

Helvetia

# Die 7 Geheimnisse der Ruhestands- planung

TOP SECRET

# Mut?

»Hohe Ziele stecken  
und sie mit Sicherheit  
verwirklichen.«



## Helvetia CleVesto Allcase Der Wegbegleiter in Ihre finanzielle Freiheit.

Die fondsgebundene Rentenversicherung für alle Lebenslagen mit innovativen Anlagemöglichkeiten und individueller Sicherheit.

- Flexible Garantie nach Wunsch und individuellem Bedarf
- Renditechancen durch vielfältige Anlagemöglichkeiten
- Innovative Optionen für die Rentenzahlung

**Jetzt für jede Börsensituation! Näheres unter: [www.hl-maklerservice.de/allcase](http://www.hl-maklerservice.de/allcase)**

**Helvetia schweizerische Lebensversicherungs-AG**

T 069 1332-575, [kontakt@hl-maklerservice.de](mailto:kontakt@hl-maklerservice.de)

Ihre Schweizer Versicherung.

**helvetia**



Sehr geehrte Geschäftspartnerin,  
sehr geehrter Geschäftspartner,

die Niedrigzinsphase, die uns sicherlich noch einige Zeit begleiten wird, zwingt Berater und Kunden gerade im Bereich der Zielgruppe 50plus zum Umdenken und zu einer ganzheitlichen Betrachtung. Hier ist eine besondere Kompetenz seitens der Berater gefragt. Sie müssen unerwartete Lücken für Ihre Kunden schließen, und zwar unter Einbeziehung aller Vermögenswerte. Zudem erwarten insbesondere Kunden der Generation 50plus auch Unterstützung bei weiteren persönlichen Herausforderungen, wie Nachlassregelung und Vollmachten für den Ernstfall.

Im Vergleich zur bekannten Altersvorsorgeberatung umfasst die Ruhestandsplanung deshalb ein breiteres Themenspektrum und verfolgt einen ganzheitlichen Ansatz. Unsere Broschüre „**Die 7 Geheimnisse der Ruhestandsplanung**“ gibt Ihnen in 7 kurzen Artikeln einen guten Überblick der wichtigsten Aspekte des Themenbereiches.

Zudem bietet die Helvetia Leben Akademie im Jahr 2017 eine kostenfreie Ausbildung zum Ruhestandsplaner (HLA) an, um Sie auf die Herausforderungen des Marktes vorzubereiten. Mit dem Wissen dieser Ausbildungsreihe können Sie Ihren Kunden einen echten Mehrwert bieten und sie auf den nahenden Ruhestand optimal vorbereiten.

Für die Ausbildung zum Ruhestandsplaner (HLA) lassen Sie sich einfach unter folgender Adresse vormerken:  
**[www.hl-maklerservice.de/ruhestandsplanung](http://www.hl-maklerservice.de/ruhestandsplanung)**.

Wir freuen uns darauf, mit Ihnen gemeinsam die anstehenden Herausforderungen zu meistern.



Jürgen Horstmann  
Vorstand Helvetia schweizerische Lebensversicherungs-AG

»Ein italienisches  
Sprichwort besagt:  
*Es ist leichter, Geld zu  
verdienen, als Geld  
zu behalten.*«

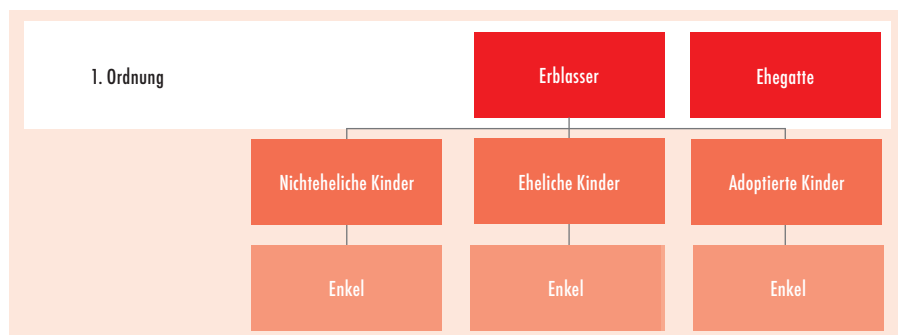


» Eine einfache Beratung reicht heutzutage nicht mehr aus. Immer mehr Kunden wünschen eine umfassende Ruhestandsplanung. «

DIE 7 GEHEIMNISSE DER RUHESTANDSPLANUNG

# Teil 1: Wer erbt was?

Für die Generation 50plus ist eine Ruhestandsplanung unerlässlich, denn sie steht vor großen Herausforderungen. Neben Finanzierungsfragen im anhaltenden Niedrigzinsumfeld gewinnen Themen wie Gesundheit, Vermögenspflege und -übertragung mit steigendem Alter an Bedeutung. Wie Sie Ihre Kunden unterstützen können, erfahren Sie in unserer Reihe »Die 7 Geheimnisse der Ruhestandsplanung«.







