

## Protokoll vom 47. [wirtschafts-stammt!sch] am 12.08.2010

# „Rürup und Direktversicherung

– der sichere Weg zum Alterseinkommen. Und: Der Staat zahlt mit!“

Auf den folgenden Seiten finden Sie das Protokoll unseres 47. [wirtschafts-stammtisches] vom 12.08.2010 in unserem Büro in Leinfelden.

Wir freuen uns, Ihnen diese wertvollen Informationen zur Verfügung zu stellen. **Bitte empfehlen Sie uns und unsere Veranstaltungen auch an Freunde, Bekannte und Kollegen weiter.** Unser [wirtschafts-stammtisch] findet in 2010 wieder alle 2 Monate meist in unserem Büro oder in den Räumen der VHS (Volkshochschule) in Leinfelden-E. statt.

Bitte beachten Sie, dass dieses Protokoll keinen Anspruch auf Vollständigkeit erhebt und keine individuelle Beratung ersetzen kann! Es beinhaltet lediglich Ideen und ersetzt keine Rechts- und Steuerberatung. Zudem sind Wertentwicklungen der Vergangenheit keine Garantie für zukünftige Ergebnisse. Aber nun viel Freude und Interesse beim Lesen der Lektüre!



Dipl.-Betriebswirt (FH), financial planner (ebs) Ingo H. Schaub mit  
Gastreferent Oliver Mahn u. Markus Maurer (beide Generali)

Unser freundliches Team steht Ihnen gerne mit professionellem Rat und 40 Jahren Erfahrung partnerschaftlich zur Seite in Sachen

- Lebensbegleitende Finanzplanung
- Vermögensaufbau & Altersvorsorge
- Investmentfonds
- Personenversicherungen, Sachversicherungen
- Schiffsbeteiligungen und andere Beteiligungen
- Stiftungen und Speziallösungen

### Inhaltsverzeichnis

<b>Rürup-Rente und Direktversicherung</b>	<b>1</b>
Die Referenten des Abends .....	1
Die Rüruprente .....	1
Geförderte Altersvorsorge mit der Basisrente .....	1
Die drei Rentenfallen .....	2
Grundlagen zur Basisrente / Rüruprente .....	2
Steuerliche Behandlung .....	3
Rechenbeispiel .....	3
Vererbbarkeit der Rüruprente .....	3
Die Highlights der Generali Basisrente .....	4
<b>Die Direktversicherung – Impulse für Arbeitgeber</b>	<b>4</b>
Übergang zur Neuordnung .....	4
Definition „betriebliche Altersversorgung“ .....	5
Der „BaV-Organismus“ .....	5
Der gute Ruf des Unternehmers .....	5
Rechenbeispiel .....	6
Der bAV-Tarifvertrag für ArzthelferInnen .....	6
Wie wird die Entgeltumwandlung gefördert? .....	6
<b>Auf einen Blick - FAZIT</b>	<b>7</b>
<b>Kurzportrait Wirtschaftsimpuls GmbH</b>	<b>8</b>
Geschichte .....	8
Produktuniversum .....	8
Was uns von anderen Beratern unterscheidet .....	8
Stark in Sachen Versicherungen .....	9
Ihr Nutzen durch Financial Planning .....	9
Unsere Partner .....	9
Referenzen .....	9
<b>Bisher erschienene Protokolle</b>	<b>10</b>

Feiern Sie mit uns und merken Sie sich bereits heute den Termin für unsere 40-Jahr-Feier vor:

**23.10.2010 um 16:00 Uhr, Filderhalle Leinfelden:**

[Leinfelder ★ ★ ★ ★ ★]  
**Investment-Nacht**

## „Rüruprente und Direktversicherung“

Die Rüruprente und die Direktversicherung – sichere Wege zu einem Alterseinkommen mit steuerlichen Vorteilen sind Bestandteil dieses Protokolls. Bei diesem aktuellen Thema unterstützen uns 2 Referenten der Generali Versicherungen, einem unserer starken Partner im Versicherungs- und Kapitalanlagebereich.

## Die Referenten des Abends

### Oliver Mahn von der Generali Versicherung

Oliver Mahn ist 44 Jahre alt, verheiratet und hat 2 Kinder (Sohn 10, Tochter 8). Er wohnt im schönen Remstal in Kernen – Stetten.

Von 1989 bis 1993 war er Agenturinhaber bei der Aachen-Münchener & Gothaer Versicherung im Bereich Leben.

1993 bis 2002 dann Ausbilder für die Ausschließlichkeitsvermittler der AachenMünchener Schwerpunkt Leben, jedoch hat er hier auch Sach und Kranken mit abgedeckt.

Seit 2003 ist er Maklerbetreuer (seit 2009 Direktionsbevollmächtigter Finanzen) für die AachenMünchener (bis 2007), Volksfürsorge (bis 2008) & Generali (ab 2009). Der selbe Konzern, aber Namensänderungen durch Fusionen und Übernahmen.

### Markus Maurer von der Generali

Markus Maurer war von 1998 bis 1999 als Privatkundenberater bei der Kreissparkasse Göppingen tätig.

Von 1999 bis 2005 als Versicherungsspezialist im selben Haus und seit 2005 ist er Direktionsbevollmächtigter für die betriebliche Altersversorgung bei der Volksfürsorge (ab 2009 durch Fusion „Generali“) und ist zuständig für Baden-Württemberg, Hessen und Rheinland Pfalz.

Seine Qualifikationen:

Bankkaufmann mit Finanzassistent (1998), Versicherungsfachmann (2000), Gewerkekundengeschäft Personenversicherung (2002), Versicherungsfachwirt (2004) und seit 2008 auch noch Fachberater für betriebliche Altersversorgung.

Ebenso wie sein Kollege Oliver Mahn also ein absoluter Spezialist und Branchenkenner.

## Die Generali Versicherung

Motto: „Wir wir wurden, was wir sind“



Vor 180 Jahren (1831 in Triest) als regionaler Feuerversicherer gegründet, ist die Generali Deutschland Gruppe bis heute zur Nr. 2 im deutschen Erstversicherungsmarkt gewachsen.

