



Es ist nie zu spät!

BETTINA REICHEL Die VMS bietet durch Financial Planning selbst Kunden, die in der Vergangenheit Fehlinvestitionen getätigt haben, Lösungsvorschläge zu Abhilfe an.

Familie G. empfahl mich in meiner Funktion als Finanzplanerin der VMS an ein befreundetes Ehepaar namens A. weiter. Familie G. begründete die Entscheidung damit, dass es eben diesen Freunden finanziell sehr gut ginge und diese bestimmt an einer professionellen Beratung der VMS interessiert seien. Allerdings sah die finanzielle Wirklichkeit bei Familie A., wie sich dann herausstellte, leider anders aus!

■ Als ich bei unserem ersten Termin dem Ehepaar A. unsere Beratungsphilosophie präsentierte, erzählte mir der Gatte, dass er keine Chancen sieht, durch eine Finanzplanung Verbesserungen zu erzielen – geschweige denn finanzielle Unabhängigkeit zu erreichen. Er sagte: »Wissen Sie Frau Reichel, keiner unserer Freunde oder Verwandten weiß, wie es uns wirklich geht. Alle denken, wir verdienen mit unseren knapp 50 000 Euro netto im Jahr ganz gut«. Bis 1988 hatte

das Ehepaar etwa 50 000 Euro Eigenkapital angespart. Daraufhin kauften sie ein Eigenheim und finanzierten dieses mit einem Annuitätendarlehen in Höhe von 63 911 Euro. Zur Tilgung wurde eine Kapitallebensversicherung bis 2022 abgeschlossen. Zwischen 1988 und 1992 hatten sie in vier verschiedene geschlossenen Immobilienfonds mit Zeichnungsvolumen von 350 000 Euro investiert und diese wurden auch komplett über Darlehen finanziert, um steuerliche Vorteile



»Es ist oft produktiver, einen Tag lang über sein Geld nachzudenken, als einen ganzen Monat für Geld zu arbeiten.«

Heinz Brestel, dt. Finanzpublizist

zu nutzen. Auch hier wurden jeweils Kapitallebensversicherungen zur Tilgung abgeschlossen. In den Jahren 1992 und 1998 kaufte das Ehepaar noch drei Wohnungen an zwei verschiedenen Standorten zum Preis von 295 000 Euro. Diese sollten gewinnbringend vermietet werden. Auch bei dieser Finanzierung entschieden sie sich für ein Darlehen mit Tilgungsaussetzungen sowie zum Teil mit vorfinanzierten Bausparverträgen. Und eine weitere Kapitallebensversicherung wurde als spätere Tilgung angespart. Auf den ersten Blick könnte man sagen: die Sachwertstrategie wird gut, wenn auch einseitig genutzt.

■ Auch bei Immobilien gilt: »zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Standort investieren«. Unser Ehepaar stellte mit den Jahren fest, dass die geschlossenen Immobilienfonds nicht so verliefen wie im Prospekt prognostiziert. Oft fehlten Mieteinnahmen und so konnte die Finanzierung nicht oder nur zum Teil gedeckt werden.

Auch zwei der vermieteten Wohnungen waren zu teuer eingekauft und sind nun nach acht Jahren nur noch etwa 50 Prozent des Kaufpreises wert!

All dies hatte dazu geführt, dass das Ehepaar jeden Monat 400 Euro mehr Ausgaben als Einnahmen hat. Mit Banken wurde immer wieder verhandelt und umfinanziert, aber die monatliche Belastung wurde nicht besser. Ehrlich gesagt, am Anfang hatte ich selbst Zweifel, den Eheleuten helfen zu können. Doch ich erkannte ihre Verzweiflung und dachte: Wo ein Wille ist, ist auch ein Weg!

Ordnung ins Chaos

Wir stürzten uns in die Arbeit. Die Gattin hatte für die Datenaufnahme schon

gute Vorbereitungen getätigt. Trotzdem verbrachten wir etliche Stunden, um das Chaos zu ordnen: elf verschiedene Darlehen, drei Bausparverträge, zwölf Kapitallebensversicherungen und noch vieles mehr. Wir gingen alle Ausgaben und Einnahmen gründlich durch. Als ich zum Schluss noch einmal fragte, was ihnen besonders am Herzen liegt, gab es nur eine Antwort: »Wir möchten wieder Luft zum Atmen haben und monatlich alles zahlen können, ohne weiter ins Minus zu geraten«. Daraufhin schickte ich alle Daten zu Elke Degelmann ins Rechenzentrum der VMS in Bamberg.

