

Machen Sie es zu Ihrem Projekt!

*„Erkenntnisse, die einem wichtig sind, erarbeitet man sich
– unwichtige konsumiert man.“*

N.N.

*„Es genügt nicht, den Menschen zu einem Spezialisten zu erziehen.
Damit würde man aus ihm (nur) einen gut dressierten Hund machen.“*

Albert Einstein

Planung mit System

Zum Abschluss des Jahres – hier nun die Beschreibung des systematischen Einsatzes der bislang dargestellten Ideen und Verfahren. Dabei geht es wie bisher nicht um einen speziellen Beratungsfall, sondern um **das konkrete Prinzip, das auf alle gleichartigen Beratungen angewendet werden kann** – und das **unabhängig von Ihrem Berufsstatus** im Spannungsfeld zwischen Vermittlung **und** Beratung **und den Ihnen zur Verfügung stehenden Produkten!**

Sie haben ja (hoffentlich!) auch mehr als einen Kunden...

Neben dem Potential für **ungeplante Ereignisse und Schicksalsschläge**, für die eine Risikovorsorge notwendig ist, enthält der Ruhestand auch viele **geplante „Finanzereignisse“**. Diese erfolgen entweder in (einigermaßen) gleich bleibenden Abständen oder fallen unregelmäßig (aber auch geplant!) an.

Im Unterschied zur Ansparphase bestehen jedoch im Ruhestand weit weniger „Freiheitsgrade“ darauf zu reagieren.

Das ist leicht an folgender, beispielhafter Aufstellung zu erkennen, die Sie noch um eigene Erkenntnisse ergänzen sollten:

Erwerbsphase	Ruhestand
Ansparen von zweckgebundenem Vermögen	Verbrauch von zweckgebundenem Vermögen
Vollwertige Arbeitskraft (Nachfrage)	Eingeschränkte Arbeitskraft (Nachfrage)
Freies Vermögen	
...	...

Während das zweckgebundene Vermögen in der Ansparphase trotz Schwankungen zusätzlich durch Erträge aus dem freien, durchaus auch spekulativ angelegtem Vermögen und natürlich der Arbeitskraft gespeist werden kann, heißt es im Ruhestand mit dem auszukommen, was zu dessen Beginn vorhanden ist.

Ähnlich dem erfahrenen Nomaden, der seine Wasser- und Dattel-Rationen so einteilt, dass er notfalls auch nach einem Umweg noch die nächste Wasserstelle erreicht – so müssen auch wir unserem Kunden eine Strategie empfehlen, die vergleichbar das persönliche Risiko eines Scheiterns minimiert.

Eine Reise beginnt mit dem Packen

Wenn Sie sich z.B. an Ihre Kindheit erinnern, dann wissen Sie noch, wie schnell die fürsorglich mitgegebenen Schnitten vertilgt und die Limonade getrunken war – kaum, dass eine Stunde des Schulausflugs vergangen war.

Zwei Dinge waren dafür möglicherweise verantwortlich:

1. Nicht Sie selbst, sondern z.B. eine fürsorgliche Mutter hatte die Umhängetasche (oder den Rucksack) gepackt – ohne den erwarteten Bedarf einschätzen zu können.
2. Unbekümmert wie Sie waren, haben Sie keinen Gedanken an die Zukunft verschwendet und es sich schmecken lassen

Was passiert jedoch analog mit der Finanzplanung des Ruheständlers, wenn er sich die „Karotten“ Weltreise, Sportwagen etc. endlich schmecken lassen will, auf die er Jahrzehnte vorher konditioniert wurde?

Wie auch beim klassischen „Rucksackproblem“ [1] müssen wir uns deshalb rechtzeitig Gedanken darüber machen, wie viel wir „schultern“ können, wie hoch der Wert der „Rationen“ in Bezug auf ihre Größe ist, in welcher Reihenfolge wir den Inhalt verbrauchen wollen (oder müssen!) – und wie eine optimale Ausnutzung des „Stauraumes“ erfolgen soll.

Rucksack	Ruhestandsvermögen
Vorgabe: Tagesbedarf Nahrung und Wasser	Vorgabe: Entnahme für Lebenshaltung
Rationen mit Verfallsdatum	Unaufschiebbare Aufwendungen
Rationen ohne Verfallsdatum	Notwendige Aufwendungen ohne festen Termin
Notfallset	Risikovorsorge
Was kommt obenauf?	Was hat Priorität?
...	...