**H**aben Sie sich schon mal gefragt, wer nach Ihrem Tode Ihr Vermögen erbt? Falls Sie kein Testament verfasst haben, greift die gesetzliche Erbfolge, die sich nach dem sogenannten Ordnungsprinzip richtet oder einfacher formuliert: »Das Gut rinnt wie das Blut!«

Die Kinder – bzw. anstelle des Kindes die Enkel – erben zusammen mit dem Ehepartner das Vermögen. Falls es keine Abkömmlinge in der 1. Ordnung gibt, wird die 2. Ordnung bedient, d. h. Eltern, Geschwister und Nichten oder Neffen.

Die weitverbreitete Meinung, dass das Vermögen im Todesfall hierzulande immer zu 100% an den Ehepartner übergeht, ist somit ein großer Irrtum. Auch wenn das Vermögen zuvor gemeinsam erwirtschaftet wurde.

Was erbt der Ehepartner überhaupt? Oder ganz drastisch gefragt: **Wer muss alles verstorben sein, damit der Ehepartner den kompletten Nachlass erhält?**

Der Ehepartner erhält nur dann 100% des Nachlasses, wenn es keine Abkömmlinge, Eltern, Geschwister, Nichten/Neffen und Großeltern (mehr) gibt. Wie wahrscheinlich ist dies? Wie ist es denn in Ihrem Fall?

Zugewinn-gemeinschaft	1. Ordnung (Kinder, Enkel, Neben-Enkel)	2. Ordnung (Eltern, Geschwister)	3. Ordnung (Großeltern)	Weitere Ordnungen
Anteil des Ehegatten				

## Psst ... wir verraten Ihnen das Geheimnis ...

Die gesetzliche Erbfolge können Sie abschließen, indem Sie ein Testament verfassen! Hier können Sie niederlegen, wer unter welchen Umständen welchen Teil des Nachlasses erhält. Das Testament ist Ihre Möglichkeit, die Erbfolge frei – unter Berücksichtigung der Pflichtteile – zu bestimmen. Die Erbfolge lässt sich hierüber bedarfsgerecht und individuell festlegen.

Eine durchdachte und optimierte Vermögensübertragung im Todesfall oder auch bereits zu Lebzeiten ist ein wesentlicher Bestandteil im Rahmen einer soliden Ruhestandsplanung.

Die Ruhestandsplanung bereitet Sie hierauf vor. Gerne unterstützen wir Sie bei der Beratung. Kommen Sie auf uns zu.

**[www.hl-maklerservice.de/ruhestandsplanung](http://www.hl-maklerservice.de/ruhestandsplanung)**



**Guntram E. Overbeck**  
Leiter Produktmanagement Helvetia Leben

### Kontakt

Helvetia schweizerische  
Lebensversicherungs-AG  
Weißadlergasse 2  
60311 Frankfurt

Tel.: ..... 069/13 32-575  
Fax: ..... 069/13 32-680  
E-Mail: ..... kontakt@hl-maklerservice.de  
Internet: ..... www.hl-maklerservice.de

DIE 7 GEHEIMNISSE DER RUHESTANDSPLANUNG

# Teil 2: Wie der Staat beim Erbe leer ausgeht.

Für die Generation 50plus ist eine Ruhestandsplanung unerlässlich, denn sie steht vor großen Herausforderungen. Neben Finanzierungsfragen im anhaltenden Niedrigzinsumfeld gewinnen Themen wie Gesundheit, Vermögenspflege und -übertragung mit steigendem Alter an Bedeutung. Wie Sie Ihre Kunden unterstützen können, erfahren Sie in unserer Reihe »Die 7 Geheimnisse der Ruhestandsplanung«.

**H**aben Sie sich nach den öffentlichen Diskussionen um die Erbschaftsteuer auf Unternehmen gefragt, ob der Staat auch von Ihren Erben einen Anteil verlangen wird?

Zuerst eine gute Nachricht: In der nahen Familie geht der Fiskus meist leer aus, da die Freibeträge relativ hoch sind. Haben Sie jedoch Ihr ganzes Leben fleißig gespart und ein Haus gebaut oder gekauft, werden auch diese Beträge schnell überschritten. Wie die folgende Tabelle zeigt, sind zudem die Grenzen für Lebensgefährten/Lebensgefährtinnen, Patenkinder und Enkel ebenfalls nicht sehr üppig. Auch Schenkungen der Kinder an ihre Eltern sind scheinbar steuerlich nicht erwünscht.