13,5 Mio. Kunden vertrauen der Größe, Professionalität und Stärke der Generali Deutschland Gruppe und auch die Bestnoten von unabhängigen Ratingagenturen (Moody's, Fitch u.a.) zeigen, dass Sie hier gut aufgehoben sind.



## Die Rürup-Rente

### Geförderte Altersvorsorge mit der Basisrente

Ein Baustein der geförderten Altersvorsorge ist die Rürup-Rente, benannt nach ihrem „Erfinder“ Bert Rürup.



Bert Rürup (Ökonom)

Die Wichtigkeit der privaten Altersvorsorge ist trotzdem vielen Bundesbürgern noch nicht bewusst.

Norbert Blüm stellte 1986 klar: „Die Rente ist sicher.“ Aber von der Höhe hat er nicht gesprochen und es ist sicher: Die gesetzliche Rente sinkt im Laufe der Jahre und wird schon ab 2030 nicht einmal mehr ausreichen, um die Miete zu bezahlen!



Derzeit erhält ein Deutscher bis zu 70% seines letzten Nettogehalts als gesetzliche Rente. Im Jahr 2030 werden es nur noch 57% sein.

Norbert Blüm im Jahr 1986

## Die drei Rentenfallen

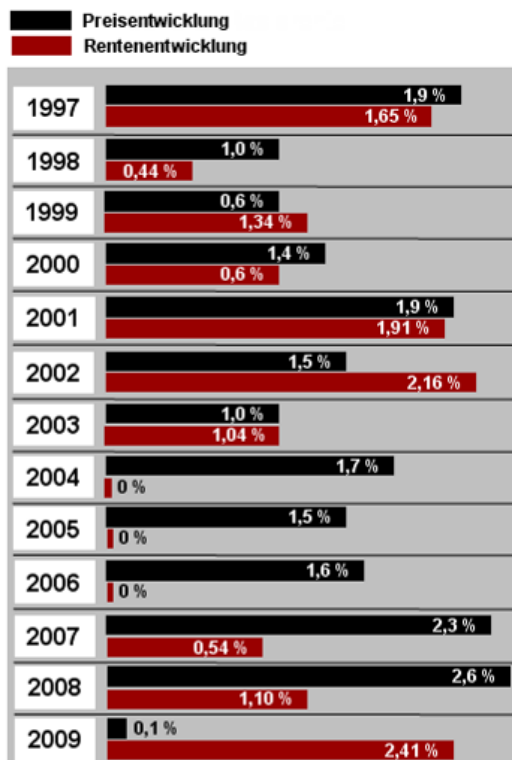
Die Rente sinkt und muss zusätzlich um drei weitere Faktoren bereinigt werden:

- Die Rente vermindert sich um den **Steuerabzug**. Dieser hängt ab vom Jahr des erstmaligen Rentenbezugs und von der Höhe der Gesamteinkünfte
- Die Rente vermindert sich um die **Abzüge zur Kranken- und Pflegeversicherung**. (Privat KV-Versicherte sind wegen des geringen Zuschusses besonders betroffen)
- **Inflation**: Die Rentenanpassungen fallen geringer aus als die Inflationsrate, d.h. die Kaufkraft wird geringer (siehe nächster Abschnitt). Zusätzlich problematisch: Die steigende Lebenserwartung.

## Inflation schneller als Rentenanpassungen

Die mäßige Renteanpassung ist kein Ausgleich für die Inflation. So wird die Rente zum Bezugszeitpunkt einen deutlich geringeren realen Wert haben als heute!

So muss man für eine Anschaffung, die im Jahr 1997 umgerechnet 100.- EUR gekostet hat heute 120,84 EUR bezahlen. Wir wissen, dass es in Wirklichkeit sogar noch deutlich mehr ist! Die Rente hingegen ist nur auf 113,98 EUR gestiegen. In der Konsequenz bedeutet dies: Jeder Rentner hat deutlich weniger Geld zur Verfügung. Pro 100.- EUR fehlen über 7.- EUR im Geldbeutel!



Bei einer zu erwartenden Inflation von 2,5% pro Jahr sind heutige 100.- EUR in 30 Jahren nur noch 47,70 EUR wert.

Bereits im Jahr 2019 reicht die gesetzliche Rente laut Franz Müntefering (Bundesvorsitzender der SPD bis 2009) nicht mehr für den Erhalt des Lebensstandards.

## Private Vorsorge ist unabdingbar

Dass die Rente nicht mehr sicher ist, wissen wir heute und auch die Regierung versucht zu handeln. Die Regierung bringt das größte Subventionspaket auf den Weg, wie nachfolgende Zeitungs-Headlines eindrücklich zeigen:

Frankfurter Rundschau / 09.03.2006 / S. 4  
**Koalition mahnt zu privater Vorsorge**  
 Beim Durchschnittsrentner kommt laut Regierungsbericht immer weniger an / Mehr Förderung für Familien geplant

Welt, Die / 09.03.2006 / S. 1  
**Müntefering ruft zu privater Altersvorsorge auf**

Frankfurter Allgemeine Zeitung / 09.03.2006 / S. 1  
**Müntefering: Da kann man Lotto spielen**  
 Bessere Förderung älterer Arbeitnehmer / Rente reicht 2019 nicht für Erhalt des Lebensstandards

Handelsblatt / 09.03.2006 / S. 3  
**Rentenkassen überdenken ihre Versprechen**  
 Jährliche Information für Versicherte soll modifiziert werden - Sozialminister Müntefering lehnt Verpflichtung zu privater Vorsorge ab

Welt, Die / 09.03.2006 / S. 4  
**Rentenminister drängt Bürger zu mehr Privatvorsorge**  
 Müntefering mahnt - Kabinett beschließt Rentenversicherungsbericht - Opposition warnt vor „flächendeckender Altersarmut“

