

# Inhaltsverzeichnis

Vorwort .....	13
<b>Teil A: Geschäftsfeld Ruhestandsplanung .....</b>	<b>15</b>
<b>1    Ruhestandsplanung – ein eigenes Geschäftsfeld?!</b> .....	<b>21</b>
1.1    Definition eines Geschäftsfelds .....	21
1.2    Der Ruhestand – eine vollkommen neue Lebensphase .....	21
1.3    Einstieg ins Thema »Geschäftsfeld Ruhestandsplanung« .....	22
1.4    Der Beratungsansatz »Ruhestandsplanung« .....	24
1.4.1    Definition »Ruhestand« .....	25
1.4.2    Was ist Ruhestandsplanung? .....	25
1.4.3    Ziele der Ruhestandsplanung .....	27
1.5    Abgrenzung Altersvorsorge vs. Ruhestandsplanung .....	29
1.5.1    Die »Altersvorsorge« – des Finanzvorsorgeberaters liebstes Kind seit Jahrzehnten .....	29
1.5.2    Ein früher Trend: Klassische Altersvorsorge »verlängert bis zum Lebensende« .....	30
1.5.3    Unterschiede der Ruhestandsplanung zur Altersvorsorge .....	30
1.5.4    Lebensphasen im Ruhestand .....	32
1.6    Ruhestandsplanung: Ablauforganisation und Beratungsprozess .....	34
1.6.1    Die komplette Ablauforganisation der Ruhestandsplanung aus Beratersicht .....	34
1.6.2    Der Beratungsprozess: Die Beratungsbausteine im Überblick .....	37
1.6.3    Status der Ruhestandsplanung im Markt .....	42
<b>2    Die Kundenzielgruppe 50plus .....</b>	<b>45</b>
2.1    Die Zielgruppe 50plus existiert nicht – sie ist keine homogene Zielgruppe .....	45
2.2    Die Zielgruppe 50plus ist (nicht wirklich) neu .....	46
2.3    Versuch einer Zusammenfassung zur Zielgruppe 50plus .....	46
2.4    Wichtige Themen werden gerne verdrängt .....	47
2.5    Was sind die finanziellen Kernrisiken der Ruhestandsplanung aus Expertensicht? .....	48
2.6    Erwartungen der Kunden an ihren Ruhestandsplaner .....	50
2.7    Kundensegmentierung: Kombination aus Lebensphasen und Vermögen/ Einkommen .....	52
<b>3    Opportunitäten in der Ruhestandsplanung .....</b>	<b>57</b>
3.1    Demografie .....	57
3.1.1    Demografischer Wandel .....	58

3.1.2	Dramatische Auswirkungen im Tagesgeschäft: Verschiebung der klassischen Zielgruppen .....	59
3.2	Vermögenssituation .....	60
3.2.1	Die Zielgruppe 50 plusplus: älter als 50 und wohlhabend .....	61
3.2.2	Soziale Dichotomie: Die Zielgruppe 50plus wächst und ist vermögend .....	61
3.2.3	Vermögensallokation – Warum liegt so viel Geld in kurzfristigen Anlagen? .....	62
4	<b>Kernthemen in der Ruhestandspräparation</b> .....	65
4.1	Langlebigkeit – Rechnen sie mit einem langen Leben .....	65
4.1.1	Entwicklung der Lebenserwartung .....	65
4.1.2	Verkaufsansatz: Lebenserwartung – Rentenversicherung .....	67
4.2	Einkommensstrategie im Ruhestand .....	70
4.2.1	Absicherung der Bedürfnisebenen .....	71
4.2.2	Die Lösung für die ungewisse Lebenserwartung: lebenslang garantiertes Einkommen .....	72
4.3	Weitere Kernthemen der Ruhestandspräparation .....	73
4.3.1	Auf das Leben reagieren können: Flexibilität und Handlungsmöglichkeiten behalten .....	73
4.3.2	»Befreiung des Vermögens«: Rechtliche und rechtsnahe Themen der Ruhestandspräparation .....	74
4.3.3	Nachlassplanung/Vermögensübertragung: Erben und Schenken im Kontext der Ruhestandspräparation .....	74
4.3.4	Kaufkraftverlust: Wie hoch ist die individuelle Inflationsrate? .....	75
5	<b>Ruhestandspräparation: Erschließung eines attraktiven Geschäftsfelds mit Win-Win-Effekt</b> .....	79
5.1	Beratungsbedarf in der Zielgruppe .....	79
5.2	Geschäfts- und Vergütungsmodelle .....	82
5.3	Aufbau des Geschäftsfelds Ruhestandspräparation .....	84
5.3.1	Berater- und Kundenentwicklungsprogramm .....	85
5.3.2	Taktische, konzeptionelle oder strategische Ruhestandspräparation .....	90
5.4	Barrieren in der Umsetzung .....	91
5.4.1	(Verhaltenspsychologische) Barrieren in der Ruhestandspräparation ..	93
5.4.2	Barrieren in der strategischen und taktischen Umsetzung .....	95
5.5	Marketing des Ruhestandspräparators .....	97
5.5.1	Der Kunde aus Marketingsicht .....	97
5.5.2	Positionierung: Der Marktauftritt des Beraters als Ruhestandsspezialist .....	99
5.5.3	Vertriebsunterstützung: Arbeitsmittel und Handwerkszeug .....	102
5.5.4	Kundenzugang .....	104