**Übersicht der Freibeträge und Steuersätze bei Erbschaft/Schenkung (gekürzt):**

Verwandtschaftsgrad	Freibetrag	Steuersatz*
Ehegatten	500.000 EUR	7 bis 30 %
Eingetragene Lebenspartner	500.000 EUR	
Kinder (Stiefkinder)	400.000 EUR	
Enkel (Stiefenkel)	200.000 EUR	
Eltern im Erbfall	100.000 EUR	15 bis 43 %
Eltern bei Schenkung	20.000 EUR	
Geschwister, Nichten, Neffen	20.000 EUR	
Übrige Personen (z. B. nicht-eheliche Lebensgefährten, Patenkinder, Freunde)	20.000 EUR	30 bis 50 %

\*Abhängig vom erworbenen Vermögen.

Wie hoch die Steuern sein können, zeigt ein Beispiel: Ein Mann hat eine Risikolebensversicherung über eine Summe von 200.000 EUR zur Immobilienfinanzierung abgeschlossen. Seine nichteheliche Lebensgefährtin ist als Begünstigte im Todesfall eingetragen. Mit der Auszahlung soll der offene Kredit getilgt

werden. Zudem erbt Sie per Testament auch das Haus.

**Tritt der Todesfall ein, macht das Finanzamt folgende Rechnung:**

Verwandtschaftsgrad	Freibetrag
Wert der Immobilie	250.000 EUR
Abzgl. offener Kredit	- 200.000 EUR
Auszahlung Risikoversicherung	200.000 EUR
Summe (Wert des Erbes)	250.000 EUR
Freibetrag	20.000 EUR
Zu versteuern	230.000 EUR
Steuer (30 %)	69.000 EUR

Damit wird schnell deutlich, dass bei dieser Gestaltung eine erhebliche Steuerlast auf die Lebensgefährtin zukommt. Vielleicht muss sie das Haus sogar verkaufen.

**Psst ... wir verraten Ihnen das Geheimnis ...**

Mit der richtigen Gestaltung des Vertrages fallen Todesfallsummen aus Lebens- und Rentenversicherungen nicht in den Nachlass und sind erbschaftsteuerfrei. Zudem lassen sich Freibeträge durch Schenkung alle 10 Jahre neu ausschöpfen.

Die Ruhestandsplanung bereitet Sie hierauf vor. Gerne unterstützen wir Sie bei der Beratung. Kommen Sie auf uns zu.

[www.hl-maklerservice.de/ruhestandsplanung](http://www.hl-maklerservice.de/ruhestandsplanung)



**Jens Patze**  
Produktmanager Helvetia Leben

**Kontakt**

Helvetia schweizerische  
Lebensversicherungs-AG  
Weißadlergasse 2  
60311 Frankfurt

Tel.: ..... 069/13 32-575  
Fax: ..... 069/13 32-680  
E-Mail: ..... kontakt@hl-maklerservice.de  
Internet: ..... www.hl-maklerservice.de

DIE 7 GEHEIMNISSE DER RUHESTANDSPLANUNG

# Teil 3: Wie sich das Recht auf medizinische Selbstbestimmung wahren lässt.

Für die Generation 50plus ist eine Ruhestandsplanung unerlässlich, denn sie steht vor großen Herausforderungen. Neben Finanzierungsfragen im anhaltenden Niedrigzinsumfeld gewinnen Themen wie Gesundheit, Vermögenspflege und -übertragung mit steigendem Alter an Bedeutung. Wie Sie Ihre Kunden unterstützen können, erfahren Sie in unserer Reihe »Die 7 Geheimnisse der Ruhestandsplanung«.



Ein schwerer Unfall und plötzlich ist alles anders. Das ist nur ein Beispiel, wie unvorhersehbar schnell sich das Leben eines jeden Einzelnen ganz unabhängig von seinem Alter ändern kann – mit womöglich weitreichenden Konsequenzen. Denn ist der Patient selbst nicht mehr ansprechbar und entscheidungsfähig, müssen auf einmal andere für ihn Entscheidungen treffen. Nicht selten geht es dabei um Leben oder Tod. Dabei steht immer die Frage im Raum: Wie hätte der Patient für sich selbst entschieden? Die Angehörigen führt eine solche Situation oftmals an den Rand der Belastungsgrenze und darüber hinaus. Wie aber lässt sich in einem solchen Fall das Recht auf medizinische Selbstbestimmung wahren?