## Grundlagen zur Basisrente / Rürup – Rente

- Die Rürup-Rente (auch Basisrente genannt) als staatlich geförderte private Altersvorsorge ist speziell für Selbständige, Freiberufliche und gut verdienende Angestellte angedacht
- Sie basiert auf dem Grundgedanke eines Rentenversicherungsvertrages zur Deckung und dem Erhalt des Lebensstandards in der Zukunft
- Sie ist im Ergebnis eine kapitalgedeckte Rentenversicherung, im Unterschied zur gesetzlichen Rentenversicherung, die umlagefinanziert ist. D.h. das Kapital wird in der Rürup-Versicherung gebildet und steht Ihnen direkt zu. In der gesetzlichen Rentenversicherung werden die laufenden Beiträge der Arbeitnehmer direkt wieder für andere (Rentner) ausgegeben (umgelegt)
- Die Auszahlungen erfolgen ausschließlich als lebenslange Rentenzahlung, keine Kapitalisierung (Auszahlung zu Rentenbeginn) möglich
- Steuerliche Vorteile über die Absetzbarkeit von so genannten Vorsorgeaufwendungen!
- Das in einer Basisrente angesparte Vermögen ist in der Ansparphase Harz-IV-sicher. Zusätzlicher ist es in der Ansparphase vor Pfändung sicher
- Lebenslange Leibrente ab dem 60. Lebensjahr für Verträge mit Abschluss bis 12/2011, ab 01/2012 ab dem 62. Lebensjahr
- Bei Angestellten zahlt der Arbeitgeber bei der Altersversorgung mit, bei Selbständigen der Staat. Aber nur nach Beantragung der Rürup-Rente!



- Zusatzversicherungen als zusätzlicher Risikoschutz für die Fälle der Berufs- und Erwerbsunfähigkeit möglich
- Hinterbliebenenschutz kann vertraglich vereinbart werden (empfehlenswert!)
- Während der Ansparphase muss von den Zinsen auf das angesparte Kapital keine Abgeltungssteuer einbehalten werden.
- Flexible Besparung möglich, es können laufende Beiträge sowie Einmalbeiträge einbezahlt werden

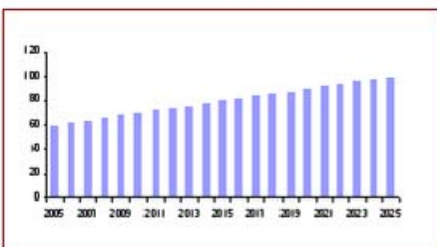
## Steuerliche Behandlung

### Steuerliche Behandlung in der Ansparphase

- Beiträge zur Basisrente werden gemeinsam mit den Beiträgen zur gesetzlichen Rentenversicherung (und Versorgungswerke) als Sonderausgaben geltend gemacht
- Max. Gesamtbetrag der Sonderausgaben, die steuerlich geltend gemacht werden können liegt für Ledige bei 20.000 €, für Verheiratete bei 40.000 € (§10 EStG)
- Für das Jahr 2010 können steuerlich 70 % (14.000 € / 20.000 €) geltend gemacht werden
- Dieser Anteil steigt bis 2025 jährlich um 2 %- Punkte auf 100 % an. Also können in 2011 bereits 72% steuerlich geltend gemacht werden, 2012 74%, ...

**2010:**  
70% der Beiträge  
max. 14.000 € p.a.  
(jährlich 2%-Punkte Steigerung)

**Ab 2025:**  
100% der Beiträge,  
max. 20.000 € p.a.



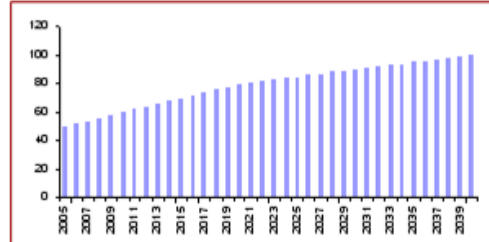
### Steuerliche Behandlung in der Rentenphase

- Rentenleistungen sind bis 2040 sind nur begrenzt steuerpflichtig
- Seit 2005 (50%) wird eine jährliche Steigerung von 2%-Punkten bis 2020 vorgenommen, von 2021 bis 2040 jeweils 1%-Punkt bis 100 %. Bei Rentenbezug in 2010 entsprechend 60% (gleich bleibend über gesamte Rentenbezugsdauer!), in 2011 dann durchgehend 62%, ...

- Der steuerfreie Anteil wird zu Beginn des Rentenbezuges festgelegt und als fester Betrag in Euro lebenslang festgeschrieben („Besteuerung nach dem Kohortenprinzip“ – jeder Jahrgang bildet eine eigene Kohorte)

Für Rentner-Neuzugänge  
**ab 2010 Rente zu 60%  
steuerpflichtig**  
(jährlich 2%-Punkte Steigerung)

Für Rentenbeginne  
**ab 2040:  
Rente voll steuerpflichtig**



## Rechenbeispiel

### Wie hoch kann der Beitrag in die Basisrente sein?

Beispiel: Herr Meier, selbständig, ledig, zu versteuerndes Einkommen 70.000 € p.a. möchte in den vollen Genuss der staatlichen Förderung kommen (für Ledige 14.000.- EUR).

### Berechnung:

2010 können 70% der Vorsorgeaufwendungen steuerlich geltend gemacht werden:

$$20.000.- \text{ EUR} \times 70\% = 14.000.- \text{ EUR}$$

D.h. wenn keine sonstigen Vorsorgeaufwendungen erbracht werden sollte Herr Meier 2010 in die Rüruprente 20.000.- EUR einzahlen.

(Eventuelle Vorsorgeaufwendungen müssten von den 20.000.- EUR subtrahiert werden.)

## Vererbbarkeit der Rürup-Rente

Die Rürup-Rente ist analog der gesetzlichen Rente zu betrachten, deshalb kann sie bei Tod des Versicherungsnehmers an die Ehefrau und die Kinder vererbt werden.