<b>Teil B: Beratungsprozess Ruhestandsplanung .....</b>	<b>111</b>
<b>6 Störfaktoren in der Ruhestandsphase .....</b>	<b>113</b>
6.1 Bedeutung der Störfaktoren für den Kunden: Befreites Vermögen .....	113
6.2 Bedeutung der Störfaktoren für den Berater .....	114
6.3 Grenzen der Ruhestandsplanung durch das Rechtsdienstleistungs-gesetz .....	115
6.4 Dienstleistungsnetzwerk zur Lösung von Störfaktoren .....	119
6.5 Lösungskonzepte zu wesentlichen Störfaktoren der Ruhestands-phase .....	121
6.5.1 Bankvollmacht .....	121
6.5.2 Vorsorgevollmacht .....	124
6.5.3 Betreuungsverfügung .....	131
6.5.4 Patientenverfügung .....	133
6.5.5 Unterhaltspflichten .....	136
6.5.6 Versicherbare Störfaktoren .....	143
<b>7 Ziele/Wünsche und Analyse .....</b>	<b>145</b>
7.1 Ist-Situation sowie Ziele und Wünsche .....	145
7.2 Analyse und Handlungsbedarf .....	150
7.2.1 Versorgungslücke .....	150
7.2.2 Handlungsoptionen .....	151
<b>8 Absicherungs- und Vorsorgestrategien im Ruhestand .....</b>	<b>153</b>
8.1 Kern der Ruhestandsplanung .....	153
8.1.1 Abgrenzung zur Altersvorsorge .....	153
8.1.2 Vorsorge- und Vermögensüberlegungen in der Ruhestandsplanung .....	156
8.2 Was ist vorhanden und warum – Verwendung wofür gedacht .....	158
8.3 Grundabsicherung .....	159
8.3.1 Sozialversicherung .....	159
8.3.2 Versicherungen Privatwirtschaft .....	185
8.4 Strategie im Vermögensaufbau .....	196
<b>9 Kapitalmarktanlagen und Vermögensallokation in der Ruhestands-planung .....</b>	<b>199</b>
9.1 Kernthemen der Ruhestandsplanung mit Bedeutung für die Kapital-anlage .....	199
9.1.1 Inflation der Ruhestandsphase .....	199
9.1.2 Chance auf langes Leben im Kontext von Kapitalanlagen .....	201
9.2 Anlageoptionen für die Ruhestandsphase .....	204
9.2.1 Versicherungslösungen .....	205

9.2.2 Offene Investmentvermögen .....	208
9.2.3 Aktieninvestments .....	215
9.2.4 Immobilien .....	217
9.2.5 Beteiligungen .....	217
9.2.6 Vermögensverwaltungen .....	218
9.3 Die Anlageberatung .....	218
9.3.1 Informationen erfassen .....	219
9.3.2 Priorität der lebenslangen Rente als Anlageziel .....	221
9.3.3 Lebenslange Renten aus Investments .....	224
9.3.4 Mehr-Konten-Lösung .....	226
9.3.5 Risikoklassen bestimmen .....	226
9.4 Anlagen und Risikoklassen .....	229
9.4.1 Prozentuale Gewichtungen .....	232
9.4.2 Auszahlungspläne und Vermögensnutzung .....	233
9.4.3 Überschussysteme bei Versicherungen nutzen .....	242
<b>10 Betrachtung der Immobilie in der Ruhestandsplanung .....</b>	<b>247</b>
10.1 Ausgangslage .....	247
10.1.1 Demographischer Wandel im Kontext Immobilie .....	249
10.1.2 Regionale Unterschiede .....	250
10.1.3 Einflussfaktor Zinsentwicklung .....	252
10.2 Immobilien bei der Kundengruppe 50plus .....	255
10.2.1 Noch kein Immobilienbesitz .....	255
10.2.2 Eigengenutzte Immobilie in der Entschuldung .....	260
10.2.3 Fremdgenutzte Immobilie .....	262
10.3 Ruhestand und Wohnsituation .....	263
10.3.1 Wie will Ihr Kunde leben? .....	263
10.3.2 Auswirkungen auf die Wohnsituation .....	267
10.4 Entsparen der Immobilie .....	269
10.4.1 Verkauf .....	270
10.4.2 Vermietung .....	276
10.4.3 Immobiliendarlehen .....	280
10.4.4 Umkehrhypothek .....	282
10.4.5 Schnellübersicht Kapitalisierung .....	286
10.5 Übertragung .....	288
10.5.1 Immobilie und Steuer .....	288
10.5.2 Immobilie und Recht .....	291
10.6 Die Immobilie als Kapitalanlage .....	294
10.6.1 Wertsteigerung .....	295
10.6.2 Mietertrag .....	296
10.6.3 Steuervorteil .....	297