## Psst ... wir verraten Ihnen das Geheimnis ...



Die Lösung besteht in einer – in guten Tagen nach fachkundiger Beratung wohlgedachten und verfassten – Patientenverfügung. Sie wahrt das Recht auf Selbstbestimmung gerade dann, wenn der Patient selbst nicht mehr in der Lage ist, seinen Willen zu äußern. In einer Patientenverfügung lässt sich im Voraus festlegen, ob und wie man in bestimmten Situationen ärztlich behandelt werden möchte. Um Problemen bei der Auslegung vorzubeugen bzw. für den Fall, dass die konkrete Situation nicht genau mit der in der Verfügung beschriebenen übereinstimmt, können Ergänzungen sinnvoll sein, beispielsweise: Bitten oder Richtlinien für den Vertreter sowie die behandelnden Ärzte, die Formulierung der persönlichen Wertvorstellungen, Einstellung zum eigenen Leben und Sterben sowie die religiöse Anschauung.



## Form und Verwahrung?

Die Verfügung sollte schriftlich verfasst sowie eigenhändig unterschrieben oder durch einen Notar beglaubigt sein. Sie kann jederzeit formlos widerrufen oder geändert werden. Damit im Fall der Fälle ein schneller Zugriff auf die Patientenverfügung gewährleistet ist, empfiehlt es sich, Kopien bei den Vertrauenspersonen und dem Hausarzt zu hinterlegen.

## Besonderer Hinweis zum möglichen Vorrang einer Organspende



Oftmals werden in einer Patientenverfügung lebensverlängernde, intensivmedizinische Maßnahmen abgelehnt. Wenn der Patient jedoch gleichzeitig seine Bereitschaft als Organspender erklärt hat, kann es für Vertrauenspersonen und Ärzte zu Konflikten kommen. Für einen solchen Fall ist es wichtig festzulegen, welche Bestimmung (Patientenverfügung oder Bereitschaft zur Organspende) Vorrang haben soll.



## Weitere Informationen?

Vor dem Verfassen einer Patientenverfügung empfiehlt es sich, eine fachkundige Beratung (z. B. durch einen Arzt) in Anspruch zu nehmen.

Die Ruhestandsplanung bereitet Sie hierauf vor. Gerne unterstützen wir Sie bei der Beratung. Kommen Sie auf uns zu.

[www.hl-maklerservice.de/  
ruhestandsplanung](http://www.hl-maklerservice.de/ruhestandsplanung)



**Gudrun Krüger**  
Produktmanagerin Helvetia Leben

## Kontakt

Helvetia schweizerische  
Lebensversicherungs-AG  
Weißadlergasse 2  
60311 Frankfurt

Tel.: ..... 069/13 32-575  
Fax: ..... 069/13 32-680  
E-Mail: ..... kontakt@hl-maklerservice.de  
Internet: ..... www.hl-maklerservice.de



## DIE 7 GEHEIMNISSE DER RUHESTANDSPLANUNG

# Teil 4: Der Fall X passiert nie – oder?

**Für die Generation 50plus ist eine Ruhestandsplanung unerlässlich, denn sie steht vor großen Herausforderungen. Neben Finanzierungsfragen im anhaltenden Niedrigzinsumfeld gewinnen Themen wie Gesundheit, Vermögenspflege und -übertragung mit steigendem Alter an Bedeutung. Wie Sie Ihre Kunden unterstützen können, erfahren Sie in unserer Reihe »Die 7 Geheimnisse der Ruhestandsplanung«.**



Endlich ist man 18 Jahre alt und kann über alle Dinge selbst bestimmen – Sie sind volljährig! Ab diesem Zeitpunkt kann keine andere Person über oder für Sie bestimmen! Dann plötzlich passiert etwas Schlimmes. Sie fallen ins Koma oder können aus anderen Gründen (kurz- oder mittelfristig) nicht mehr über Dinge des Alltags selber entscheiden. Was nun?



Wer trifft nun wichtige Entscheidungen, wie z. B. Kündigung eines Abos, Auflösung der Wohnung, oder wer entscheidet bei einem Gerichtsprozess? Alle rechtlichen Handlungen bedürfen eines Ansprechpartners.

Wer nun glaubt, dass z.B. der Ehepartner oder die Eltern entscheiden können, liegt falsch. Es wird ein gesetzlich beauftragter Betreuer eingesetzt.

Nach § 1897 (5) BGB wird bei der Wahl des Betreuers auf die verwandtschaftlichen Bindungen des Volljährigen, insbesondere auf die Bindungen zu Eltern, zu Kindern, zum Ehegatten und zum Lebenspartner, Rücksicht genommen. Aber im Falle von Interessenkonflikten kann es auch zur Bestellung eines »fremden« Betreuers kommen. Dann kann tatsächlich ein Fremder über Verträge, aber auch über Konten und Vermögensgegenstände bestimmen.