Da die Rürup-Rente nicht verkapitalisiert werden kann, sondern nur als monatliche Rente weiter ausgezahlt wird, fällt keine Erbschaftssteuer an.

Die monatlichen Rentenbeträge müssen von der Ehefrau-/Mann bzw. den Kinder dann nach dem gültigen persönlichen Einkommens-Steuersatz versteuert werden.

## Die Highlights der Generali Basisrente

- Hohe Ablaufleistungen bei einem sehr hohen echten garantierten Rentenfaktor (bei der fondsgebundenen Variante)
- Hinterbliebenenschutz:  
... in der Ansparphase: Verrentung des gebildeten Kapital wählbar  
... in der Rentenphase: Restguthabenverrentung
- Rentengarantiezeit (5 - 25 Jahre)
- Einschluss der Berufsunfähigkeitsrente (Nichtraucherbonus) möglich (in der konventionellen Variante)
- bei einem Monatsbeitrag bis 200 € Beitragsbefreiung bei Berufsunfähigkeit ohne Gesundheitsfragen!
- Sonderzahlungen ab 500 € möglich
- Einmalbeitrag möglich

### Die Generali bietet eine löwenstarke Serviceleistung – gratis

Eine löwenstarke kostenlose Serviceleistung für Selbständige.

In der „Generali Basisrente“ und der „Generali Basisrente Fonds“:

Es wird Ihnen das Recht garantiert, zum Ablauf der Aufschubzeit eine aufgeschobene Pflegeversicherung ohne Gesundheitsprüfung abzuschließen. So erhalten Sie im Pflegefall eine Pflegerente bis zur 4-fachen Altersrente, max. 2.000 € (Der Pflegefall darf bis dahin noch nicht eingetreten sein.)



Der Garantieschein dafür ist kostenlos!

### Der Markt entdeckt die Vorteile des Rürup-Modells.



- Bis über 100.000 € Steuer-rückzahlungen möglich (über Ansparzeit)
- Pfändungsschutz in Sparzeit.
- Schneller Aufbau der Privatvorsorge durch Förderung bis 20.000/40.000 € p.a. (auch als monatlicher Sparplan möglich)
- Nachvorsorge älterer Steuerzahler noch kurz vor Rentenbeginn möglich
- Einmalbeiträge nach Bausteinprinzip
- Einstufiger Verkauf ohne Arbeitgeber (bAV)

## Die Direktversicherung - Impulse für Arbeitgeber

### Übergang zur Neuordnung

Unsere Wirtschaft befindet sich in einem Zustand der Neuordnung. Der Zusammenbruch von Lehman ist nicht nur der Anfang der weltweiten Wirtschaftskrise. Er markiert auch das Ende eines Paradigmas, das mit Newton begann: Die Illusion von Kontrolle und Berechenbarkeit. Gesellschaft und Wirtschaft sind verunsichert. Auf wen ist Verlass? Wem kann man vertrauen? Wie wird es weiter gehen?

### Lage der Unternehmen

Nach wie vor haben nur 13% aller Mitarbeiter eine hohe emotionale Bindung an ihr Unternehmen und sind aktiv engagiert. Der Rest zieht nicht mit, gerade wenn in Krisenzeiten großer Einsatz gefragt ist!



Der Schlüssel zur Lösung dieses Problems heißt Kommunikation. Gallup fordert die Führungskräfte auf, ein ernsthaftes Gespräch mit den Mitarbeitern zu suchen und gemeinsam mit Ihnen an konstruktiven Lösungen der Probleme zu arbeiten.

(Gallup-Studie 2009)

Auf jeden Fall gilt es, den Mitarbeiter als Person wieder mehr in den Mittelpunkt stellen, ihn und seine Leistung wertzuschätzen und ihm die erforderlichen Rahmenbedingungen zu bieten. Dabei spielen natürlich das Betriebsklima, die Führung, die Unternehmenskultur und das Image des Unternehmens eine ebenso tragende Rolle wie das persönliche Angebot für die Mitarbeiter rund um Bewegung, Ernährung, Fort- und Weiterbildung, das Wissensmanagement, die Kommunikationskultur, aber auch die Strukturen und Prozesse im Unternehmen.

(Scopar Zukunftsstudie 2009)

### Die negative Folge für Ihr Unternehmen

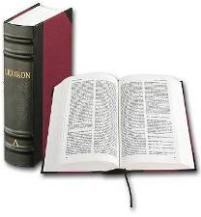
- Führungskräfte und Mitarbeiter fühlen sich gleichermaßen überfordert und ziehen sich zurück.
- Leadership und Motivation sind hier wichtige Herausforderungen. Im gleichen Maße sind die Unternehmer gefragt, glaubhafte Instrumente zur Mitarbeiterbindung zu entwickeln.

Maßnahmen, die demonstrieren, dass Unternehmer bereit sind, sich für die Loyalität ihrer Mitarbeiter zu engagieren - und dafür auch investieren sind die Lösung.

**Die Lösung:** Die betriebliche Altersversorgung!

## Definition „betriebliche Altersversorgung“

Eine betriebliche Altersversorgung (bAV) liegt vor, wenn der Arbeitgeber seinem Arbeitnehmer aus Anlass eines Arbeitsverhältnisses Versorgungsleistungen bei Alter, Invalidität und/oder Tod zusagt. Die betriebliche Altersversorgung gehört zur zweiten Schicht der Altersvorsorge und wird in §1 des Betriebsrentengesetzes (BetrAVG) definiert.



Für uns ist die betriebliche Altersvorsorge viel mehr: Lassen Sie uns einige Qualitäten vorstellen, die durchaus emotional sind:



## Der „bAV-Organismus“

Die betriebliche Altersvorsorge ist für uns ein lebendiger Organismus. Sie ist ein ganzheitliches Lösungssystem.

Jeder Mensch ist einzigartig: So einzigartig wie das individuelle Konzept der Generali Versicherungen.