Die Eheleute erhalten ein unabhängiges Gutachten

Wir gingen in einem zweiten Termin das Gutachten gemeinsam durch. Die Mandanten erhielten viele neue Erkenntnisse, warum die finanzielle Entwicklung so unglücklich gelaufen ist. Sie erkannten viele Unterschiede, z. B., wie teuer ein vorfinanzierter Bausparvertrag im Vergleich zu einem Annuitätendarlehen und einem Wertpapiersparen mit gleicher monatlicher Belastung sein kann. Die Analyse ihrer zwölf Kapitalversicherungen und drei Sparverträgen hat ergeben, dass die Familie eine durchschnittliche Bruttorendite von 4,77 Prozent und eine Nettorendite von 1,93 Prozent erreicht hat. Bei Abzug der jährlichen Inflation – im Falle des Ehepaars von wohl mehr als drei Prozent – verliert das Vermögen jedes Jahr zwischen einem und zwei Prozent an Wert.

■ Die Kapitallebensversicherungen enthielten hohe Gebühren, die für den

Mandanten nicht sichtbar waren. Die Bausparverträge hatten Ansparzinsen zwischen 1,0 bis 2,5 Prozent und auch hier war nach Abzug der Inflation kein Kapitalaufbau möglich.

Das Ehepaar erkannte auch, dass eine Investition in Immobilien und Beteiligungen nicht generell verkehrt sein müsse. Sie hätten sich nur über die richtigen Standorte und Preise informieren sollen – und auch genauer über das Konzept des Fonds sowie die Beteiligung. Frau und Herr A. gaben mir nun den Auftrag zu prüfen, ob mit Veränderungen und Umschichtungen gegebenenfalls das eine oder andere Darlehen abzulösen wäre. Die Zinsfestschreibung bei ihrem Eigenheim wurde fällig, sodass ich auch hier berechnen sollte, wie wir weiter fortfahren. Der größte Wunsch blieb, die monatliche Belastung zu senken.

Jetzt ist strategische Finanzplanung gefragt

Ich saß in meinem Büro über den Zahlen der Familie und fing an, Vergleichsberechnungen zu erstellen. Zum Glück kam an diesem Tag mein Kollege Erik Hofmann vorbei, der seit 23 Jahren Immobilienkaufmann ist und zehn Jahre davon bei der VMS tätig. Genau der richtige Mann für diesen Fall. Und vier Augen sehen bekanntlich mehr als zwei. Wir hatten schnell einige gute Ideen und Ansätze, um die monatliche Liquidität der Eheleute zu verbessern. Nach etlichen Berechnungen und Gegenüberstellungen wurde die Strategie immer runder. Allein beim Eigenheim stellte ich fest, dass eines der Darlehen sofort getilgt werden kann. Mit neuer Festlegung des

zweiten Darlehens mit 4,4 Prozent nominal auf zehn Jahre bringt dies eine erste monatliche Entlastung von 268 Euro.

So überprüfte ich jedes Darlehen und die jeweilige Tilgungsaussetzung und überlegte mir, wie die Eheleute am meisten profitieren könnten.

Einige Lebensversicherungen laufen in den Jahren 2009 und 2012 aus. Diese sollten in jedem Fall gehalten werden, um dann die Darlehensverträge zu tilgen. Bei Verträgen mit längeren Laufzeiten und wenig Rendite ergab sich die Möglichkeit, dass sich mit einer alternativen, effektiveren Tilgungsstrategie die monatliche Belastung bzw. Rate reduziert.

■ Weitere Kapitallebensversicherungen – zwei davon bereits beitragsfrei – waren bei ihrer Nettoendite von circa drei Prozent keine optimale Altersversorgung. Die Ablaufleistung hätte die Versorgungslücke der Kunden nicht gedeckt. In diesem Fall war es möglich, die nächsten elf Jahre in besser rentierliche Anlagen zu gehen. Die Berechnungen ergaben, dass mit gleicher Sparrate in elf Jahren etwa 30 800 Euro mehr Kapital aufgebaut werden kann.

