



Altersvorsorge für freiberuflich und selbstständig tätige Psycholog:innen

**Infoabend Sektion Freiberufliche Psychologinnen und
Psychologen**

28. November 2023

- Gründung am 11.12.1978 in Frankfurt/Main
- Sitzverlegung nach Berlin 2009
- **Gesellschafter** des Wirtschaftsdienstes ist zu 100 % der BDP
- Kooperationspartnernetzwerk für die bundesweite Kundenberatung
- **Spezialist für Psychologen/Psychotherapeuten**
 - Hauptgeschäftsfeld: Versicherungsvermittlung als Spezial-Versicherungsmakler für Psychologen
 - Entwicklung eigener spezieller Deckungskonzepte
 - Analyse des Versicherungsbedarfs und Aufzeigen geeigneter Versicherungslösungen für Psychologen
 - Vermittlung von Versicherungen und langfristige Betreuung (Kooperationspartner-Netzwerk)



Kapitalanlagen

- ▶ Investmentfonds
- ▶ Vermögensverwaltung
- ▶ Darlehen mit Grundbuchabsicherung

Versicherungen

- ▶ Berufliche Versicherungen
- ▶ Personenversicherungen
- ▶ Private Versicherungen

Fortbildung/Informationen

- ▶ Seminare Praxisgründung/ Niederlassung
- ▶ Informationsabende
- ▶ Fachexkursionen

Vermittlung von Produkten

- ▶ Neuwagen
- ▶ Praxishardware
- ▶ Praxissoftware
- ▶ Büromaterial/-ausstattung
- ▶ Hotelüber- nachtungen

PsyCura

Wirtschaftsdienst GmbH

Geschäftsfelder

Angebote für Verbände

- ▶ Mitgliederreisen
- ▶ Veranstaltungsticket DB
- ▶ Shoppingportal

Finanzdienst- leistungen

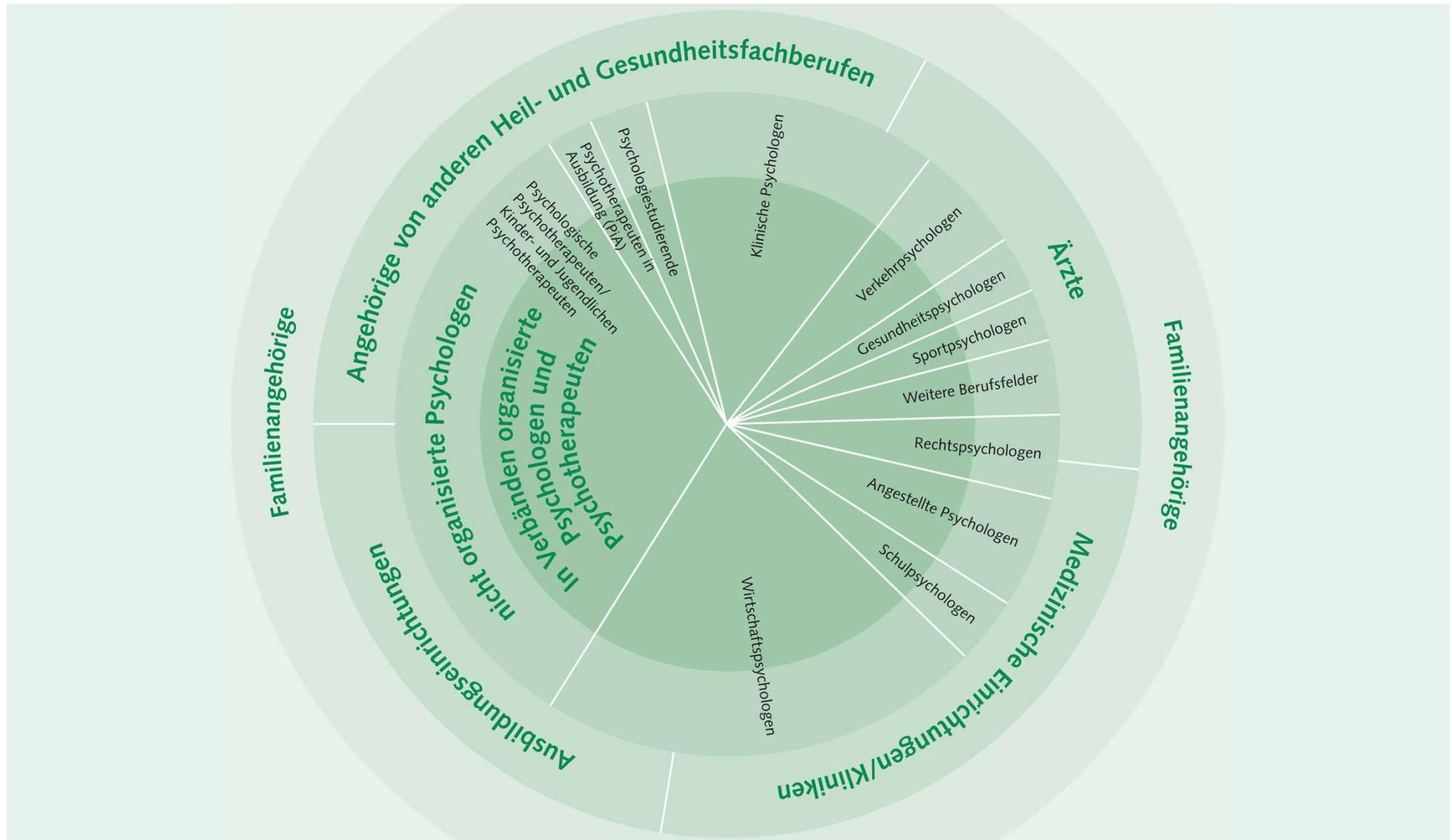
- ▶ Bankkonten
- ▶ Finanzierungen
- ▶ Kreditkarten