- Das Herz versorgt alle Organe: Unser Konzept sichert die wichtigste Ressource eines Menschen. Seine Arbeitskraft.
- Den Wirkungsgrad unserer Anlage sichern wir über den Zufluss des Bruttosparens ab – mit dem Sauerstoff vergleichbar.

- Das Rückgrad der Generali-Direktversicherung ist flexibel – die Ablaufleistungen können durch eine einmalige Auszahlung oder eine Rente dargestellt werden.
- Wie die Haut unseren Körper umschließt, integriert unsere Lösung auch die Familie durch Leistungen für die Hinterbliebenen.

## Der gute Ruf des Unternehmers

Im Mittelpunkt eines individuellen bAV-Konzepts steht die Persönlichkeit des Unternehmers.

Er ist Partner bei der Gestaltung und hinterlässt damit seine Handschrift. Das kann sogar bis zur Namensgebung gehen. Der Arbeitgeber profiliert sich damit in zwei Richtungen: Nach Innen und nach Außen.

## Referenzen

### – ein Auszug aus der Kundenliste:

Zufriedene Kunden des Generali-bAV-Konzepts:



## Fazit und Definition der Erfolgsformel

- Mit dem Betriebsrenten-Konzept präsentieren wir nicht ein austauschbares Produkt, sondern das spezifische Lösungsangebot zur Altersvorsorge eines Unternehmens an seine Mitarbeiter.
- Damit gleicht kein Betriebsrenten-Konzept dem anderen. Jedes Betriebsrenten Konzept ist einzigartig und auf die Bedürfnisse des Unternehmers zugeschnitten. Es trägt seine Handschrift und seinen Namen.

- Das Betriebsrenten-Konzept schafft einen unmittelbar sichtbaren Mehrwert für die Mitarbeiter und das Unternehmen.
- Und nur zufriedene Mitarbeiter können im Endkundenkontakt erfolgreich sein.
- Somit schafft das Betriebsrenten Konzept auch einen mittelbaren Mehrwert für den Endkunden.

## Rechenbeispiel

Es lohnt sich für den Arbeitnehmer, denn durch die Entgeltumwandlung erhält er für 100.- EUR monatl. (30-Jähriger) mit 67 Jahren (bei 6% Verzinsung) eine Monatsrente von 770.- EUR!

Der große Vorteil entsteht über die 56.- EUR Arbeitgeberbetrag und 20.- EUR Arbeitgeberzuschuss (Gesamteinzahlung in die Direktversicherung 176.- EUR)

Tatsächlicher Kapitaleinsatz waren aber nicht 176.- EUR, sondern netto über den Gehaltsabzug nur 49,72 EUR !

(Grundlage: Alter: 30 Jahre, Steuerklasse I, Rente mit 67, Tarif Best Invest Rente Direkt):

	Euro	Euro
Anlagebetrag	100,- Entgeltumwandlung 56,- ArzG-Betrag 20,- ArzG-Zuschuss	176,-
Reduzierung Nettogehalt		49,72
Altersrente bei 6% eff. Verzinsung		<b>770,00</b>
Nettorente nach Steuern und Sozialversicherungsbeiträgen		450,08

Quelle: Vorsorgeanalyse Tool General Versicherung

## Der bAV-Tarifvertrag für Arzthelferinnen



Der neue Tarifvertrag für betriebliche Altersversorgung für Arzthelferinnen/Medizinische Fachangestellte ist in Kraft.

## Für welchen Arbeitnehmer gilt der Tarifvertrag?

- Medizinische Fachangestellte/Arzthelferinnen, die im Bundesgebiet in Einrichtungen der ambulanten Versorgung tätig sind.
- staatlich geprüfte Kranken- und Kinderkrankenschwestern.
- staatlich geprüfte Kranken- und Kinderkrankenschwestern.
- Sprechstundenschwestern und -helferinnen
- Auszubildende

## Welchen Arbeitgeber betrifft der Tarifvertrag?

Die Regelungen zur bAV betreffen mehr Arbeitgeber als man denkt und zwar Arbeitgeber,

- die dem Tarifvertrag angeschlossen sind
- die sich u.a. in der Bezahlung an den Tarifvertrag anlehnen
- **die als Arbeitsvertrag den Mustervertrag der Ärztekammer benutzen!!!**
- die auch ohne Anlehnung an den Tarifvertrag die Anpassung ihren Mitarbeitern zukommen lassen möchten

## Wie wird die Entgeltumwandlung gefördert?

Arbeitgeberzuschuss in Höhe von 20% des umgewandelten Betrages, mindestens 10,- € monatlich

maximal 4% BBG West (=Beitragsbemessungsgrenze; 66.000 € p.a.) inklusive Arbeitgeberbeitrag. Im Jahr 2010 2.640,- € Zuschuss beträgt maximal 528,00 € p.a. = 44,- EUR pro Monat.

Aufstockungsbetrag von 1.800 € ist nicht Bestandteil des Tarifvertrages!

Zusätzlich zur VWL	Anstelle der VWL
20,- € / Monat (Vollzeit > 18 Std./Woche)	56,- € / Monat (Vollzeit > 18 Std./Woche)
10,- € / Monat (Vollzeit < 18 Std./Woche)	28,- € / Monat (Vollzeit < 18 Std./Woche)
20,- € / Monat (Azubis nach Probezeit)	38,- € / Monat (Azubis nach Probezeit)

1) Bestehende Entgeltumwandlungen sind bei Überschreiten des Höchstbetrages zu reduzieren.