Beim Überprüfen einiger Sachversicherungen konnte ich 316 Euro jährliche Einsparung errechnen. Zum Schluss ergab sich, dass das Ehepaar in elf Jahren finanziell unabhängig sein kann, denn bis zu diesem Zeitpunkt werden voraussichtlich alle Darlehensverträge bezahlt sein und etwa 128 000 Euro zusätzliches Kapital für die Altersversorgung zur Verfügung stehen. Die Mieteinnahmen kommen noch hinzu.

Das Beste aber war, dass das Ehepaar durch diese Veränderungen 612 Euro weniger monatliche Belastung und damit wieder 212 Euro monatliche freie Liquidität haben würde.

Die Präsentation der Strategie

Die Mandanten war schon sehr gespannt, als ich freudig verkündete, dass ich »Luft« schaffen kann. Wir gingen alle Berechnungen gemeinsam durch und danach sah ich nur noch strahlende Gesichter am Tisch – der beste Lohn für mich.

Gatte und Gattin schüttelten den Kopf und sagten: »Wir hätten wirklich nicht gedacht, dass wir noch etwas ändern könnten!«. So oft hatten sie bereits umfinanziert, doch die Liquidität wurde nicht besser.

■ In unserer Finanzstrategie geht es allerdings darum, alle Lebensbereiche zu berücksichtigen. Deshalb sprachen wir auch über ausreichende Absicherung im Krankheitsfall. Beide sind gesetzlich versichert und haben Zusatzversicherungen für Krankenhausaufenthalte. Bei Berufs- und Erwerbsunfähigkeit hatten beide eine Lücke von monatlich 1347 bzw. 870 Euro. Im Todesfall des Gatten bleibt trotz Witwenrente eine Lücke von monatlich 653 Euro. Beide waren sich sofort einig, dass in solch einem Fall Immobilien verkauft werden. Eine zusätzliche Absicherung würde jetzt wieder Geld kosten, welches sie lieber in die Finanzierungen stecken wollten. Da letztendlich unsere Mandanten selbst über Ihre Strategie entscheiden, stimmte ich zu.

Optimale Lösungen

Das Ehepaar fand alle Vorschläge zur Altersversorgung und zu den Änderungen der Darlehen optimal. Ich schlug vor, aus den freiwerdenden Geldern mindestens 2000 Euro auf ein Tagesgeldkonto zu legen. Frau A. nahm diesen Vorschlag erleichtert auf. Das Ehepaar hatte seit Jahren nicht gewagt, auf das angesparte

Kapital zurückzugreifen. Beide sahen immer nur ihre Schulden und lebten am Minimum.

Die Strategie wurde anhand des Prioritätenprofils der Familie berechnet: 50 Prozent wollte das Ehepaar in Sicherheitsstrategien anlegen und 50 Prozent in Wachstum, um die persönlichen Ziele zu erreichen. Wir sprachen darüber, die freiwerdenden Gelder nach der Markowitztheorie in verschiedene, nicht korrelierende Anlagen zu streuen. Allein durch die bestehenden Darlehensverträge ist eine hohe Flexibilität der Anlagen von Vorteil.

■ Jetzt hieß es, die Strategie umzusetzen. Das Ehepaar ist mittlerweile sehr erleichtert. Jetzt sind auch die verbleibenden Schulden besser zu ertragen. Die Kunden wissen heute schon recht genau, dass sie in elf Jahren alle Finanzierungen bezahlt haben und finanziell unabhängig sind.

Dank VMS haben sie nun die Gewissheit, dass sie den wohlverdienten Ruhestand ab dem 60. Lebensjahr genießen können und ab sofort wieder liquide sind. Auch in diesem Fall gilt die Erkenntnis: »Es ist oft produktiver, einen Tag lang über sein Geld nachzudenken, als einen ganzen Monat für Geld zu arbeiten«. ■



BETTINA REICHEL
Finanzplanerin