Vermittlung von externen Dienstleistungen

- ▶ Steuerberatung
- ▶ Webseitenerstellung
- ▶ Existenzgründungs- beratung

PsyCura	„normaler“ Makler/Vermittler
Detailkenntnisse über berufliche Tätigkeit von Psychologen	Oberflächliches Wissen über den Beruf des Psychologen (i.d.R. = Psychotherapeut)
Spezialkonzepte für die Absicherung beruflicher Risiken → ausgerichtet auf den Bedarf	Rückgriff auf Standardprodukte der Versicherer
Verbandslösungen <ul style="list-style-type: none">• Kollektiv-/Gruppenverträge• Besondere Bedingungsregelungen• Beitragsvorteile	Einzelgeschäft <ul style="list-style-type: none">• Standardbedingungen• Standard-Deckungssummen• Tarifprämien
Spezialmakler	Allrounder

PsyCura	„normaler“ Makler/Vermittler
Kooperation nur mit Versicherern mit Expertise/Erfahrung in der Berufsgruppe/den Sparten → Analyse der Bedingungen → Spezielle Ansprechpartner	Oft Nutzung irgendeines Versicherers, der Produkte für die Zielgruppe anbietet
Große Bestände bei den Versicherern → Hilfreich bei Problemfällen und Schäden → „sie werden nicht allein dastehen“	Oft nur Versicherung von einzelnen Risiken im Bestand
Aktualität der Produkte auf Grund beruflicher Veränderungen → wir können aktiv werden!	Veränderungen in allen betreuten Berufen können nicht verfolgt werden
Spezialmakler	Allrounder