### Fazit Rürup-Rente

#### Warum Rürup?

- Wenn Ihnen die Bank jedes Jahr 39 % auf Ihre Einlagen zahlen würde ohne Risiko – wäre das lukrativ für Sie? Stellen Sie sich vor, Sie bekämen aus einer Investition von 91.395 € insgesamt 229.677 € zurück – würden Sie diese Investition tätigen?
- Bei einem Arbeitnehmer fließen 19,9 % des Einkommens in die Grundversorgung. Welchen Prozentsatz legen Sie zurück?
- Die sogenannte Rürup-Rente stellt eine Basisaltersvorsorge dar, die **steuerlich begünstigt** wird bis zu 20.000,00 EUR für Alleinstehende und 40.000,00 EUR für gemeinschaftlich veranlagte Ehegatten.
- In 2010 können Sie 70% der tatsächlichen Aufwendungen steuerlich geltend machen. Das sind für Alleinstehende bis **14.000,00 EUR** und für Verheiratete bis **28.000,00 EUR!**
- Die Rürup-Rente ist gegen private Insolvenz geschützt und Hartz-IV-sicher.
- Absicherung der finanziellen Zukunft Ihrer Familie (Ehegatten und Kinder) durch **Hinterbliebenenschutz** (Vererbung des gesamten Kapitalstocks). Es fallen **keine** Erbschaftssteuern an.
- **Zusatzoptionen**, wie Erwerbsunfähigkeitsabsicherung o. Beitragsbefreiung bei Berufsunfähigkeit.
- Mit frei werdenden Geldern können Sie Ihre Rente mittels unregelmäßiger **Zuzahlungen** aufstocken und Ihre Steuerlast senken, in entsprechend sinnvoller Höhe.
- Die Rürup-Rente wird in ganz Europa ausgezahlt

**Die Firma [wirtschaftsimpuls] GmbH bietet Ihnen die besten Rürupversicherer auf dem Markt an. Lassen Sie sich diese Steuerchance nicht entgehen!**

### Anbieter im Vergleich

Wir bieten unseren Mandanten mit der Generali, der Canada Life und der Allianz die wohl 3 besten Rürup-Anbieter auf dem deutschen Markt an.

Während z.B. die Generali die geringsten Kosten und höchste garantierte Rente aufweisen kann, ist die Canada Life (fondsgebunden, aber Glättungsverfahren) stärker bei den Renditeaussichten.

**Welche Rürup-Rente zu Ihnen passt und welche Unterschiede diese drei Gesellschaften auszeichnen, erfahren Sie in einem persönlichen Gespräch**

### Fazit-Direktversicherung

#### Für Arbeitgeber:

- Sie wissen Ihre Mitarbeiter/innen gut abgesichert
- Unkomplizierteste Verfahrensweise der betrieblichen Altersversorgung
- Beiträge können steuerlich in voller Höhe als Betriebsausgaben abgesetzt werden = Verringerung der Lohnnebenkosten!
- kostengünstige Alternative zur Gehaltserhöhung
- Kaum Verwaltungsaufwand
- keine Zahlung von Beiträgen an den Pensionssicherungsverein
- Komplette Auslagerung aller Risiken auf den Versicherer
- Keine Auswirkungen in der Bilanz
- Keine Kosten für Insolvenzversicherung

#### Für Arbeitnehmer:

- Steuerstundungseffekt, das heißt, die Besteuerung wird ins Alter verlegt. Hierbei fällt der Steuersatz im Alter regelmäßig geringer aus als im aktiven Erwerbsleben (Halbeinkünfteverfahren bei einmaliger Kapitalauszahlung oder Ertragsanteilsversteuerung bei monatl. Rentenauszahlung).
- Hoher Zinseffekt, da die Beiträge in der Aufschubphase eine Rendite steuerfrei erwirtschaften.
- Der Vertrag kann im Fall der Beendigung eines Arbeitsverhältnisses vom neuen Arbeitgeber übernommen oder auch privat weitergeführt werden.
- Es ist nach dem 1. Versicherungsjahr jederzeit eine Beitragsfreistellung möglich
- Verträge, die der betrieblichen Altersvorsorge dienen, sind vor der Anrechnung auf Arbeitslosengeld II geschützt.
- Hinterbliebenen Leistung an Lebenspartner/in oder Kinder
- Berufsunfähigkeitsschutz integrierbar.
- Todesfallschutz integrierbar.
- Altersversorgung Wahlrecht Kapital/ Rente
- Die vermögenswirksame Leistungen von max. 480,- € jährlich (monatl. 40,- €) können ebenfalls mit einfließen und sind somit vom Arbeitgeber nicht zu versteuern und sind Sozialabgabenfrei. Bei gleich hohem Nettoeinkommen wird ein deutlich höherer Anlagebetrag im Vergleich zur klassischen VK erzielt.

### Geschichte

Nach der Gründung der Firma Wirtschaftsimpuls GmbH im Jahr 1970 durch Financial Planner Hubert-Hartwig Schaub bestehen wir heute aus einem 4-köpfigen Team, das seit 2003 verstärkt wird durch Dipl.-Betriebswirt (FH), financial planner (ebs) Ingo H. Schaub, der die Finanzplanungs-GmbH im Jahr 2009 als Geschäftsführer in der zweiten Generation übernommen hat.

In Deutschland werden Sie kaum ein anderes unabhängiges Finanzplanungsinstitut finden, das über diese langjährige Erfahrung verfügt. Aufgrund der Unabhängigkeit von Banken und Versicherungen sind wir frei in der Auswahl des Anbieters und Produkts und keiner Gesellschaft gegenüber verpflichtet. Nur so können wir Sie rundum qualitativ hochwertig beraten.

Zu unserem Mandantenstamm zählen vorwiegend Akademiker, Ärzte, Freiberufler und Unternehmer, für die wir ein Vermögen von über 270 Mio. Euro verwalten (davon knapp 50. Mio. € in Investmentfonds).

An folgende Verbände und Netzwerke sind wir angeschlossen:

- Partner im Beraternetzwerk TopTen AG
- Mitglied der BCA AG
- Mitglied im Bund der Selbständigen L.-E.
- Mitglied im AfW
- Kooperationen mit Notaren, Rechtsanwälten, Finanzierern, Immobilienmaklern, Steuerberatern, Banken, ...

**Auch von Verbraucherzentralen empfohlen:  
Unabhängige Beratung**

### Produktuniversum

Wir bieten Ihnen eine lebensbegleitende Finanzplanung. Durch unsere Vermögensberatung reduzieren Sie Ihre Ausgaben, steigern Ihre Gewinne, behalten stets den Überblick über Ihre Finanzen und sparen eine Menge Zeit für die Dinge im Leben, die Ihnen wichtig sind und Ihnen mehr Spaß machen.