### Psst ... wir verraten Ihnen das Geheimnis ...

Um diesem Dilemma aus dem Weg zu gehen, hat jeder die Möglichkeit, eine Vorsorgevollmacht zu erstellen. In dieser Vollmacht können Sie bestimmen, wer im Falle der Geschäftsunfähigkeit für Sie agieren und bestimmen darf. Zusätzlich werden die Aufgabengebiete näher erläutert. Eine Vorsorgevollmacht ersetzt keine Patientenverfügung, da diese nur rechtliche und keine medizinischen Fragen regelt.

Da sich Banken erfahrungsgemäß oft nicht mit privatschriftlichen Urkunden zufriedengeben, empfiehlt es sich, zusammen mit Ihrer Vertrauensperson, bei Ihrer Bank vor Ort eine hauseigene Vollmacht zu erteilen.

Bei der Wahl des Bevollmächtigten sollten Sie darauf achten, dass derjenige auch in der mentalen und fachlichen Lage ist, bei einem derartigen Schicksalsschlag über die Aufgabenbereiche entscheiden zu können. Oft sind Kinder und der Ehepartner nicht immer die beste Wahl.



**Wichtig:** Die Bundesnotarkammer führt seit 2004 das Zentrale Vorsorgeregister, in das Vorsorgevollmachten und Betreuungsverfügungen eingetragen und online registriert werden können.

Mit diesem Thema können Sie bei Ihren Kunden punkten!

Die Ruhestandsplanung bereitet Sie hierauf vor. Gerne unterstützen wir Sie bei der Beratung. Kommen Sie auf uns zu.

**[www.hl-maklerservice.de/  
ruhestandsplanung](http://www.hl-maklerservice.de/ruhestandsplanung)**



**Guntram E. Overbeck**  
Leiter Produktmanagement Helvetia Leben

### Kontakt

Helvetia schweizerische  
Lebensversicherungs-AG  
Weißadlergasse 2  
60311 Frankfurt

Tel.: ..... 069/13 32-575  
Fax: ..... 069/13 32-680  
E-Mail: ..... kontakt@hl-maklerservice.de  
Internet: ..... www.hl-maklerservice.de

# Begeisterung?

»Niedrige Zinsen sind für mich kein Thema.«



## Helvetia PayPlan mit CleVesto Balance Das flexible Rentenkonto für die Generation 50plus.

Durch die clevere Verbindung von Auszahlplan, Renten-Option und professionellem Vermögensplan ist die fondsgebundene Rentenversicherung CleVesto Balance das ideale Produkt für die Generation 50plus.

- **Renditestark** – unabhängig von der Nullzinspolitik
- **Flexibel** – jederzeit Anpassung der Auszahlungen und zusätzliche Entnahmen
- **Empfohlen** – vom Bundesverband Initiative 50Plus

Jetzt noch vielfältiger! Näheres unter  
[www.hl-maklerservice.de/50plus](http://www.hl-maklerservice.de/50plus)

Helvetia schweizerische Lebensversicherungs-AG  
T 069 1332-575, kontakt@hl-maklerservice.de

Ihre Schweizer Versicherung.

Für Verbraucher empfohlen vom

••• | Bundesverband  
Initiative 50Plus

helvetia 

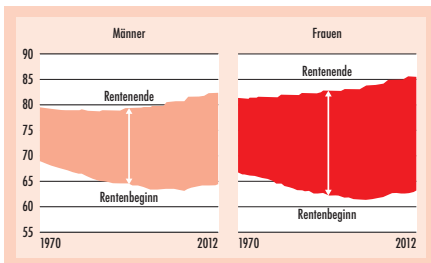


DIE 7 GEHEIMNISSE DER RUHESTANDSPLANUNG

# Teil 5: Warum Ihre Kunden Rendite dringend nötig haben!

Für die Generation 50plus ist eine Ruhestandsplanung unerlässlich, denn sie steht vor großen Herausforderungen. Neben Finanzierungsfragen im anhaltenden Niedrigzinsumfeld gewinnen Themen wie Gesundheit, Vermögenspflege und -übertragung mit steigendem Alter an Bedeutung. Wie Sie Ihre Kunden unterstützen können, erfahren Sie in unserer Reihe »Die 7 Geheimnisse der Ruhestandsplanung«.

Ihre Kunden werden stetig älter, was eine hervorragende Nachricht ist. Ein heute 50-Jähriger erreicht voraussichtlich ein Alter von 80 Jahren. Mit einer Wahrscheinlichkeit von 20% wird diese Zielgruppe sogar 100 Jahre alt. Die logische Konsequenz dieser Entwicklung ist, dass sich die Rentenbezugsdauern kontinuierlich ausdehnen – bei Frauen beträgt die durchschnittliche Dauer bereits heute über 20 Jahre.