■ Struktur der Altersvorsorge in Deutschland

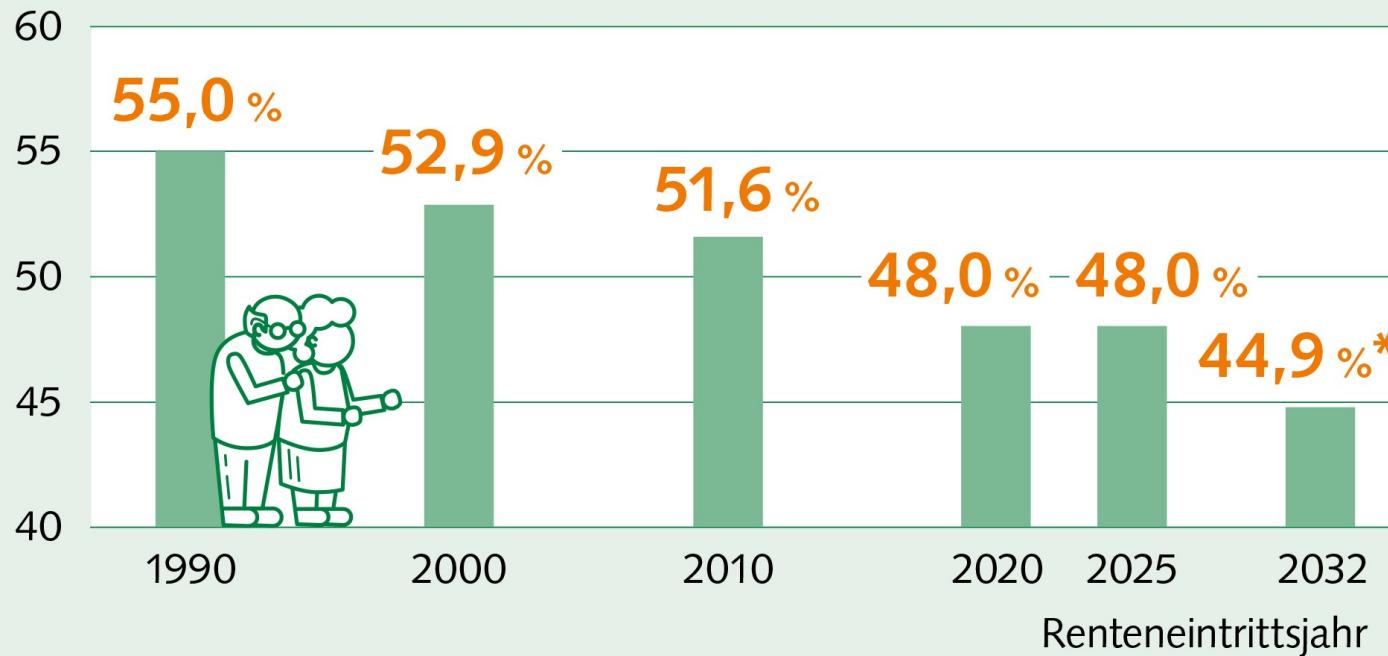


Quelle: <https://mehr-wert.com/rentenversicherung/3-schichten-modell/>

- **Demografische Entwicklung – Konsequenzen I**

Das gesetzliche Rentenniveau sinkt

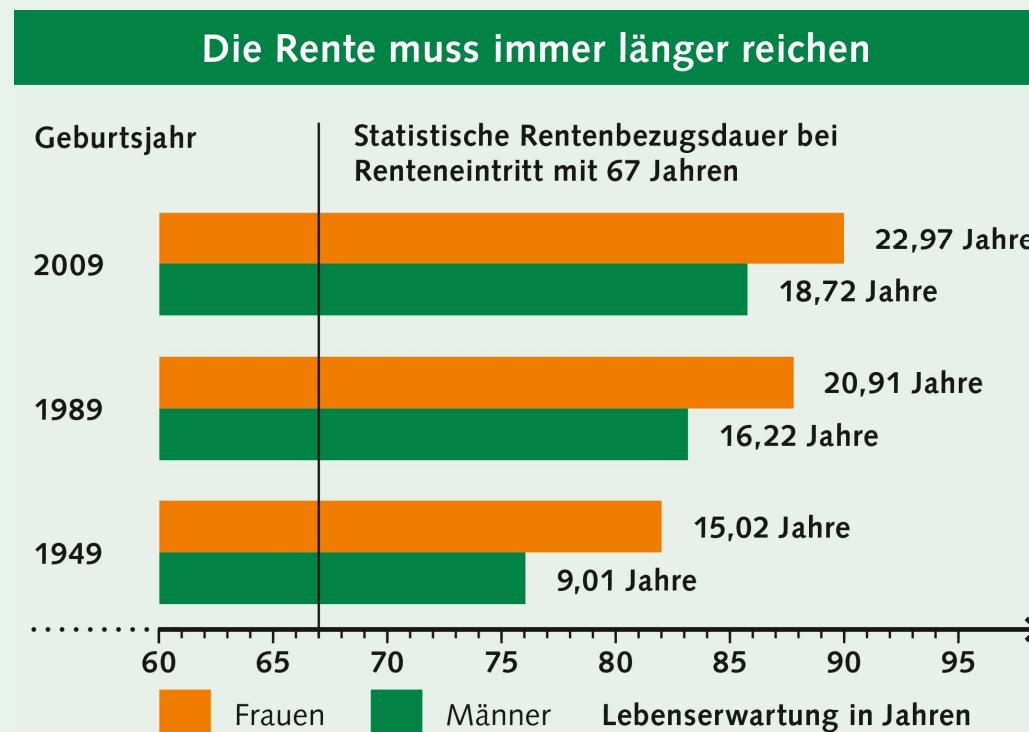
Netto-Standardrente vor Steuern in Prozent des durchschnittlichen Jahresentgelts



Datenquelle: Deutsche Rentenversicherung

* Vorausberechnung der Bundesregierung

▪ Demografische Entwicklung – Konsequenzen II



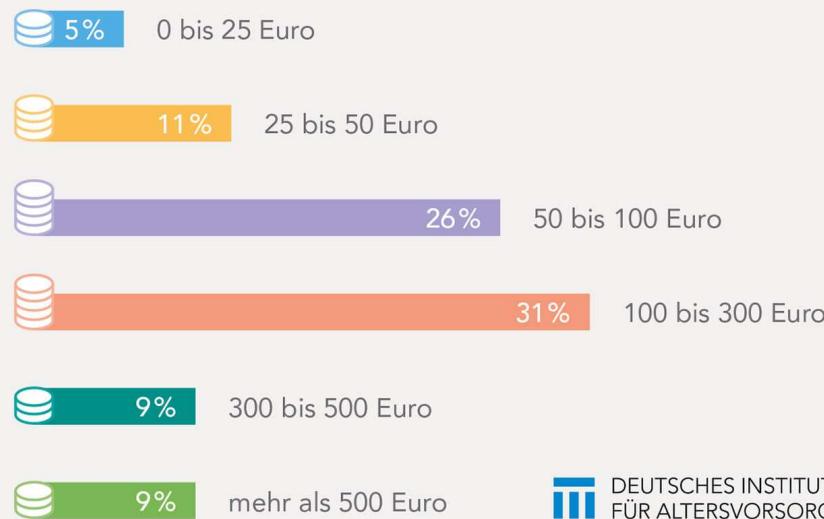
Berechnungsbasis: Lebenserwartung von einjährigen Kindern in den genannten Geburtsjahren

Quelle: Generationensterbetafeln des statistischen Bundesamtes

■ Weitere Faktoren

- **Eingesetzte Mittel für Altersvorsorge zu gering**

Für meine Altersvorsorge
spare ich monatlich:



Quelle: Verantwortungsbarometer Deutschland 2018 Grafik: DIA

<https://www.dia-vorsorge.de/sparverhalten/so-viel-sparen-die-deutschen-fuer-die-altersvorsorge/>

Sehr unterschiedliche persönliche Ausgangsbedingungen

Fall 1: Arbeitspsychologin, 40 Jahre, **startet erst in die Selbständigkeit**, Kein Vermögen, geringe Rentenansprüche weil spät ins Berufsleben gestartet. Ist derzeit noch hauptsächlich mit Akquise beschäftigt, denn sie hat noch keine Bestandskunden. Umsätze im ersten Gründungsjahr 20 Tsd. €, zweites Jahr 40 Tsd. €, drittes Jahr 50 Tsd. €

