

Kapitel 1

Die meisten Unternehmer unterschätzen ihre Altersvorsorge massiv.

Wenn ich Unternehmer frage, wie sie später einmal ihren Lebensunterhalt finanzieren möchten, höre ich häufig dieselben Antworten:

"Ich habe doch mein Unternehmen."

"Irgendwann verkaufe ich es."

"Bis dahin habe ich genug Geld verdient."

"Darum kümmere ich mich später."

Das Problem ist:

Genau diese Denkweise sorgt dafür, dass viele Unternehmer ihre Altersvorsorge jahrelang vor sich herschieben.

Dabei sind Unternehmer häufig sogar schlechter aufgestellt als viele Angestellte.

"Ich habe doch mein Unternehmen."

Viele Unternehmer lassen sich – völlig verständlich – aus der gesetzlichen Rentenversicherung befreien.

Schließlich möchten sie nicht Monat für Monat Beiträge in ein System einzahlen, dessen Rendite sie kritisch sehen.

Das Problem beginnt allerdings danach.

Denn viele ersetzen die gesetzliche Rente nicht durch einen strukturierten Vermögensaufbau.

Sie verlassen sich stattdessen darauf, dass ihr Unternehmen später einmal ihre Altersvorsorge sein wird.

Das **kann** funktionieren.

Es muss aber nicht.

Niemand kann dir heute garantieren,

- welchen Wert dein Unternehmen in 20 oder 30 Jahren haben wird,
- ob du überhaupt einen Käufer findest,
- ob du gesundheitlich bis dahin arbeiten kannst,
- oder ob dein Unternehmen auch ohne dich dauerhaft funktioniert.

Dein Unternehmen kann später ein großer Vermögenswert sein.

Es sollte aber nicht deine einzige Altersvorsorge sein.

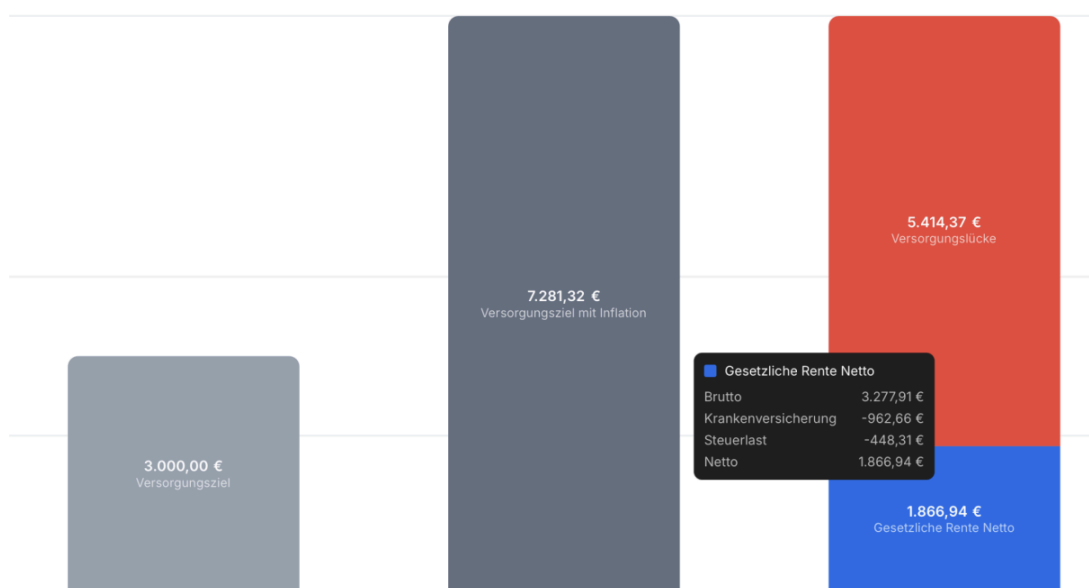
Auch viele Angestellte werden ihren heutigen Lebensstandard im Ruhestand allein mit der gesetzlichen Rente nicht halten können.

Der Unterschied ist:

Angestellte zahlen wenigstens verpflichtend in die gesetzliche Rentenversicherung ein.

Viele Unternehmer dagegen verzichten bewusst darauf – bauen aber gleichzeitig keine ausreichende Alternative auf.

Dadurch entsteht häufig eine noch größere Versorgungslücke.