Ob nun der Stauraum eines Frachtflugzeugs oder nur ein Reisekoffer optimal genutzt werden sollen – ein riesengroßer **Unterschied zum Ruhestandsvermögen** besteht jedoch! **Flugzeuge und Koffer wachsen oder schrumpfen nicht!**

Erinnern wir uns an den Flug zum Mars. Hier wurden schon häufig hydroponische Gärten als Mittel vorgeschlagen, Sauerstoff und Nahrung für den langjährigen Flug sicherzustellen. Natürliches Wachstum erneuerbarer Ressourcen soll dann dafür sorgen, dass ein **geringes Startgewicht der Mission bei gleichzeitig minimiertem Risiko eines Scheiterns** erreicht wird.

Planungsgröße Modal-Rendite

Wir wissen, dass die wahrscheinliche Rendite einer einmaligen, volatilen Finanzanlage (z.B. für ein Jahr), aus dem Modalwert einer Wahrscheinlichkeitsverteilung von (nur möglicherweise zu erzielenden) Vermögen berechnet werden kann.

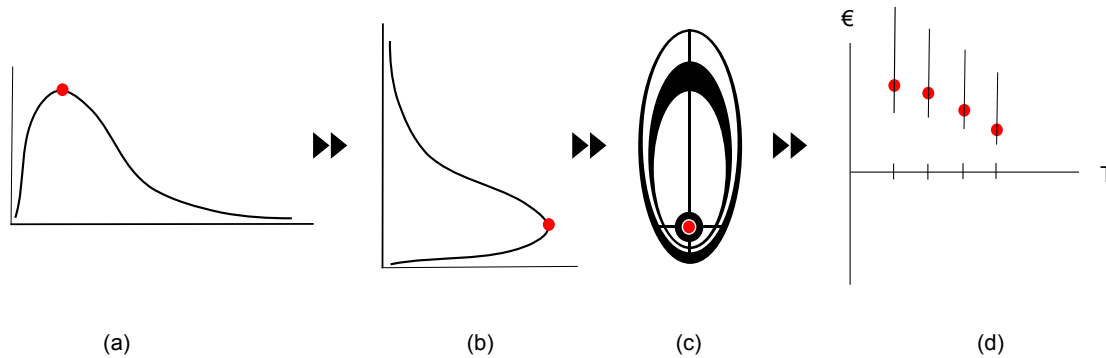
Diese Modal-Rendite kann dann (unter Beachtung der zuvor gemachten Annahmen zur Wahrscheinlichkeitsverteilung) als „feste“ Rechengröße in Formeln der klassischen Finanzmathematik eingesetzt werden.

Dies insbesondere deshalb, da die Modalrendite einer solchen Verteilung von der Anzahl der betrachteten Jahre unabhängig ist!

Rechnen wir einmal mit der bereits bekannten Formel nach [2]:

Anzahl Jahre	1	10
Anfangsvermögen	100	100
Renditeerwartung	7%	7%
Vola	20%	20%
Endwert	103,05	134,99
Modal-Rendite	3,05%	3,05%

Financial & Life Cycle Planning™ Ruhestands-Modus



Copyright Peter A. Gebhardt © 2010 Alle Rechte vorbehalten

Wir wissen auch, dass wir am Ende jeden Jahres einen „finanziellen Treffpunkt“ (das „**Milevsky-Vermögen**“) einhalten müssen, an dem mindestens soviel Mittel vorhanden sind, das das Risiko der Langlebigkeit und der Deckung aller noch kommenden Ausgaben abgesichert bleibt.

Dieses Vermögen muss nicht identisch sein mit den gerade errechneten Endwerten – es kann je nach mittlerer Lebenserwartung höher oder niedriger vorgegeben sein!

Ideal wäre nun, wir könnten den Vermögensverlauf Jahr für Jahr mit Hilfe einer simplen Grafik verdeutlichen, die auch einem Kunden, die Auswirkung der Volatilität seiner Vermögensentwicklung anschaulich macht.

Denn wenn Sie z.B. von München auf dem kürzesten Weg nach Berlin wollen, dann hilft es sicherlich, wenn auf dem Autobahnschild „Regensburg 100 km“ steht, statt „Stuttgart 100 km“.