Fall 2: Psychotherapeutin, 35 Jahre, **macht gerade eigene Praxis auf**, hat zuvor 3 Jahre angestellt in einer Klinik gearbeitet, dabei reguläre **Ansprüche der gesetzlichen Rentenversicherung** erworben, hat 30 Tsd. € auf der hohen Kante, Umsätze und Einkünfte „marktüblich“ (kann ich schwer schätzen, da ich nicht Psychotherapeut bin)

Fall 3: Psychologe, 40 Jahre, angestellt zu Teilzeit 75% im Personalbereich eines Unternehmens, will die **Angestelltentätigkeit** fortführen (3k brutto) **und nebenbei** eine **Selbständigkeit** als Coach gründen mit der Perspektive seinen Angestellten-Job zu kündigen und ganz in die Selbständigkeit zu wechseln, wenn das klappt. Hat Rentenansprüche gesetzl. + gesetzl. Krankenkasse

Fall 4: Psychologe, 28j, will sich **direkt nach dem Studium selbständig machen** als Coach und Trainer, 20 Tsd. € auf der hohen Kante aus Ersparnissen und Geschenken/Erbanteil.

Fall 5: Psychologin, Mitte 50, weiblich, Kinder in Ausbildung, Rentenansprüche niedriger wegen Berufsbiografie **längere Zeit Elternzeit**, arbeitet als Arbeitspsychologin und bietet Trainings (**unregelmäßige, mittlere Umsätze**), Coaching (**häufige, niedrigere Umsätze**) und Projekte wie Change-Management (**seltene, hohe Umsätze**) an.

Zusatzvariante: Mit 40 Jahren: Gerade **Haus geerbt** von Eltern / Gerade **Vermögen** geerbt von Eltern, 250.000 EUR

■ **Anforderungen an die Altersvorsorgelösungen**

- **Sicherheit**
 - Pfändbarkeit (z. B. bei Arbeitslosigkeit)
 - Weitere Finanzierung bei Berufsunfähigkeit
- **Rendite**
 - ggf. sogar Garantien
 - steuerliche/staatliche Förderung
- **Verfügbarkeit**
 - Zugriffsmöglichkeiten in Notsituationen?
 - Vererbbarkeit
- **Ökologische und soziale Aspekte**
- **Flexibilität der Vorsorgelösung**
 - Zahlungen an wirtschaftliche Situation anpassbar
 - Entnahmemöglichkeiten
 - Flexibler Rentenbeginn

■ **Problem Anbieter- und Produktvielfalt**

- 80 Lebensversicherer in Deutschland mit unzähligen Tarifen (GDV 2022)
- 1.458 Kreditinstitute (Statista 2022)
- rund 700 Fondsgesellschaften (BVI) mit einer großen Zahl von Fonds (allein 8.500 ETF's weltweit)
- weitere Anbieter von Sachwerten (z.B. Edelmetalle)
- Immobilienanbieter
- ...

→ **Wie finde ich die für mich passenden Produkte?**

A) Gesetzliche Rentenversicherung in Deutschland (Schicht 1)

- Pflichtversicherung für alle angestellt tätigen Psycholog:innen und Psychotherapeut:innen
- Ansprüche haben i. d. R. auch alle, die zeitweise oder neben der Selbstständigkeit/Freiberuflichkeit angestellt tätig waren oder sind
- i. d. R. sonst keine Versicherungspflicht
- Ausnahmen möglich – Prüfung sinnvoll
 - ggfs. überwiegend lehrende Tätigkeit
 - Selbstständige mit einem Auftraggeber
 - Mitarbeitende Gesellschafter bzw. Gesellschafter-Geschäftsführer
- Versicherungspflicht auf Antrag oder freiwillige Versicherung in der GRV möglich

B) Berufsständische Versorgungswerke (Schicht 1)

- Pflichtversorgung für freiberuflich tätige Psychotherapeut:innen (Mitglieder der Psychotherapeutenkammern)
 - Psychotherapeutenversorgungswerk (PVW) - Niedersachsen, Bremen, Hamburg, Rheinland-Pfalz und Hessen
 - Versorgungswerk NRW (auch baden-Württemberg und neuen Bundesländer)
 - Versorgungswerk der Psychotherapeutenkammer Schleswig-Holstein
 - Bayerische Ingenieurversorgung-Bau mit Psychotherapeutenversorgung (Bayern, Saarland)
 - **Kein** Versorgungswerk in Berlin
- Beiträge orientieren sich **am individuellen Berufseinkommen oder** wahlweise **an der Beitragsbemessungsgrenze (BBG)** der gesetzlichen Rentenversicherung (GRV)
- Grundlage – **Satzungen (änderbar)**
- Selbstverwaltung (Delegiertenversammlung)
- Kleine Versicherungsgesellschaften - **Kapitaldeckungsverfahren**

C) Basis-/Rürup-Rente (Schicht 1)

- eingeführt 2005 - Alterseinkünfte-Gesetz
- private, **kapitalgedeckte steuerbegünstigte** Vorsorgeform für Selbstständige und Freiberufler (auch für Angestellte möglich)
 - Förderrahmen anwachsend bis 2023 (2 % Schritte) auf 100 %
 - Höchstbeitrag - 26.528 € für Alleinstehende und 53.056 € für Verheiratete
- folgt in ihrer Systematik der gesetzlichen Rente
- **hohe Flexibilität** der Einzahlungen (monatliche – jährlich und Zuzahlungen - Anpassung an schwankende Erträge möglich)
- Einschluss einer Hinterbliebenenabsicherung möglich (nur für: Ehepartnern, Kinder bis zum 25. Lebensjahr!!!)
- Einschluss einer Berufsunfähigkeits-Absicherung möglich (steuerfreie Beiträge – Besteuerung der BU-Rente !!!)
- **Verschiedene Produktformen:** klassisch; fondsgebunden
- Leistungen: nachgelagerte Besteuerung (ab 2040 – 100%; 2023 – 83 %)