So sieht die Altersvorsorge eines Angestellten nach Inflation aus (echtes Beispiel aus Kunden-Beratung). Die blaue (zu niedrige Absicherung der gesetzlichen Rente) die der Angestellte in diesem Fall hätte, fällt in deinem Fall als Unternehmer auch noch weg.

Kapitel 2

Der 2 teuersten Fehler beim Vermögensaufbau.

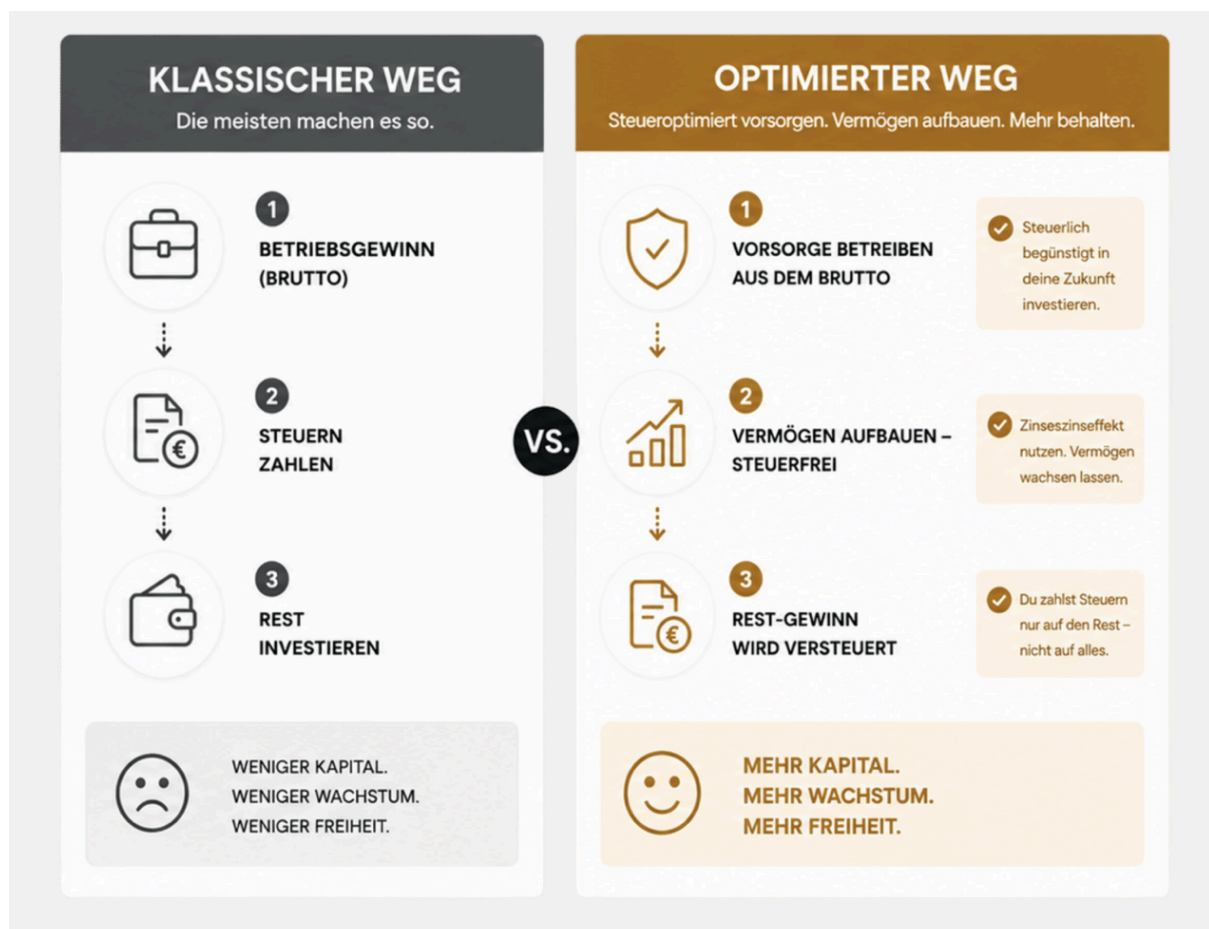
Sobald Unternehmer erkennen, dass sie selbst Vermögen für ihre Zukunft aufbauen müssen, passiert häufig Folgendes:

Sie entnehmen Geld aus ihrem Unternehmen.