Die Finanzierung des erwerbsfreien Zeitraums ist schon an sich eine Herausforderung. Mit der anhaltenden Niedrigzinsphase gewinnt das Ganze nochmals an Brisanz. Bei der privaten Vorsorge sinken die Ablaufleistungen – prognostizierte Rentenhöhen können nicht eingehalten werden. Die Generation 50plus steht vor dem Problem, dass sie eine wachsende Versorgungslücke ausgleichen muss. Nur wie soll das gehen?

### Psst ... wir verraten Ihnen das Geheimnis ...

Da der Ruhestand dieser Zielgruppe nicht mehr allzu lange auf sich warten lässt, fehlt der Vorsorge ein entscheidender Faktor – nämlich Zeit! Denn je kürzer die Spardauer, desto höher muss die Rendite sein, um das Sparziel zu erreichen. Die nachfolgenden

Tabellen geben Ihnen einen Überblick über die nötigen Verzinsungen.

Monatlicher Sparplan (Endkapital 100.000 EUR)		
Spardauer	Beitrag bei	
	3% p. a.	6% p. a.
10 Jahre	710 EUR	610 EUR
15 Jahre	440 EUR	340 EUR

Einmalanlage (Endkapital 100.000 EUR)		
Spardauer	Beitrag bei	
	3% p. a.	6% p. a.
10 Jahre	74.400 EUR	55.800 EUR
15 Jahre	64.200 EUR	41.700 EUR

Werte gerundet ohne Berücksichtigung von Kosten, Steuern und Inflation

**Die Zahlen lassen nur einen Schluss zu: Die Rendite muss stimmen! Dies bedeutet gleichzeitig eine Zuwendung hin zu chancenreicheren Aktienanlagen. Denn nur so lassen sich die Sparziele erfüllen. Bei einer Anlage in niedrigverzinsten Garantieprodukten droht letztendlich Altersarmut.**

Es empfiehlt sich bei Ihrem Beratungsgespräch der Einsatz der Helvetia-DAX-Heatmap ([www.hl-maklerservice.de/heatmap](http://www.hl-maklerservice.de/heatmap)), um Kunden die Scheu vor einer Aktienanlage zu nehmen. Sie zeigt deutlich, dass bei länger laufenden Anlagen das Verlustrisiko Richtung null tendiert.



**Beate Heidrich**  
Produktmanagerin Leben

### Kontakt

Helvetia schweizerische  
Lebensversicherungs-AG  
Weißadlergasse 2  
60311 Frankfurt

Tel.: ..... 069/13 32-575  
Fax: ..... 069/13 32-680  
E-Mail: ..... kontakt@hl-maklerservice.de  
Internet: ..... www.hl-maklerservice.de

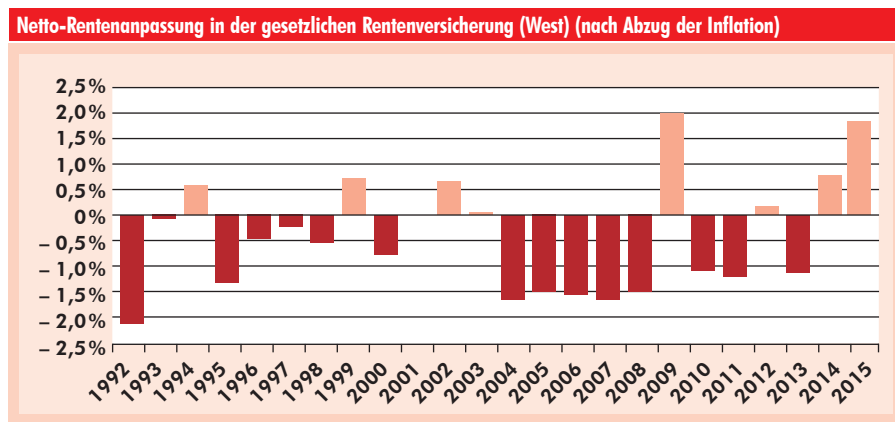
Die Ruhestandsplanung bereitet Sie hierauf vor. Gerne unterstützen wir Sie bei der Beratung. Kommen Sie auf uns zu.

**[www.hl-maklerservice.de/ruhestandsplanung](http://www.hl-maklerservice.de/ruhestandsplanung)**

DIE 7 GEHEIMNISSE DER RUHESTANDSPLANUNG

# Teil 6: Wie Sie die Kaufkraft der Rente erhalten!

Für die Generation 50plus ist eine Ruhestandsplanung unerlässlich, denn sie steht vor großen Herausforderungen. Neben Finanzierungsfragen im anhaltenden Niedrigzinsumfeld gewinnen Themen wie Gesundheit, Vermögenspflege und -übertragung mit steigendem Alter an Bedeutung. Wie Sie Ihre Kunden unterstützen können, erfahren Sie in unserer Reihe »Die 7 Geheimnisse der Ruhestandsplanung«.