Altersvorsorge: Produkte/Lösungen

Merkmal	1. Schicht
Name der Schicht	Basisvorsorge
Mögliche Produkte/Vorsorgeformen	<ul style="list-style-type: none">• Gesetzliche Rentenversicherung (GRV)• Basis-Rente/Rürup-Rente• Berufsständische Versorgungswerke• Landwirtschaftliche Alterskassen
Art der Hauptleistung	Lebenslange monatliche Altersrente
Weitere mögliche Leistungsarten	<ul style="list-style-type: none">• Hinterbliebenenabsicherung• Erwerbsminderungs- (GRV) bzw. Berufsunfähigkeitsabsicherung (Basis-Rente und bedingt berufsständisches Versorgungswerk)
steuerlich ansetzbarer Höchstbeitrag für die Basisvorsorge	<ul style="list-style-type: none">- Gekoppelt an Beitragsbemessungsgrenze (West) der knappschaftlichen Rentenversicherung – dynamische Anhebung des Förderrahmens- Geförderter Höchstbeitrag gilt für alle Vorsorgeformen (ggfs. Anrechnung)
Besteuerung der Beiträge (aktuell und perspektivisch)	<ul style="list-style-type: none">- Ab 2023 100% der Höchstbeiträge steuerfrei-
Ansprüche im Hinblick auf	
Vererbbarkeit	nein
Veräußerbarkeit	nein
Übertragbarkeit	nein
Beleihbarkeit	nein
Kapitalisierbarkeit	nein
Besteuerung der Leistungen	<ul style="list-style-type: none">- Nachgelagerte Besteuerung (voll ab 2040)
Beitragspflicht für Rürup in der gesetzlichen Krankenversicherung	<ul style="list-style-type: none">- Pflichtversicherung in der GKV – nein- freiwillig versichert in der GKV – ja

D) Betriebliche Altersvorsorge (Schicht 2)

- Verschiedene Versorgungswege:
 - Direktversicherung
 - Pensionskasse
 - Unterstützungskasse
 - Pensionsfonds
 - Direktzusage
- bAV für Einzelunternehmen nicht relevant
- bei Kapitalgesellschaften ggfs. für GF und GGF möglich
- Bei Zusagen aus früheren Anstellungsverhältnissen – Fortführungsmöglichkeiten prüfen

D) Riester-Rente (Schicht 2)

- für Selbstständige/Freiberufler nur bedingt relevant
- Zulagenanspruch für Selbstständige:
 - **Unmittelbar förderberechtigt**, wenn verpflichtend in die gesetzliche Rente eingezahlt wird. → eher die Ausnahme.
 - **Mittelbar förderberechtigt** alle, die kein Einkommen haben **oder** nicht rentenversicherungspflichtig arbeiten und eine unmittelbar **förderberechtigte gemeinsam Veranlagte** an ihrer Seite haben, **die oder der auch riestert**
- Förderung: Zulagen und Steuervorteile

E) Private Altersvorsorge – Rentenversicherungen (Schicht 3)

- **Sind Versicherungsprodukte denn überhaupt sinnvoll?**
 - In Medien und von Verbraucherverbänden immer wieder Argumente gegen die Versicherungsprodukte
1. **Magere Rendite:** Anfang 2022 sank der Garantiezins für Neuverträge von 0,9 auf 0,25 Prozent. Sparerinnen und Sparer bekommen damit immer weniger für ihr eingezahltes Geld. Versicherungsgesellschaften wie die Allianz haben zudem die hundertprozentige Beitragsgarantie abgeschafft.
 2. **Hohe Kosten:** Hohe (versteckte) Kosten für Vertrieb, Abschluss oder Verwaltung mindern die Rendite der Verträge zusätzlich.
 3. **Keine Flexibilität:** Mit 30 Jahren und mehr haben kapitalbildende Versicherungen eine unglaublich lange Laufzeit. Wer seinen Vertrag über die gesamte Laufzeit durchhält, muss mit der schlechten Verzinsung leben, auch wenn die Zinsen am Markt eventuell über die Jahre wieder steigen. Ein Ausstieg aus dem Vertrag ist nur unter großen Verlusten möglich.
 4. **Fehlende Transparenz:** Versicherte können ausgezahlte Beträge wie den Rückkaufswert oder die Ablaufleistung ihres Vertrags kaum überprüfen. So suggerieren die Versicherer beispielweise, man bekomme einen Garantiezins und außerdem Überschüsse. Den Garantiezins gibt es allerdings nur auf einen Teil des Beitrags – nämlich auf den, der herauskommt, wenn Kosten und Risikoanteil abgezogen wurden.
 5. **Rentenhöhe:** Als Ergebnis der vorherigen Punkte und den Sterbetafeln der Versicherer ergibt sich eine viel zu niedrige Rentenhöhe aus diesen Verträgen.