Sie zahlen Einkommensteuer (Einzelunternehmer)

Oder Gewerbesteuer, Körperschaftssteuer, Kapitalertragsteuer.

Und erst das, was danach übrig bleibt, wird investiert.



Erst Steuern zahlen. Dann investieren.

Nehmen wir ein einfaches Beispiel.

Ein Unternehmer möchte 2.000 € pro Monat langfristig investieren.

Der klassische Weg sieht so aus:

1. Das Geld wird aus dem Unternehmen entnommen (oder eben als Gehalt gezahlt)
2. Es wird versteuert.
3. Der verbleibende Betrag wird privat investiert.

Bei 2.000€ sind das am Ende noch 1.050€ die z.B. bei einem GmbH-GGF übrigbleiben.

Dadurch steht von Anfang an DEUTLICH weniger Kapital für den Vermögensaufbau zur Verfügung (fast halbiert).

Und genau dieser Unterschied arbeitet anschließend über Jahrzehnte gegen dich.

Was bedeutet das konkret?

2.000€ über 30 Jahre zu 7% = 2.353.000€

1.050€ über 30 Jahre zu 7% = 1.235.000€

Über 1.100.000€ Unterschied!

Zeit ist der größte Hebel.

Je früher Geld investiert wird, desto länger profitiert es vom Zinseszinsseffekt.

Umgekehrt bedeutet das:

Jeder Euro, der heute aufgrund unnötiger Steuerbelastung nicht investiert werden kann, fehlt nicht nur heute.

Er fehlt auch bei allen zukünftigen Erträgen.

Aus einem scheinbar kleinen Unterschied entstehen so über 20 oder 30 Jahre oft sechsstelligen Vermögensunterschiede.

Auch hier wieder ein konkretes Beispiel:

2000€ über 29 Jahre zu 7% = 2.175.000€

2.000€ über 30 Jahre zu 7% = 2.353.000€

Ein Jahr warten kostet dich 178.000€ - das sind fast 15.000€ JEDEN MONAT!!!

Kapitel 3

Eine bAV ist nicht automatisch eine gute Altersvorsorge.

Eine betriebliche Altersvorsorge ist zunächst nur **eine Hülle**.

Ob sie langfristig eine gute oder schlechte Entscheidung ist, hängt davon ab, **was sich innerhalb dieser Hülle befindet**.

Die Karosserie entscheidet nicht über die Leistung.

Stell dir zwei identische Sportwagen vor.

Von außen sehen beide gleich aus.

Der Unterschied liegt unter der Motorhaube.

Der eine hat einen 80-PS-Motor.

Der andere 500 PS.

Obwohl beide Fahrzeuge gleich aussehen, ist ihre Leistung völlig unterschiedlich.

Genau so verhält es sich häufig bei der betrieblichen Altersvorsorge.

Die Versicherung, der Anbieter oder der Tarif sind nur die Karosserie.

Der eigentliche Motor ist die Kapitalanlage.

Der Motor entscheidet.

Viele bestehende Verträge investieren sehr defensiv.

Andere arbeiten mit hohen Garantien, teuren Fonds oder unnötig hohen Kosten.

Gerade bei langen Laufzeiten können diese Faktoren einen erheblichen Einfluss auf das spätere Vermögen haben.

Denn über 20 oder 30 Jahre summieren sich bereits kleine Unterschiede bei Kosten und Rendite zu erheblichen Beträgen.

Deshalb reicht die Frage:

"Habe ich eine bAV?"

allein nicht aus.

Die wichtigere Frage lautet:

"Wie arbeitet mein Geld innerhalb dieser bAV?"

Nicht jede Beratung ist gleich.

Ein weiterer Punkt wird häufig unterschätzt.

Viele Unternehmer wurden bei ihrer Altersvorsorge von Beratern begleitet, die überwiegend Standardlösungen vermitteln.

Dabei geht es oft darum, einen Vertrag abzuschließen.

Nicht darum, die langfristig sinnvollste Vermögensstrategie zu entwickeln.

Hinzu kommt:

Viele Berater sind an einzelne Gesellschaften gebunden.

Dadurch können sie häufig nur einen kleinen Teil des Marktes anbieten.

Das ist im Preis-Leistungs-Verhältnis meist eine Vollkatastrophe.

Es geht nicht um irgendeine bAV.

Es geht darum, ob deine aktuelle Lösung zu deinen Zielen passt.