In der Theorie ist es ganz einfach: Künftige Rentensteigerungen bewirken einen Inflationsausgleich. Allerdings entsprach die Praxis in der Vergangenheit nicht allzu oft der Theorie, wie die Grafik oben zeigt. In den letzten 2 Jahren konnte insgesamt zwar ein Rentenplus verzeichnet werden, dennoch zeigt die Grafik, dass negative Jahre keine Ausnahme darstellen. Das Problem: Mit der Inflation geht automatisch ein Kaufkraftverlust einher.

Ganz unabhängig von der aktuellen Marktsituation strebt die Europäische Zentralbank eine Inflationsrate von »nahe 2%« an, bei der das übergeordnete Ziel der Preisstabilität als erreicht gilt. Das nachfolgende Beispiel zeigt, was eine Inflationsrate von ca. 2% p.a. konkret für die Kaufkraft einer Rente bedeutet:

	Rente mit Alter 65	Kaufkraft mit Alter 75	Kaufkraft mit Alter 85
Mtl. Rente/Bedarf	1.500 EUR	1.200 EUR	960 EUR
		x 0,8*	x 0,8*

\* Faktor (0,8) ist gerundet.

Bei einer angenommenen jährlichen Inflation von 2% p. a. über 20 Jahre verfügt die Rente somit nur noch über ca. 64% der ursprünglichen Kaufkraft. Es bleiben die Fragen: Wie hoch schätzen Sie die Wahrscheinlichkeit, dass künftige Rentenerhöhungen die Differenz ausgleichen? Was können zukünftige Rentner bereits heute tun, um eine sich abzeichnende Rentenlücke zu schließen bzw. möglichst klein zu halten?

### Psst ... wir verraten Ihnen das Geheimnis ...

Bei dem vorausgesetzten Wunsch nach einem unveränderten Lebensstandard und Rentenbeginn gibt es verschiedene Strategien, den steigenden Bedarf und die Rentenlücke im Alter auszugleichen. Beispielsweise:

- Bereits heute einen zusätzlichen Betrag fürs Alter sparen.
- Rendite der Anlage erhöhen.
- Bedarfsgerechte Entnahmen im Alter tätigen und somit das Angesparte gezielt einsetzen.

Selbstverständlich lassen sich diese Strategien auch bedarfsgerecht und individuell miteinander kombinieren.



**Gudrun Krüger**  
Produktmanagerin Helvetia Leben

### Kontakt

Helvetia schweizerische  
Lebensversicherungs-AG  
Weißadlergasse 2  
60311 Frankfurt

Tel.: ..... 069/13 32-575  
Fax: ..... 069/13 32-680  
E-Mail: ..... kontakt@hl-maklerservice.de  
Internet: ..... www.hl-maklerservice.de

Die Ruhestandsplanung bereitet Sie hierauf vor. Gerne unterstützen wir Sie bei der Beratung. Kommen Sie auf uns zu.

[www.hl-maklerservice.de/ruhestandsplanung](http://www.hl-maklerservice.de/ruhestandsplanung)

DIE 7 GEHEIMNISSE DER RUHESTANDSPLANUNG

# Teil 7: Wie Sie die Pflegeabsicherung in die Ruhestandsplanung Ihrer Kunden integrieren.

Für die Generation 50plus ist eine Ruhestandsplanung unerlässlich, denn sie steht vor großen Herausforderungen. Neben Finanzierungsfragen im anhaltenden Niedrigzinsumfeld gewinnen Themen wie Gesundheit, Vermögenspflege und -übertragung mit steigendem Alter an Bedeutung. Wie Sie Ihre Kunden unterstützen können, erfahren Sie in unserer Reihe »Die 7 Geheimnisse der Ruhestandsplanung«.

Beim Thema Pflege gibt es eine recht einfache Regel, die die Statistik belegt. Je älter man wird, desto größer ist das Risiko, pflegebedürftig zu werden. Ab einem Alter von 80 Jahren ist jeder Fünfte betroffen und ab 85 Jahren liegt das Risiko, pflegebedürftig zu werden, bereits bei knapp 40%.

Die durchschnittliche Pflegedauer beträgt ca. 5 Jahre. Bei Pflegekosten von mehr als 3.000 EUR pro Monat für die stationäre Unterbringung kommt schnell eine stattliche Summe zusammen. Können Ihre Kunden dies aus eigener Kraft leisten?