- **Konsequenz: Keine Lebensversicherungsprodukte nutzen?**
- **PsyCura-Position: Nein, Lebensversicherungsprodukte machen in der Altersvorsorge Sinn!**
- **Argumente für private Rentenversicherungen:**
 - lebenslange Leistungen
 - je nach Produkt auch garantierte Rentenleistungen
 - steuerliche Vorteile (Stichwort: Halbeinkünfteverfahren)
 - Flexibilität in der Anspar- und Rentenbezugsphase
 - freie Verwendung des Vorsorgekapitals
 - Hinterbliebenenschutz möglich
 - mit modernen Produkten auch Partizipation an den Chancen (und Risiken des Kapitalmarktes)
 - „Weiterspargarantie“ bei Verlust der Arbeitskraft

- **Arten von privaten Rentenversicherungen**

- A) Klassische Rentenversicherungen**

- Anlage im Sicherungsvermögen – auf der sicheren Seite
- Vermögen wird ausschließlich in einem konservativ angelegten Sicherungsvermögen verwaltet.
- nach klaren Richtlinien geführt,
- breit gestreut und
- streng kontrolliert durch die deutsche Finanzmarktaufsicht (BaFin).

- B) Fondsgebundene Rentenversicherungen**

- Anlage der eingezahlten Beträge bei einer Fondsgesellschaft in zuvor vom Kunden ausgewählte Investmentfonds
- Höhe der Rente ist abhängig vom Erfolg der Fonds ab und lässt sich im Vorhinein nicht vorhersagen.
- fondsgebundene Rentenversicherung ist zwar unsicherer als klassische Rentenversicherungen, hat aber das Potenzial zu einer erheblich höheren Rendite.

F) Private Altersvorsorge – Investmentfonds (Schicht 3)



Welche Investmentfonds gibt es und für wen eignen sich diese?

Nicht jede Fondsvariante eignet sich für jeden Anleger zur Geldanlage.



Zahlt in **Raten** und/oder durch **Einmalzahlungen** in eine Fondsanlage ein.



Anleger



Investmentgesellschaft

Die Fondsgesellschaft legt die Gelder der Anleger entsprechend der Fondsanlagerichtlinien an und verwaltet den Fonds.

Geldmarktfonds Der Fonds investiert überwiegend in Bankprodukte oder kurz laufenden Anleihen mit festen oder variablen Zinssätzen. Anleger suchen risikolose Anlagen.	Rentenfonds Der Fonds investiert überwiegend in Anleihen (Bonds, Staatsanleihen oder Industrie- bzw. Unternehmensanleihen). Anleger suchen begrenzte Risiken bei höheren Ertragschancen.	Aktienfonds Der Fonds investiert überwiegend in Aktien . Geeignet für Anleger die langfristig planen, hohe Renditen suchen und Kurschwankungen aussitzen können (z.B. Altersvorsorge). Anleger suchen hohe Renditen und akzeptieren dabei hohe Risiken .	Garantiefonds Der Herausgeber des Fonds garantiert die Rückzahlung der Geldanlage zum Ende einer fest vereinbarten Laufzeit. Anleger suchen risikolose Anlage mit begrenzten Ertragschancen.	Misch-/Dachfonds Der Fonds teilt die Gelder der Anleger auf die verschiedenen Anlageklassen (Aktien, Anleihen etc.) auf. Dachfonds kaufen keine einzelnen Börsenpapiere sondern andere Fonds. Anleger suchen hohe Renditen durch Aufteilung nach Anlageklassen.	ETF-Aktien-Fonds ETF-Fonds bilden einen Marktindex (z.B. DAX) nahezu identisch ab. Der Fonds wird von keinem Management aktiv gemanagt und verursacht deshalb geringe Kosten für die Anleger. Anleger suchen hohe Renditen und akzeptieren dabei hohe Risiken .
---	---	--	--	---	--

Berechnungsbeispiel

Besteuerung von Gewinnen aus dem Verkauf von Fondsanteilen ab 2018

Beispiel: Ein Privatanleger erwirbt bzw. besitzt am 1. Januar 2023 Anteile an einem thesaurierenden Aktienfonds. Am 15. Januar 2024 verkauft er die Anteile mit Gewinn.

Für Kauf und Verkauf gelten folgende Annahmen:

Kaufpreis / Wert der Anteile am 1.1.2023 (=Rücknahmepreis am 1.1.2023)	1.000,00 Euro
Rücknahmepreis der Anteile am 31.12.2023	1.050,00 Euro
Veräußerungspreis der Anteile am 15.1.2024	1.070,00 Euro
Basiszins nach Bewertungsgesetz 2019	2,55 %
steuerpflichtige Vorabpauschale für 2023 ¹⁾ = Rücknahmepreis der Anteile am 1.1.2023 (1.000 Euro) * 70 Prozent * Basiszins (2,55 Prozent)	17,85 Euro
steuerliche Teilveräußerung für Aktienfonds	30 %

Der steuerpflichtige Veräußerungsgewinn errechnet sich damit wie folgt:

Einnahmen aus Veräußerung/Rückgabe der Anteile am 15.1.2024	1.070,00 Euro
– Anschaffungskosten	1.000,00 Euro
= unbereinigter Veräußerungsgewinn	70,00 Euro
– steuerpflichtige Vorabpauschale für 2023 (berechnet am 01.01.2024) (in voller Höhe auch bei Anwendung der Teilveräußerung)	17,85 Euro
= Veräußerungsgewinn	52,15 Euro
– steuerbefreiter Anteil (nach Teilveräußerung) 66,36 Euro * 30 Prozent =	15,64 Euro
= steuerpflichtiger Veräußerungsgewinn am 15.01.2024	36,51 Euro

Besteuerung von Aktienfonds

1) Die Vorabpauschale für 2023 gilt am ersten Werktag des folgenden Kalenderjahres, d.h. Anfang 2024, als zugeflossen.