- Ist die Kapitalanlage sinnvoll gewählt?
- Sind die Kosten angemessen?
- Ist die Anlagestrategie langfristig durchdacht?
- Nutzt du die steuerlichen Möglichkeiten sinnvoll?
- Passt die Lösung überhaupt zu deiner persönlichen Situation als Unternehmer?

Diese Fragen entscheiden langfristig oft über mehrere hunderttausend Euro Vermögensunterschied.

Nicht die Farbe des Logos auf deinem Vertrag.

Die wichtigste Erkenntnis

Viele Unternehmer glauben, sie hätten das Thema Altersvorsorge bereits erledigt, weil sie eine betriebliche Altersvorsorge besitzen.

Dabei ist die entscheidende Frage nicht, **ob** eine bAV vorhanden ist.

Sondern **wie gut** sie aufgebaut ist.

Denn genau wie bei einem Sportwagen entscheidet am Ende nicht die Karosserie – sondern der Motor.

Im nächsten Kapitel schauen wir uns deshalb einen echten Praxisfall an und zeigen, welchen Unterschied die Optimierung einer bestehenden Vorsorgestruktur langfristig machen kann.

Kapitel 4

Fallstudie: Wie die Optimierung einer bestehenden bAV voraussichtlich zu 486.000 € mehr Vermögen führte.

Bis hierhin war vieles Theorie.

Schauen wir uns deshalb einen echten Praxisfall an.

Die Zahlen wurden zur besseren Verständlichkeit leicht gerundet, die grundsätzliche Ausgangssituation entspricht jedoch einem echten Kunden.

Die Ausgangssituation

Ein 43-jähriger Unternehmer hatte bereits seit einigen Jahren eine betriebliche Altersvorsorge.

Seine erste Aussage im Beratungsgespräch war:

"Eigentlich bin ich ganz gut aufgestellt. Ich wollte nur mal hören, ob man noch etwas verbessern kann."

Ein Satz, den wir regelmäßig hören.

Denn viele Unternehmer gehen davon aus, dass das Thema erledigt ist, sobald eine betriebliche Altersvorsorge besteht.

Unsere Analyse

Bei der Prüfung der bestehenden Lösung sind uns mehrere Punkte aufgefallen.

Die Kapitalanlage bestand aus vergleichsweise teuren Fonds.

Zusätzlich enthielt der Vertrag eine 100-prozentige Beitragsgarantie, wodurch langfristig ein großer Teil des Renditepotenzials verloren gehen konnte.

Hinzu kamen unnötig hohe Effektivkosten.

Das größte Problem war jedoch nicht ein einzelner Punkt.

Sondern die Kombination aus mehreren Nachteilen.

Anbei ein paar Bilder an denen man solche Dinge erkennt:

Anlageform Passive Anlagestrategie gilt fol

ve Anlagestrategie	Anteil
Basket Offensiv index	100,00 %

In diesem Fall ist sowohl das Wort "Basket", als auch das Wort "offensiv" interessant.

Basket-Fonds sind quasi "Fonds in Fonds", von der Finanzindustrie eigentlich nur erfunden um doppelte Kosten abzurechnen.

"Offensiv" oder auch Worte wie "moderat" oder "defensiv" zeigen, dass hier ein Standardportfolio des Versicherers ausgewählt wurde, meist teuer und unrentabel. Der

Berater hatte hier wohl keine Ahnung von ETFs/Fonds und hat einfach ein vorgefertigtes Standard-Portfolio des Versicherers ausgewählt

Ergibt eine Ansparzeit von	46 Jahren
Die Summe der während der Grundphase entrichteten Beiträge in Höhe von insgesamt	67.200,00 EUR
multipliziert mit dem Beitragsgarantieprozentsatz in Höhe von	100,00 %

Hier ist der Punkt "100% Garantie" wichtig. Hier wird also nahezu kein Geld tatsächlich in ETFs oder Fonds gesteckt, der Großteil des Geldes fließt in den super defensiven Garantie-Topf des Versicherers. Rendite statt 6-12% meist nur 0-3%.

