar wäre. Da wir im Rahmen unseres Gutachtens jedoch nicht nur die aktuelle Unter- und Überdeckung untersuchen, sondern – wie es sich für professionelles

Financial Planning gehören sollte – auch diese Szenarien für alle Jahre bis zum Renteneintritt betrachten, kann jede Absicherung individuell angepasst werden. Selbstverständlich haben wir hier die entsprechenden Liquiditätsveränderungen in den einzelnen Jahren, durch fällige Anlagen, berücksichtigt.

Da Familie Grammert eins ihrer Ziele wie folgt formuliert hatte: »Wir möchten spätestens mit 63 in den Ruhestand gehen, ohne finanzielle Einbußen hinnehmen zu müssen«, vereinbarten wir, die Absicherung nur solange laufen zu lassen, bis sicher gestellt ist, dass die finanzielle Unabhängigkeit erreicht ist. Denn sobald sie finanziell unabhängig sind, wäre die Absicherung nicht mehr von Nöten. Diese Vorgehensweise ermöglicht es, Absicherung maßzuschneidern. Dies wiederum erspart unseren Kunden überhöhte Prämien.

Auch für den Todes- sowie den Pflegefall suchten die Eheleute Grammert eine Vorstellung, wie viel sie investieren müssten, um ausreichend abgesichert zu sein.





■ Im letzten Teil der Gutachtenpräsentation diskutierten wir darüber, wie Profis international Vermögen auf- und ausbauen. Hierbei war es dem Ehepaar Grammert wichtig, die richtige Mischung zu finden, so dass das Vermögen auf der einen Seite sicher angelegt ist und auf der anderen Seite gleichzeitig ordentliche Gewinne erzielt. Denn beides ist möglich – sogar gleichzeitig. Frau Grammert war am Ende des Gesprächs begeistert: »Finanzen können ja sogar Spaß machen, Herr Schneider. Das hätte ich nie gedacht, weil das eigentlich nicht mein Ding ist«. Mit diesem Kompliment und einigen Hausaufgaben im Gepäck verabschiedete ich mich bis zum nächsten Gespräch. Dieses fand rund eine Woche später statt. Hierbei ging es dann um die Entwicklung der persönlichen Strategie der Eheleute Grammert.

Hierzu präsentierte ich zunächst noch einmal kurz die Ausgangslage und die Konsequenzen, wenn sie bei der bisherigen Strategie blieben. Anschließend gingen wir sämtliche Anlagen und Investitionen gemeinsam durch, um zu überlegen, welche in der neuen Strategie Berücksichtigung finden und welche sinnvollerweise verändert werden sollten. Im Anschluss hieran zeigte ich den Eheleuten Grammert die aus meiner Sicht beste Strategie auf. Da es jedoch wichtig ist, dass die neue Strategie zu Grammerts und nicht zu mir passt, feilten wir anschließend solange daran, bis sie ein richtig gutes Bauchgefühl hatten.

■ Wie sieht nun die neue Strategie aus, von der die Eheleute Grammert so begeistert sind? Zunächst die positive Überraschung: Sie können es schaffen, innerhalb der nächsten zehn Jahre finanziell unabhängig zu werden. Somit werden sie ihr Ziel nicht erst mit 63, sondern schon mit knapp 60 Jahren erreichen. Entsprechend benötigen sie ihre Absicherungen lediglich, bis sie 58 bis 60 sind. Oder, um vorsichtig zu kalkulieren, bis Anfang 60. Da unsere Strategie immer produktneutral gestaltet ist, brachte ich den Eheleuten Grammert ein erstes Konzept mit, was sie bei guten Gesellschaften im Schnitt investieren müssten.

Die nötige und wichtige Liquiditätsreserve wurde neu strukturiert, so dass die Ver-

zinsung erhöht werden kann und der tägliche Zugriff auch ohne Strafzinsen durch eine Bank möglich wird. Auch die Berechnung der Erbschaftsteuerzahlungen half, um eine Reserve zu bilden, die weder zu groß noch zu klein bemessen ist.

■ Um die Sicherheit des Gesamtvermögens zu erhöhen – denn dies war den beiden ein wichtiger Punkt – wollten sie neue Investitionsfelder im Sinne des Nobelpreisträger Professor Markowitz für sich erschließen. Neben den bisherigen Wohnimmobilien interessierte sie hierbei die Möglichkeiten, in konservative Gewerbeimmobilien sowie in Beteiligungen investieren zu können. Insbesondere war die Neugier an Private Equity sehr hoch. Außerdem sollte es für das bisherige Depot ein professionelles Management geben, damit sich Herr Grammert nicht mehr so häufig darum kümmern muss und dadurch wieder beruhigter schlafen kann.