Die obige Grafik veranschaulicht einen Teil meines Beratungs-Ansatzes.

- Dies ist die Ihnen bereits bekannte, schematische Entwicklung von stochastisch erwarteten Endvermögen, wenn man in volatile Anlageformen investiert
- Diese Verteilung hat insbesondere die Eigenschaft, dass höchstwahrscheinlich Vermögenswerte das Ergebnis dominieren, die weit unterhalb des optimistischen Erwartungswertes – ja sogar unterhalb des Medians liegen.
- Im Vergleich zur Normalverteilung (Glockenkurve) „treffen“ wir nun unser „Vermögensziel“ (Target) nicht in der Mitte einer analog verwendeten Zielscheibe, sondern erwischen nur den weniger ertragreichen Randbereich.
- Da pro Zeitperiode T Ruhestandsvermögen verbraucht wird, erwarten wir zukünftig auch eine Verschiebung des „wahrscheinlichen“ Vermögenswertes am Ende des jeweiligen Beobachtungszeitraumes. Gleichzeitig wird natürlich auch der Bereich kleiner, in dem sich die tatsächlich mögliche Realisation von Endvermögen abspielt. Deshalb auch die schematisch kürzeren Linien zu späteren Zeitpunkten.

Die roten Punkte sind sowohl das rechnerische Modal-Vermögen als auch Platzhalter für die jeweils notwendigen Vermögen zum Beginn der dargestellten Periode.

Wir überprüfen also mithilfe von Zwischenzielen („Milestones“), ob wir noch auf dem richtigen Weg sind und korrigieren, wenn notwendig, bereits im Vorfeld unsere finanziellen Entscheidungen.

Diese Milestones sind in unserem Fall die vorgegebenen Vermögensstände (die „Milevsky-Vermögen“), die wir zu Jahresbeginn mindestens benötigen.

Für jede Periode gilt die Aussage, dass die Vermögensentwicklung durch die Lageparameter eindeutig beschrieben (also auch vorhergesagt werden kann). Mit dem Modus (oder Modalwert) ist uns die beste solcher Aussagen für das wahrscheinlichste Ergebnis nach einem Jahr möglich.

Umgekehrt ergibt sich aus der während des Jahres wahrscheinlichen Entwicklung des Vermögens (durch Rückrechnung mit der Modal-Rendite) jedoch auch zwingend der Mindestbetrag, der zu Anfang des Jahres investiert sein muss.

Weicht dieser rechnerische Betrag von der zugeordneten Planungsgröße ab, so sind während des Jahres zusätzliche Einschränkungen oder Anstrengungen notwendig. Flexible Planung ist also angesagt.

Wie können Sie dabei ihre Kunden unterstützen?

1. Definition eines Planungshorizonts von z.B. 10 Jahren
2. Definition des kleinsten Zeitabschnittes den Ihr Kunde noch für überschaubar und beherrschbar hält – meist 1 Jahr.
3. Ermittlung der „Milevsky-Vermögen“ (in heutiger Kaufkraft – s.a. Punkt 8.) jeweils zu Beginn dieser Zeitabschnitte. (Bei der Wahl der Rendite/Risiko Kombination haben Sie freie Hand – sollten sich aber z.B. an den Portfoliostrukturen und Sterbetafeln großer Pensionskassen oder des/der von Ihnen vertretenen Unternehmen orientieren.)

4. Übernahme dieser Daten z.B. in folgende Aufstellung (Muster; oder gleich in ein entsprechendes Spreadsheet oder Programm)
5. Ergänzung mit den regelmäßigen Aufwendungen (Lebenshaltung zu Beginn des Jahres, große Anschaffungen zu Beginn eines Monats)
6. Gemeinsame Einschätzung mit Kunden, ob z.B. die Anschaffung eines PKW, einer Küche, eines Fernsehers etc. zeitlich verschoben werden kann und dies entsprechend vermerken.
7. Vergessen Sie insbesondere nicht die ggfs. von staatlicher Seite noch zu erwartenden Forderungen – Steuernachzahlungen, aber z.B. auch die vom Grundstückseigentümer zu tragende Kanalsanierung oder Anliegerkosten für Straßenerneuerung!
8. Berechnung der Nominalwerte aller zuvor in Kaufkraft erfassten Beträge.
9. „What If“-Szenarien mit dem Kunden durchspielen und (falls notwendig) Ein- und Auszahlungen bzw. deren Zahlungszeitpunkte anpassen.
10. Ggfs. das Anfangsvermögen bereits unter Risikoaspekten strukturieren [3] und Empfehlungen vorbereiten, um dadurch entstehende Ertragslücken aufzufangen.
11. ... usw.