Name	Sondervermögen Chance
Stand	31. Juli 2024
Währung	EUR
Ausgabeaufschlag	0,00%
Verwaltungskosten	0,95% p.a.
Ertragsverwendung	Thesaurierung
Auflegung	19. Februar 2019

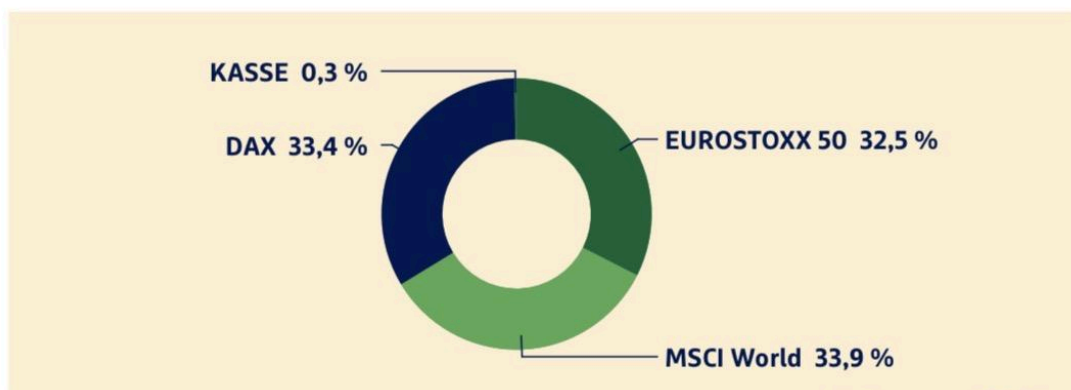
Anbei ein weiteres Beispiel eines vorgefertigten Portfolios (Wort: "Chance") - laufende Kosten viel zu hoch.

Sondervermögen Chance

Aufteilung

Stand 31. Juli 2024

A
Z
I
V
-



Die Optimierung

Nach einer ausführlichen Analyse wurde die bestehende Struktur angepasst.

Dabei ging es nicht darum, "irgendeinen neuen Vertrag" abzuschließen.

Ziel war es, die entscheidenden Stellschrauben zu verbessern.

Dazu gehörten unter anderem:

- eine langfristig geeignetere Kapitalanlage,
 - geringere laufende Kosten,
 - eine zu den persönlichen Zielen passende Vertragsgestaltung,
 - sowie eine wissenschaftlich orientierte Investmentstrategie.
-

Das Ergebnis

Auf Basis realistischer langfristiger Annahmen ergab sich gegenüber der ursprünglichen Lösung eine prognostizierte Vermögensdifferenz von rund **486.000 €** bis zum Rentenbeginn.

Diese Zahl entstand mit den gleichen Beiträgen, die der Kunde sowieso schon zahlte.

1.500€ über 24 Jahre zu 3% = 629.000€

1.500€ über 24 Jahre zu 7% = 1.860.000€

Was du daraus mitnehmen solltest

Diese Fallstudie soll nicht zeigen, dass jede bestehende betriebliche Altersvorsorge schlecht ist.

Sie zeigt vielmehr:

Kleine Unterschiede bei Kosten, Kapitalanlage und Vertragsgestaltung können über Jahrzehnte enorme Auswirkungen haben.

Genau deshalb lohnt es sich, bestehende Lösungen regelmäßig zu hinterfragen.

Denn es entscheidet nicht die Frage, **ob** du vorsorgst.

Sondern **wie** du vorsorgst.

Der nächste Schritt

Vielleicht hast du beim Lesen dieses Reports festgestellt, dass du einige der beschriebenen Punkte bei dir wiedererkennst.

Vielleicht hast du bereits eine betriebliche Altersvorsorge.

Vielleicht investierst du bereits privat.

Oder vielleicht hast du dich bisher hauptsächlich auf dein Unternehmen verlassen.

Die entscheidende Frage lautet:

Ist deine aktuelle Vermögensstrategie wirklich die beste Lösung für deine persönliche Situation?

Genau das finden wir gemeinsam heraus.

In einem unverbindlichen Erstgespräch analysieren wir deine aktuelle Vermögens- und Vorsorgestruktur und zeigen dir auf, welche Optimierungsmöglichkeiten in deinem individuellen Fall bestehen.

Sondern mit einer Strategie, die speziell auf Unternehmer ausgerichtet ist.

Wenn du das Thema endlich professionell angehen möchtest, dann vereinbare jetzt dein unverbindliches Erstgespräch auf **inhaber-vorsorge.de** oder schreibe mir direkt eine Nachricht über zB Instagram.

Ich freue mich darauf, dich kennenzulernen.