Jetzt fragen Sie sich vielleicht, was der Mehrwert dieser neuen Strategie ist, nicht wahr? Das kann ich gut verstehen, denn auch die Eheleute Grammert waren schon ganz gespannt. Um solch eine Prognose zu erstellen, betrachten wir die durchschnittlich erzielten Ergebnisse der letzten Jahre und Jahrzehnte und ziehen hiervon noch einen deutlichen Sicherheitsabschlag ab. Das Resultat: Ab dem 60. Lebensjahr werden die Eheleute Grammert etwa 360 000 Euro mehr Vermögen haben als sie es hätten, wenn sie ihre bisherige Strategie weitergeführt hätten.

Ach ja – erwähnte ich schon, dass die Eheleute nicht mehr Geld investieren wollten als bisher? Selbstverständlich wurde dies berücksichtigt. Vielmehr können sie trotz einer deutlich verbesserten Absicherung knapp 200 Euro jeden Monat einsparen. Spontan freute sich Frau Grammert, dass sie dann ja den geplanten Urlaub in Südafrika um ein paar Tage verlängern könnten.

■ Was meinen Sie, wie es sich für die Eheleute Grammert anfühlt, wenn sie

in gut zehn Jahren jeden Monat rund 1000 Euro mehr im Monat zur Verfügung haben – nach Steuern und bei unterstelltem Kapitalerhalt?

Bei aller Euphorie waren wir jedoch noch nicht am Ende der Beratung, denn noch war es lediglich eine Strategie auf dem Papier. Um diese nun im nächsten Gespräch zum Leben zu erwecken, formulierten wir all die Anforderungen, die den Eheleuten Grammert an den einzelnen Investitionsbereichen wichtig waren. Wieso ist dies so wichtig? Zum einen gibt es viele gute Produkte und Lösungen am Markt und zum anderen sollen diese auch genau zu den Eheleuten passen. Folglich nutzen wir unsere Unabhängigkeit und können unseren Kunden genau das heraus suchen, was sie wirklich wollen.

Wie sahen die Anforderungen aus? Um Sie nicht zu langweilen, führe ich nachfolgend lediglich die Anforderungen auf, die sie an den Bereich der geschlossenen Immobilienfonds hatten:

- ▶ Initiator mit Erfahrung sowie nachgewiesenen Erfolgen
- ▶ Ethische Investitionsgrundsätze
- ▶ Investition in mehrere, kleinere Objekte an verschiedenen Standorten, um die Sicherheit so hoch wie möglich zu haben
- ▶ Vollständiger Verzicht auf Fremdkapital innerhalb des Fonds
- ▶ Laufzeit von nicht mehr als zehn Jahren
- ▶ Immobilieninvestitionen lediglich in Ballungszentren sowie Großstädten
- ▶ Keine Nachschusspflichten für den Anleger

Solch eine Anforderungsliste erstellen wir für jeden Investitions- als auch Absicherungsbereich. Mit diesen Vorgaben verabschiedete ich mich bis zum nächsten Termin.

■ Bei unserem vierten Termin präsentierte ich den Eheleuten Grammert – natürlich wieder bei der ein oder anderen Tasse Tee – verschiedene Lösungsmöglichkeiten, die ihre Anforderungen erfüllten. Dass wir beispielsweise die beiden Risikolebensversicherungen über

Kreuz abgeschlossen haben, um so eine erbschaftssteuerliche Optimierung zu erreichen, versteht sich von selbst. Unsere Zusammenarbeit endete hier jedoch nicht, vielmehr ging sie nun erst richtig los. Es sind schließlich noch einige spannende Themenfelder, bei denen ich die Eheleute Grammert begleiten darf, wie beispielsweise die Überlegungen zur Optimierung der Erbschaftsteuerbelastung (natürlich nur in Zusammenarbeit mit einem Steuerberater), die Vor- und Nachteile der Errichtung einer gemeinnützigen Stiftung und der Zustiftung zu einer bestehenden (auch hier natürlich in enger Kooperation mit einem versierten Rechtsanwalt); Verkauf einer ihrer Immobilien und Abkauf des Immobilianteils seines Bruders und noch vieles mehr. Es wird spannend bleiben.

■ Muss ich noch erwähnen, dass auch die Eheleute Grammert ihren guten Freunden von den Möglichkeiten des Financial Plannings mit VMS vorschwärmten? Sie nannten mir einige Personen, denen sie damit einen Gefallen tun wollten und die ich einfach informieren sollte. Gesagt – getan. Die neuen Kunden, die hieraus entstanden, wären wieder neue Beratungsbeispiele, die Sie vielleicht in unserer nächsten Ausgabe lesen können. Vielleicht haben Sie ja selbst Lust, Ihre ganz persönliche Erfolgsgeschichte mit der VMS für die kommende Ausgabe zu schreiben?

Sie sehen, Financial Planning ist nicht nur komplex und spannend, sondern kann ganz reale Vorteile bringen – in diesem Fall 1000 Euro zusätzlich – Monat für Monat und das ein Leben lang. Finanzplanung ist Lebensplanung. ■



CHRISTIAN SCHNEIDER  
CFP · CEP · CFEP  
Teamleiter