<b>11 Steuern in der Ruhestandsphase</b> .....	301
11.1 Die inländische Steuerpflicht .....	301
11.2 Das Steuerschema .....	302
11.3 Der Steuersatz .....	305
11.4 Die Abgabepflicht .....	306
11.5 Besteuerung von Kapitallebens- oder Rentenversicherungen .....	307
11.5.1 Versorgungsbezüge im Sinne des §19 Abs. 2 EStG .....	308
11.5.2 Altersrenten im Sinne des §22 EStG .....	313
11.6 Besteuerung von Mieteinnahmen .....	322
11.6.1 Einnahmen .....	322
11.6.2 Werbungskosten .....	323
11.6.3 Besonderheiten bei geschlossenen Fonds .....	328
11.7 Besteuerung von Kapitalerträgen/-auszahlungen .....	330
11.7.1 Einnahmen .....	330
11.7.2 Werbungskosten .....	333
11.7.3 Freistellungsauftrag/Nichtveranlagungsbescheinigung .....	333
11.7.4 Abgrenzung von Kapitalerträgen im Betriebsvermögen .....	334
11.8 Besteuerung von privaten Veräußerungsgeschäften .....	335
11.8.1 Immobilien .....	336
11.8.2 Andere Wirtschaftsgüter .....	336
11.9 Doppelbesteuerungsabkommen (DBA) .....	337
<b>12 Steuerliche Besonderheiten bei Selbstständigen und Freiberuflern</b> .....	339
12.1 Verkauf eines Einzelunternehmens bzw. einer Personengesellschaft .....	339
12.1.1 Allgemeines .....	339
12.1.2 Freibetrag .....	340
12.1.3 Fünftel-Regelung nach §34 Abs. 1 EStG .....	342
12.1.4 Ermäßigte Besteuerung nach §34 Abs. 3 EStG .....	342
12.1.5 Besonderheiten beim Verkauf gegen wiederkehrende Bezüge .....	342
12.2 Verkauf einer Beteiligung an einer Kapitalgesellschaft .....	343
12.2.1 Allgemeines .....	343
12.2.2 Teileinkünfteverfahren .....	344
12.2.3 Freibeträge .....	345
<b>13 Vermögensübertragungen</b> .....	347
13.1 Vermögensübertragungen zu Lebzeiten .....	348
13.1.1 Schenkungsvertrag .....	348
13.1.2 Vertrag zugunsten Dritter .....	350
13.2 Vermögensübertragung durch letztwillige Verfügungen .....	350
13.2.1 Letzter Wille .....	351
13.2.2 Erben kraft Gesetzes .....	355
13.2.3 Vermächtnis und Auflage .....	358

13.2.4 Pflichtteil .....	359
13.2.5 Rechtliche Stellung der Erben .....	360
13.2.6 Haftung des Erben .....	362
13.2.7 Testamentsvollstrecker .....	363
13.2.8 Checkliste Erbfolge .....	364
13.3 Erbschaft- und Schenkungsteuer .....	365
13.3.1 Schritt-für-Schritt-Prüfung .....	365
13.3.2 Erbschaftsbesteuerung konkreter Vermögensgegenstände .....	371
13.4 Exkurs: Stiftungen und Steuerbegünstigungen .....	382
Die Autoren des Buchs »Geschäftsfeld Ruhestandsplanung« .....	383
Ausgewählte Ansprechpartner und Kontaktadressen .....	387
Stichwortverzeichnis .....	389