Quelle: <https://www.avl-investmentfonds.de/wissen/finanzwissen/investmentfonds-und-steuern>

■ **Investmentfonds – vs. Fondsrente?**

Rechenbeispiel private Fondsrente vs. ETF-Sparplan

37-Jährige Kundin, die für ihre Altersvorsorge eine Privatrente mit Fonds nutzen möchte.

Rechengrundlagen

Folgende Eckdaten der Vergleichsrechnung ETF oder Fondsrente zu Grunde gelegt:

- Monatliche Investition: 350 EUR bis zum Rentenbeginn mit 67
- Wertentwicklung der ETFs: 5%

ETF-Sparplan

- Bank-Kosten: 0,5% p.a. (ETF-Gebühr, Transaktionskosten, Börsenspesen, Orderlagerung, evtl. Depotgebühr)
- Steuer: pauschale Abgeltungssteuer ohne Kirchensteuer

Rentenversicherung

- Keine (renditemindernden) Garantien auf die eingezahlten Beiträge
 - Versteuerung der Rente mit pauschalem Durchschnittssteuersatz i.H.v. 25%
 - Rentengarantiezeit“ für Hinterbliebene von 25 Jahren
 - Rentenzeit mit reduziertem Anlagerisiko = moderatere Renditeerwartung i.H.v. 2,5% p.a.
 - Mehrrendite durch Beratung (s.o.) setzen wir statt mit 3% sehr konservativ nur mit 0,5% an
- Die **Kosten der Rentenversicherung** für Abschluss und für die laufende Verwaltung (hier sehr moderate **1,08%**) sind hier bereits abgezogen.

Quelle: <https://schlemann.com/altersvorsorge/beratung-altersvorsorge/etf-oder-fondsrente/>

▪ Investmentfonds – vs. Fondsrente?

A) Ansparphase

Schritt 1	Ergebnisse Beitragszahlung	
	ETF-Sparplan	Private Fondsrente ETFs
Beitrag / Verteilung	100%	100,0%
Zins/Fondsrendite	5,0%	5%
Ertrag p.a. v. St.	4,5%	
abzgl. Steuer	-0,92%	0%
Rendite n. Steuer p.a.	4,08%	5,00%
abzgl. Kosten	-0,50%	1,08%
Rendite n. Kosten & Steuer p.a.	3,58%	3,92%
...auf Beitrag p.a.	4.200,00 €	4.200,00 €
Ergebnis n. Laufzeit	219.578,87 €	240.136,00 €
Kum. Vermögen n. Laufzeit v. St.	219.578,87 €	240.136,00 €
Kum. Vermögen n. Laufzeit n. St.	219.578,87 €	225.969,13 €
...davon garantiert	0,00 €	0,00 €

Quelle: <https://schleemann.com/altersvorsorge/beratung-altersvorsorge/etf-oder-fondsrente/>

▪ Investmentfonds – vs. Fondsrente?

A) Rentenphase

Schritt 2	Ergebnisse Rentenzeit		
	ETF-Sparplan	Private Fondsrente	Vor-/Nachteil für Gesamtrentenzeit
Gesamtrente v. St. p.a.	11.917,85 €	12.012,60 €	
abzgl. Steuer p.a.	760,41 €	476,49 €	9.466,73 €
Gesamtrente n. St. p.a.	11.157,44 €	11.536,11 €	
Kumulierte Gesamtrente n. St. p.a.	11.157,44 €	11.536,11 €	
...davon garantiert	0,00 €	2.560,09 €	64.002,24 €
Dauer Rentenzahlung (Jahre)	25	Lebenslange Zahlung	?

Quelle: <https://schleemann.com/altersvorsorge/beratung-altersvorsorge/etf-oder-fondsrente/>

▪ Investmentfonds – vs. Basis-Fondsrente?

A) Ansparphase

Schritt 1	Ergebnisse Beitragszahlung		
	ETF-Sparplan	Basisrente ETFs	Steuerersparnis (Reinvestition in Basisrente)
Beitrag / Verteilung	100%	100,0%	100%
Zins/Fondsrendite	4,5%	5%	5%
Ertrag p.a. v. St.		5%	5,00%
abzgl. Steuer	-0,83%	0%	0,00%
abzgl. Kosten	-0,50%	1,30%	1,30%
Rendite n. Kosten & Steuer p.a.	3,17%	3,70%	3,70%
...auf Beitrag p.a.	4.200,00 €	4.200,00 €	1.712,14 €
Ergebnis n. Laufzeit	205.384,40 €	230.924,00 €	91.305,31 €
Kum. Vermögen n. Laufzeit	205.384,40 €	322.229,31 €	
...davon garantiert	0,00 €	0,00 €	

Quelle: <https://schleemann.com/altersvorsorge/beratung-altersvorsorge/etf-oder-fondsrente/>

▪ Investmentfonds – vs. Basis-Fondsrente?