Unser Produkt-Universum reicht von Personenversicherungen (z.B. Berufsunfähigkeit, Krankenversicherung, Rentenversicherungen, Direktversicherungen, Rüruprente) über Sachversicherungen (z.B. Hausrat und Haftpflicht) bis hin zu Investmentfonds und Versicherungslösungen für Ihren Vermögensaufbau inkl. laufender Kontrolle und Anpassung mit einem nobelpreisgekrönten Depotcheck. Einen weiteren Schwerpunkt bilden Unternehmensbeteiligungen (z.B. Schiffe, Flugzeuge, Immobilien) und Analysen wie Versicherungsvergleiche. Damit können wir unseren Mandanten ein Optimum an Beratungsqualität zusichern.

Zudem bieten wir neuen Mandanten auch eine reine Honorarberatung zur Lösung individueller Probleme an.

Hierbei müssen sich die Verträge nicht in unserem Bestand befinden, sondern können bei fremden Versicherungsmaklern und Banken bleiben. Wir lösen das Problem (z.B. „Kann ich mir mit 40 eine eigene Immobilie im Wert von 400.000- EUR leisten? Was muss ich dafür tun?“ und rechnen per Stundensatz ab. Garantiert unabhängige Beratung!

### Was uns von anderen Beratern unterscheidet

#### Unsere großen Vorteile:

- Übergreifende Einbeziehung aller (auch fremder) Verträge
- Wir bieten alle gängigen Produkte zur Absicherung & Altersvorsorge an
- Keine Produktbindung, Keine größere Beteiligung von oder an (Versicherungs-) Unternehmen
- Kein Abschluss-Druck von oben und kein Zeitdruck
- Sie werden vom Chef persönlich beraten, der auch in Jahren und Jahrzehnten noch für Ihre Interessen einsteht (größere Kundennähe)
- flexible, schnelle Terminvergabe
- wir übernehmen für unsere Empfehlungen die volle Verantwortung
- Kompetenzbündelung durch Netzwerke & Kooperationen
- Analysesoftware FVBS, Depotcheck, Finanzplan-Software oder Versicherungsvergleichssoftware

### Welche großen Finanzdienstleister sind noch unabhängig?

Heute muss man sich die Frage stellen, welche Anbieter tatsächlich noch unabhängig und somit im Interesse des Kunden, agieren können.

- AWD



Nein! Steht in Geschäftsbeziehung zu Swiss Life

- MLP:

Nein! Steht in Geschäftsbeziehung zu Allianz Leben, AXA und HBOS

- DVAG

Nein! Steht in Geschäftsbeziehung zu Aachen Münchener

#### Und wie sieht es mit der Unabhängigkeit der Banken aus?

Fondsgesellschaft der Deutschen Bank ist die DWS,

die der Volksbanken ist die Union,

bei den Kreissparkassen ist es die Deka und

bei der BW-Bank sind es die LBBW-Fonds.

## Stark in Sachen Versicherungen

Wir sind einer von 41.000 in Deutschland registrierten Versicherungsmaklern. Ein Versicherungsmakler handelt im Interesse des Kunden.

Ein Versicherungsvertreter handelt im Interesse des Versicherungsunternehmens!

AWD-, MLP- und DVAG-Vertreter gelten nur als Makler, weil sie den Anschein erwecken. Zudem hat Einzelner KEINE Vermögensschadenhaftpflichtversicherung!

**Auch für alle anderen Versicherungsparten und Geldanlagen sind wir der richtige Ansprechpartner für Sie!**

## Ihr Nutzen durch Financial Planning

- Absicherung existenzbedrohender Gefahren: Verlust der eigenen Leistungsfähigkeit, Absicherung der Familie und des Vermögens
- Bedarfsermittlung: Wie viel Kapital benötigen Sie / Ihre Familie zum Erhalt Ihres Lebensstandards?
- Darstellung Ihres Liquiditäts- und Vermögens-Status
- Aufbau einer Liquiditätsreserve und einer strategischen Altersvorsorge, die auf verschiedenen Pfeilern fußt.
- Überblick über alle Ihre Verträge

## Unsere Partner



## Partnerschaft mit Ihnen

- Ihre Ziele, Wünsche und Anforderungen stehen bei uns im Mittelpunkt
- Ihre Anforderungen frühzeitig zu erkennen und individuelle integrierte Lösungen zu erarbeiten ist unsere vornehmste Aufgabe
- Die Partnerschaft ruht auf zwei Fundamenten: Persönlicher Beziehung und guter langfristiger Betreuung
- Persönliche und unternehmerische Integrität sind Werte, bei denen wir keine Kompromisse eingehen.
- Wir beraten Sie, um Ihre Ziele zu übertreffen

## Referenzen

„Hohe fachliche und menschliche Kompetenz. Team ist unschlagbar.“

**Dr. W. Ringel, Stuttgart (Allgemeinarzt)**

„...seit vielen Jahren mein treuer Berater in allen Finanzfragen ist mir Herr Schaub ein wertvoller und umsichtiger Partner geworden, dem ich wirklich viel zu verdanken habe!“

**Dr. F-P. Groß, Stuttgart (Urologe i.R.)**

„Ich habe Sie in vielen Jahren (30 Jahre) immer als integren und seriösen Berater erlebt. Sie waren nie am schnellen – den eigenen Vorteil suchenden – Geschäft interessiert, sondern immer an einer tragfähigen langjährigen Geschäftsbeziehung mit einem fairen Interessenausgleich.“

**Dr.med.dent. P. Kuttruff, Stuttgart (Zahnarzt a.D.)**

„Seit nunmehr 15 Jahren fühle ich mich von Ihnen sehr gut beraten und in meinen wirtschaftlichen Interessen ausgezeichnet betreut. Sie haben mich mit Augenmass "gesteuert" und sind bis heute ein absolut verlässlicher Partner. Über den Eintritt Ihres Sohnes habe ich mich gefreut und schätze seine Kompetenz.“