Wissen Sie, dass die meisten Pflegeeinrichtungen mit Doppelzimmern kalkulieren? Dies bedeutet einen Verlust der Privatsphäre und eine teilweise große psychische Belastung. Bei Unterbringung in einem Einzelzimmer erhöhen sich die Kosten schnell auf 4.000 EUR monatlich.

### Berechnung der Pflegelücke

Da der Pflegefall meist im fortgeschrittenen Alter eintritt, sollte der Fokus auf die Einkommenssituation ab dem 67. Lebensjahr gerichtet werden.

Die Pflegelücke in der folgenden Beispielrechnung beträgt rund 500 EUR monatlich. Hätte der Kunde weitere Einkünfte neben der gesetzlichen Rente, wäre diese Lücke wahrscheinlich geschlossen. Insofern stellt sich die Frage: Ist eine Pflegeabsicherung sinnvoll oder eher der Aufbau einer Altersvorsorge?

Berechnungsbeispiel	
Eckdaten	Finanzieller Bedarf
Gesetzliche Rente monatlich	1.200 EUR
Sonstige Einkünfte	0 EUR
Leistungen der Pflege bei Grad 5	2.005 EUR
Durchschnittliche Pflegekosten	3.000 EUR
Versorgung des Partners (Miete, Lebensunterhalt)	700 EUR
Einkommenslücke im Pflegefall	495 EUR

Quelle: Helvetia, Leistungen der gesetzlichen Pflegeversicherung 2017

### Psst ... wir verraten Ihnen das Geheimnis ...

Die Zielgruppe 50plus hat in der Regel fürs Alter vorgesorgt. Bedingt durch die Niedrigzinsen wird die Planung jedoch oftmals nicht aufgehen – Ablaufleistung und Rente werden sich reduzieren. Soll der Lebensstandard gehalten werden, müssen zusätzliche Beiträge in die Altersversorgung fließen. Kann sich die Zielgruppe 50plus eine separate Pflegeabsicherung unter diesen Umständen überhaupt leisten? Unser Fazit lautet:

Der Fokus sollte auf der Altersvorsorge liegen. Ist hier ein ausreichendes Einkommen gesichert, kann selbst der Worst Case – die vollstationäre Pflege – gut finanziert werden. Denn nichts geht über einen sorgenfreien Ruhestand und die Selbstbestimmung im Alter.

Bei einem ausreichenden finanziellen Spielraum kann das Pflegerisiko natürlich separat abgesichert werden. Dadurch wird gleichzei-



**Beate Heidrich**  
Produktmanagerin Leben

### Kontakt

Helvetia schweizerische  
Lebensversicherungs-AG  
Weißadlergasse 2  
60311 Frankfurt

Tel.: ..... 069/13 32-575  
Fax: ..... 069/13 32-680  
E-Mail: ..... kontakt@hl-maklerservice.de  
Internet: ..... www.hl-maklerservice.de

tig das angesparte Vermögen für die Weitergabe an Kinder und Enkel gesichert, da es nicht für die Pflege verbraucht werden muss.

Die Ruhestandsplanung bereitet Sie hierauf vor. Gerne unterstützen wir Sie bei der Beratung. Kommen Sie auf uns zu.

**www.hl-maklerservice.de/  
ruhestandsplanung**



## Ihr starker Partner.

Zukunftsvorsorge ist Vertrauenssache. Bei Helvetia sind Sie in den besten Händen, mit persönlicher Beratung und innovativen Produkten. Die Helvetia schweizerische Lebensversicherungs-AG gehört zur finanzstarken Helvetia Gruppe, die über ein Anlagevermögen von rund 48 Milliarden Schweizer Franken verfügt. Als Versicherungsunternehmen besitzt Helvetia die ausgewiesene Expertise, werthaltige Kapitalgarantien auch langfristig sicherzustellen.



Helvetia Schweiz



Versicherungsratings sind Meinungsäußerungen über die Finanzkraft eines Versicherers, nicht aber Empfehlungen zu dessen Produkten. Informationen über die aktuellsten Ratings finden Sie auf [www.standardandpoors.com](http://www.standardandpoors.com) oder telefonisch über 069 33999-152.



Erleben Sie uns jetzt auf Facebook!

### Helvetia schweizerische Lebensversicherungs-AG

Weißadlergasse 2, 60311 Frankfurt am Main

T 069 1332-0, F 069 1332-896

[www.helvetia.de](http://www.helvetia.de), [www.blog.helvetia.de](http://www.blog.helvetia.de)

[www.facebook.com/helvetia.versicherungen.deutschland](https://www.facebook.com/helvetia.versicherungen.deutschland)

Ihre Schweizer Versicherung.

helvetia 