Flexible Planung bedeutet auch, die Entnahmen aus dem Ruhestandsvermögen zeitlich verlagern zu können und ihnen ggfs. eine eigenständige Teuerungsrate zuzuordnen.

Falls Sie dem Kunden ein wirklich leistungsstarkes Portfolio geschnürt haben, so können selbstverständlich auch „ungeplante“ Erträge entstehen.

Für diese Überschüsse gelten die gleichen Empfehlungen, wie für Freies Vermögen: Zusätzlicher Konsum oder auch Spekulation etc. sind damit dann natürlich erlaubt.

CF #	Bezeichnung	Kaufkraft € zu Planungsbeginn	E/A	Datum	Inflation in Periode	Nominal-Betrag €	Maximal +/- Perioden Verschiebung
1	Anfangsvermögen	1000000	-	01.01.2010	2,5 %	1000000	0
2	Lebenshaltung	30000	+	01.01.2010	2,5 %	30000	0
3	Weltreise	10000	+	01.05.2010	7,0 %	10000	+3
...	...						
8	Notw. Endvermögen	970000	-	31.12.2010	2,5 %	994250	0
9	Tats. Vermögen (bei 3,05 % Modalrendite)	989280	+	31.12.2010	2,5 %	989280	0
10	Lebenshaltung	30000				30750	
...	...						
12	Notw. Endvermögen	935000	-	31.12.2011	2,5 %	982334	0
13	Tats. Vermögen (bei 3,05 % Modalrendite)					987766	
14	Lebenshaltung	30000				31519	
...	...						
17	Notw. Endvermögen	895000		31.12.2012	2,5 %	963817	0
18	Tats. Vermögen (bei 3,05 % Modalrendite)					985412	
19	Lebenshaltung	30000				32307	
...	...						
24	Notw. Endvermögen	850000		31.12.2013	2,5 %	938241	0
25	Tats. Vermögen (bei 3,05 % Modalrendite)					982174	

Copyright Peter A. Gebhardt, © 2010 Alle Rechte vorbehalten

Offensichtlich wird bereits bei der Umsetzung dieser (noch sehr einfach gehaltenen Aufstellung) schon einiges an Kenntnissen zur Spreadsheet-Erstellung verlangt – ganz zu schweigen von der komplexen Mathematik, die erforderlich ist, um tatsächlich die anstehenden Optimierungen durchzuführen.

Um jedoch die prinzipielle Vorgehensweise zu verdeutlichen, können Sie ein solches Beispiel ja schon einmal mit dem BWK (Inflationsberechnungen) und

dem Dr. Kriebel Rechner (Produktprüfer) bearbeiten. Dabei bleiben Ihnen gewisse Zwischenrechnungen nicht erspart – damit kann man aber beim Kunden zumindest bereits diejenigen Auswirkungen demonstrieren, die bei der Verschiebung von Wünschen und Aufwendungen entstehen.

Im **Beratungsrechner -> Finanzmathematik -> Produktprüfer** schaut ein vergleichbares Beispiel dann so aus [4]:

Produktprüfer	05.12.2010	Standardwerte Musterkunde			
Zins-/Tilgungsart: Effektiv					
Bemerkungen	Von	Bis	Zahlweise	Anzahl Raten	Zahlung (vor Steuern)
Anfangsvermögen	01.01.2010	01.01.2010	1x	1	1.000.000,00 €
Lebenshaltung	01.01.2010	01.01.2010	1x	1	30.000,00 €
Weltreise	01.05.2010	01.05.2010	1x	1	10.000,00 €
Notwendiges Endvermögen bei 2,5% Inflation	30.12.2010	30.12.2010	1x	1	994.250,00 €
Zinsfuß	3,5653 %				
Summe Einzahlungen (vor Steuern)	1.000.000 €				
Summe Auszahlungen (vor Steuern)	1.034.250 €				

Der Effektivzins der Zahlungsreihe liegt bei 3,5653% und damit um ca. 0,5% höher als die erwartete Modal-Rendite. Wir werden also unser Vermögensziel höchstwahrscheinlich verfehlen (was in dem einfachen Beispiel bereits offensichtlich war).