**Dr. K. Schreiber, Stuttgart (Neurologe)**

„... Als ich mit meiner Frau vor fast 20 Jahren aus dem hohen Norden nach Stuttgart kam, ahnte ich noch nicht, welch ein Glück wir beide damals hatten, als wir frühzeitig Sie und Ihre Arbeit kennenlernten ... Wir danken Ihnen für die ersten 20 erfolgreichen Jahre der Zusammenarbeit ohne Schrammen.“

**Prof.Dr.Dr. K. Wangerin (Chefarzt Chirurgie)**

## Groß geschrieben: KUNDENZUFRIEDENHEIT

Auch eine Mandantenumfrage aus dem Jahr 2006, die an ALLE unsere Mandanten versandt wurde bestätigt die Zufriedenheit mit unseren Leistungen.

### Schulnoten für Qualität & Professionalität

- Qualität Beratungsgespräch: 1,38
- Qualität vermittelte Produkte: 1,78
- Produktvielfalt: 1,93
- Preis-/Leistungsverhältnis: 1,8

### Schulnoten für Service & Abwicklung

- Verständlichkeit: 1,61
- Transparenz: 1,84
- Zuverlässigkeit: 1,49
- Freundlichkeit: 1,19

**Das Wichtigste:** Bei 92% unserer Mandanten wurden die Erwartungen vollständig erfüllt oder sogar übertroffen und 98% unserer Mandanten würden uns weiterempfehlen oder haben dies bereits getan.

# TERMINVEREINBARUNG

Per Fax: 0711-75 37 00 oder Post

Ich habe Interesse an folgendem Thema:

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Bitte vereinbaren Sie mit mir einen Termin.

Mein Wunschtermin: Datum: \_\_\_\_\_ Uhrzeit: \_\_\_\_\_

Bitte rufen Sie mich an.

Absender: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Telefon: \_\_\_\_\_

## Bisher erschienene [wirtschafts-stammt!sch]-Protokolle:

Sie können die Protokolle bei uns anfordern oder  
downloaden: [www.wirtschaftsimpuls.com/stammtisch](http://www.wirtschaftsimpuls.com/stammtisch)

Nr.	Thema	Datum
47	Rürup-Rente und Direktversicherung – der sichere Weg zu einem Alterseinkommen.	12.08.2010
46	Landunter für Schiffsbeteiligungen???	22.04.2010
45	Rückblick 2009 und wie Sie die Chancen 2010 nutzen	11.02.2010
44	Abgeltungsteuer – Letzte Chance 25% Steuern zu sparen	12.10.2008
43	Aktienmärkte in Bewegung! Zinsangebote - eine Alternative?	06.08.2008
42	Investieren in Immobilien – aber sicher!	08.06.2008
41	Die Abgeltungsteuer kommt. - Kommen Sie ihr zuvor!	20.04.2008
40	Rückblick 2007 und wie Sie die Chancen 2008 nutzen. Im Fokus: Asien, China und Indien	27.01.2008
39	Kapitalanlageprodukte auf dem Prüfstand - oder haben Sie Geld zu verschenken?	19.09.2007
38	Abgeltungsteuer. Staat will 25% von allen Geldanlagen. Nicht mit mir!	09.05.2007
37	Rückblick 2006 und wie Sie die Chancen 2007 nutzen	02.07.2007
36	Die Erbschaft steuern statt Erbschaftsteuern - Richtig vererben und verschenken	09.11.2006
35	Lockruf der Rohstoffe: Sinnvolle Depotergänzung oder spekulativer Marketing-Gag?	15.10.2006
34	Mit professioneller Finanzplanung von Anfang an eine sinnvolle Vermögens- und Versicherungsstrategie entwickeln.	14.09.2006
32	Strategien und Erfolgsrezepte für Vermögensaufbau und Vermögenssicherung	01.08.2006 20.07.2006
31	Der manipulierte Kunde	11.05.2006
30	Rückblick 2005 und wie Sie die Chancen 2006 nutzen	02.03.2006
25	Höhere Rendite – niedrigeres Risiko! Der Weg zu einem sicheren, ertragreichen Alterseinkommen	19.01.2006 15.11.2005 26.10.2005
20	Wie Sie aus netto 25.000 EUR eine lebenslange Monatsrente in Höhe von 1.000 EUR erhalten - nach nur 15 Jahren	07.07.2005 02.03.2005
19	Bereits jetzt für einen angenehmen Lebensabend vorsorgen oder... ist es schon zu spät?	04.05.2005
17	Marktrückblick 2004 und was uns 2005 erwartet	12.01.2005
14	Ein bisschen Schiff muss sein! Durchschnittlich 26% Rendite pro Jahr und Steuervorteile	06.09.2004
13	Deutsche Lebens- und Rentenversicherung? – Nein Danke! Wir zeigen Ihnen die Vorteile Englischer und Liechtensteiner Versicherungen auf.	04.08.2004
12	Bankprodukte auf dem Prüfstand	02.06.2004
10	Ist die Lebensversicherung noch rentabel?	07.04.2004

### Impressum:

[wirtschaftsimpuls] GmbH

Dipl.-BW (FH), financial planner (ebs) Ingo H. Schaub  
Neuer Markt 5  
70771 Leinfelden-E.

Tel.: 0711-75 37 37

Fax: 0711-75 37 00

Email: [info@wirtschaftsimpuls.com](mailto:info@wirtschaftsimpuls.com)

Homepage: [www.wirtschaftsimpuls.com](http://www.wirtschaftsimpuls.com)  
[www.top-select-portfolio.de](http://www.top-select-portfolio.de)

Geschäftsführer: Dipl.-BW (FH) Ingo H. Schaub  
Amtsgericht Stuttgart, HRB 221526  
IHK-Vermittlerregisternr.: D-PDDE-YSYTG-07