A) Rentenphase

Schritt 2	Ergebnisse Rentenzeit			
	ETF-Sparplan	Basisrente	Steuerersparnis (Reinvestition in Basisrente)	Vor-/Nachteil für Gesamtrentenzeit
Gesamtrente v. St. p.a.	11.794,79 €	9.939,84 €	5.243,47 €	37.561,90 €
abzgl. Steuer p.a.	878,02 €	2.284,71 €	479,35 €	
Gesamtrente n. St. p.a.	10.916,77 €	7.655,13 €	4.764,12 €	
Kumulierte Gesamtrente n. St. p.a.	10.916,77 €	12.419,25 €		
...davon garantiert	0,00 €	0,00 €		0,00 €
Dauer Rentenzahlung (Jahre)	25	Lebenslange Zahlung (Langlebigkeitsrisiko!).		?

Quelle: <https://schleemann.com/altersvorsorge/beratung-altersvorsorge/etf-oder-fondsrente/>

Top 8 der Altersvorsorgeprodukte der Deutschen

Aktuelle Altersvorsorge	Gesamt 2021 (vs. 2019)	Mann 2021 (vs. 2019)	Frau 2021 (vs. 2019)
Betriebliche Altersvorsorge	35 % (+2 %)	34 % (-4 %)	37 % (+2 %)
Wertpapiere (Aktien, Fonds, etc.)	34 % (+5 %)	44 % (+8 %)	23 % (+3 %)
Riester-Rente	29 % (-8 %)	26 % (-8 %)	32 % (-8 %)
Girokonto	22 % (+8 %)	22 % (+8 %)	22 % (+8 %)
Selbst genutzte Immobilie	22 % (-1 %)	23 % (-2 %)	20 % (-1 %)
Tages-/ Festgeld	20 % (+/-0 %)	22 % (-1 %)	16 % (+/-0 %)
ETF	18 % (+9 %)	25 % (+13 %)	11 % (+6 %)
Vermietete Immobilie	5 % (-2 %)	6 % (-4 %)	4 % (+/-0 %)

Tabelle: Wie sorgen Deutsche zusätzlich zur Rente / Pension fürs Alter vor? Vergleich der beliebtesten Produkte 2021 gegenüber 2019, Veränderung in absoluten Prozentpunkten**

Quelle: WeltSparen

Das für alle passende Altersvorsorgemodell gibt es nicht!!!

- **Altersvorsorgekonzepte müssen immer individuell entwickelt werden.**
- **Vorhandene Vorsorgemaßnahmen-/Produkte müssen in das individuelle Konzept einfließen.**
- **Für die Vorsorgemaßnahmen sind verschiedene Wege zu nutzen.**
- **Das Konzept muss auf Grund der Veränderung der persönlichen Situation (beruflich, familiär, etc.) im Laufe des Lebens in bestimmten Abständen überprüft und angepasst werden.**
- **Ein möglichst früher Einstieg ist anzustreben.**

Private Altersvorsorge

Mögliche Bausteine ?

Versicherungsprodukte

- Risikolebensversicherung
- Berufsunfähigkeitsversicherung
- Private Rentenversicherung
- Kapitallebensversicherung

Bankprodukte

- Aktien
- festverzinsliche Wertpapiere
- Investmentfonds
- Indexzertifikate
- Banksparpläne
- Bausparvertrag

Immobilien

- Selbstnutzung
- Vermietung
- Verrentung

Beachte

Förderfähige Altersvorsorgeprodukte bei Erfüllung der Zertifizierungskriterien

13073691

 Deutsche
Rentenversicherung

■ Nutzen Sie Ihre Vorteile der BDP-Mitgliedschaft!

- Zugriff auf spezielle, z. T. auch exklusive und in vielen Bereichen mit Vorteilen verbundene Produkte
 - Zugriff auf qualitativ geprüfte Produkte aus der Vielfalt am Markt
 - Beitragsvorteile durch Kollektiv-/Gruppenverträge
 - Verbesserte Einstufungen in Berufsgruppen
 - Sonderregelungen zur Vermeidung von Nachteilen im Leistungsfall
 - Vereinfachte Gesundheitsprüfungen
- Kostenfreie Beratung durch Expert:innen des PsyCura-Netzwerkes
- Langfristige Begleitung/Betreuung – auch im Leistungsfall

Vorgehen unserer Expert:innen

I. Aktuelle Vorsorgesituation analysieren

Mit der Analyse der bereits vorhandenen Absicherung erhalten Sie einen umfassenden Überblick über Ihre derzeitige Situation.

II. Optimierungspotenziale identifizieren

Ausgehend von Ihren persönlichen Wünschen und Zielen und der Bedarfsermittlung werden Optimierungspotenziale aufgezeigt und Ergänzungen für Ihr Vorsorgekonzept vorgeschlagen.

III. Absicherung ergänzen und verbessern

Sie erhalten Unterstützung beim Abschluss ergänzender Bausteine zur Verbesserung Ihrer Altersvorsorge und der Arbeitskraftabsicherung.

IV. Laufende Betreuung und Anpassung der Versorgung

In bestimmten Abständen oder auf Ihren Wunsch hin, werden die Vorsorgemaßnahmen überprüft und Anpassungsbedarf ermittelt und Optimierungen umgesetzt

- **Unsere Kontaktdaten:**

PsyCura Wirtschaftsdienst GmbH

Große-Leege-Straße 97/98

13055 Berlin

mail@psycura.de

Telefon: 030 33 77 383 0

www.psycura.de



- **Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit**