Schauen wir uns nun den Verlauf des 3. Jahres an – und was passiert, wenn wir die Weltreise solange aufschieben:

Produktprüfer	05.12.2010	Standardwerte Musterkunde			
Zins-/Tilgungsart: Effektiv					
Bemerkungen	Von	Bis	Zahlweise	Anzahl Raten	Zahlung (vor Steuern)
Notwendiges Endvermögen	30.12.2012	30.12.2012	1x	1	963.817,00 €
Lebenshaltung	01.01.2013	01.01.2013	1x	1	32.307,00 €
Weltreise	01.05.2013	01.05.2013	1x	1	12.250,00 €
Notwendiges Endvermögen	30.12.2013	30.12.2013	1x	1	938.241,00 €
Zinsfuß	2,0553 %				
Summe Einzahlungen (vor Steuern)	963.817 €				
Summe Auszahlungen (vor Steuern)	982.798 €				

Offensichtlich lohnt es sich, die Weltreise aufzuschieben, denn die errechnete Rendite liegt unter der Modal-Rendite!

Zum Mitnehmen

Die Anwendung von modernen Konzepten der Finanzmathematik erlaubt uns, finanzielle Planungsprozesse auf verlässlichere Grundlagen aufzubauen – und dies auch dann, wenn wir nicht alle, das Ergebnis beeinflussende, Faktoren steuern können.

Neben der Berücksichtigung der zukünftigen Entwicklung volatiler Anlageformen kann auch die unsichere Lebenserwartung in Rechengrößen überführt werden, die dann auch mit der klassischen Finanzmathematik und den Ihnen bekannten Mitteln beherrscht werden können.

Die darauf aufbauende Planung schafft mehr finanzielle Sicherheit für Ihre Kunden, bewahrt Sie vor Fehlentscheidungen hinsichtlich Ihrer Produktempfehlungen und mindert Ihr Haftungsrisiko, da Sie nach „dem Stand der Technik“ beraten.

Deshalb: Suchen Sie das Gespräch mit Ihren Kunden über die optimale Gestaltung von Entnahmen im Zeitablauf und bieten Sie die Überprüfung solcher Sachverhalte als festen Bestandteil Ihrer „Jahresgespräche an. Ermutigen Sie so Ihre Kunden „Projektverantwortung“ für ihren Ruhestand zu übernehmen – und machen Sie deren Ruhestandsplanung auch zu **Ihrem** Projekt!

Damit schließen wir das Thema Ruhestand vorläufig ab und werden uns im nächsten Jahr mit den Problemen und Lösungen für den Vermögensaufbau während der Erwerbsphase beschäftigen. Ich hoffe auf Ihr weiteres Interesse an diesen – nicht immer leicht zu konsumierenden – Beiträgen und danke auch insbesondere für die sowohl ermutigenden als auch kritischen aber immer konstruktiven Kommentare.



Herzlichst,
Ihr Peter A. Gebhardt, FLCP™
info@pag-consulting.com
Tel: +49 (0) 9443-992560

Peter A. Gebhardt ist Coach, Unternehmensberater und Finanzanalytiker. Er berät Vermittler auf dem Weg in die Honorarberatung sowie Unternehmen, Institutionen und Endkunden bei Finanz-Entscheidungen.

*IRQ™ ist eine Trademark von Peter A. Gebhardt.
© 2010 Alle Rechte vorbehalten.*

[1] <http://de.wikipedia.org/wiki/Rucksackproblem>

[2] fp-konkret 4-2010

[3] fp-konkret 5-2010

[4] Diese Ausdrücke erzeugen Sie im Beratungsrechner mit der Exportfunktion nach EXCEL und einer entsprechenden Auswahl der Zellen.

Vorher müssen Sie im Beratungsrechner alle, für die jeweilige Auschnittsbetrachtung nicht relevanten, Zahlungsströme „abwählen“ d.h. mit „rotem Kreuz“ markieren.