

20 Prozent zur Seite legen

Altersvorsorge Wer gründet, denkt noch nicht an die Absicherung fürs Alter. Doch das ist falsch. Denn je früher Unternehmer anfangen, Geld in Ihre Rente zu investieren, desto besser.



Nach drei Jahren Selbständigkeit will Robert Jentson das Thema Altersvorsorge angehen.

► **Beim Thema Altersvorsorge** denkt Robert Jentson an eine eigene Wohn- und Geschäftsimmobilie. „Ab 2006 muss etwas passieren. Das Ziel habe ich mir gesteckt“, sagt er.

Der 44-jährige Diplom-Ingenieur für Nachrichtentechnik hat 2003 in Oldenburg seine eigene Firma gegründet. Spezialisiert ist er auf Schiffstechnik und Navigationsgeräte.

Je eher er sich mit dem Thema Altersvorsorge befasst, desto besser. Das zeigt die Tabelle der Stiftung Warentest (siehe unten). Um 100 000 Euro in 15 Jahren zu sparen, müsste Jentson bei einer Verzinsung von zwei Prozent 477 Euro im Monat auf sein Spargbuch einzahlen.

Inzwischen hat Jentson einige Objekte angesehen und sich über die Finanzierung informiert. Besonders großen Wert legt er dabei auf unabhängige Berater. „Wenn die Provision winkt, kann man die Beratung vergessen“, meint er. Zusätzlich nutzt Jentson seinen Steuerberater. „Das kostet dann vielleicht ein paar hundert Euro, lohnt sich aber“, sagt er.

Mandanten rät er, 20 Prozent von dem, was sie verdienen, zurückzulegen. „Je früher man damit anfängt, desto geringer die Beiträge, die man leisten muss.“ Allerdings sollten im Vorfeld über eine Kontenklärung die gesetzlichen Rentenansprüche überprüft werden (www.lva.de, www.bfa.de). Oft lohnt sich die weitere Mitgliedschaft schon allein deshalb, damit der erarbeitete Anspruch auf eine Erwerbsminderungsrente erhalten bleibt. Derzeit reichen dafür 78 Euro monatlich.

Vorsichtig auswählen

Wer 200 Euro im Monat abzweigen kann, der sollte laut dem Lübecker Berater die Hälfte also 100 Euro für eine Grundversorgung im Alter verpflichtend anlegen: Das heißt die Anlage auch durchgängig bedienen können (Rürup-Rente). Die anderen 100 Euro sollten flexibel eingezahlt werden, etwa in Fonds. Hier ist man variabel in der Höhe, und das Geld ist jederzeit verfügbar.

An die Rente denken

Robert Jentson zählt eher zu den weitsichtigen Jungunternehmern. Normalerweise rangiert das Thema Altersvorsorge bei Existenzgründern eher am unteren Ende der Prioritätenliste. Das erlebt Unternehmensberater Knud Brink (kbrink@Globalfinanz.de) aus Lübeck häufig. „Man darf die Altersvorsorge nicht aus den Augen verlieren“, sagt er. Seinen

RECHENBEISPIEL

Sparziel: 100 000 Euro

Wie lange und wie viel Sie monatlich sparen müssen, um Ihr Ziel zu erreichen

Sparzeit/ Anlagedauer	Zins					
	2 %	3 %	4 %	5 %	6 %	7 %
15 Jahre	477 €	441 €	407 €	376 €	347 €	320 €
25 Jahre	257 €	225 €	196 €	170 €	147 €	127 €
35 Jahre	165 €	136 €	111 €	90 €	72 €	58 €
45 Jahre	115 €	88 €	67 €	51 €	38 €	28 €

Quelle: Stiftung Warentest

Das Thema Altersvorsorge auf jeden Fall langfristig anzugehen empfiehlt Erk Schaarschmidt von der Verbraucherzentrale Brandenburg.

Als langfristig bezeichnet er beispielsweise Rentenfonds oder eine private Rentenversicherung. Wer Währungsrisiken ausschließen will, sollte in Euro notierte Rentenfonds wählen. Zum jetzigen Einstiegszeitpunkt empfehlen sich die Rentenpapiere mit relativ kurzer Restlaufzeit enthalten – maximal drei bis vier Jahre. „Damit verringert man das Kursrisiko, falls man doch unverhofft Geld braucht und verkaufen muss“, so Thomas Bieler von der Verbraucherzentrale NRW.

Eine private Rentenversicherung sollten Unternehmer nur dann abschließen, wenn sie die Einzahlung auch 100-prozentig durchhalten. Alles andere bringt Verluste. Neuere Angebote (z.B. www.mamax.com und www.hannoverscheleben.de) bestehen aus frei wählbaren Bausteinen, bei denen man die Beitragshöhe nach Bedarf ändern und die Zahlung zwischendurch ohne zusätzliche Kosten unterbrechen kann. Allerdings sind sie noch rar.

Vor utopisch hohen Renditeversprechungen ohne staatliche Aufsicht – auch grauer Kapitalmarkt genannt, sollten Unternehmer die Finger lassen.

„Ruhende Verträge wieder aufleben zu lassen ist oft günstiger als ein neuer“, sagt Versicherungsberater Hans-Hermann Lüschen in Berlin. Solche alten Kapital- oder Rentenpolicen – in schlechten Zeiten auf Stand-by gestellt – glänzen oft

WICHTIGE KRITERIEN

Darauf sollten Sie bei der Kassenwahl achten

Die Leistungen der GKV sind zu über 90 Prozent gesetzlich vorgeschrieben und unterscheiden sich kaum. Die Gesetzlichen kommen für das medizinisch Notwendige auf mit Spielraum für Extras: So etwa beim Krankengeld für Selbständige. Mehrleistungen dürfen sie außerdem bei ambulanten Kuren, häuslicher Krankenpflege und der Hospizversorgung bieten.

Einige Kassen haben beispielsweise mehr Modellprojekte zur besseren Behandlung von Schmerzen und Krankheiten als andere im Programm wie etwa Akupunktur – dies allerdings zeitlich und regional begrenzt. Wieder andere bieten zusätzliche Früherkennungsuntersuchungen oder neue Therapien etwa bei Neurodermitis. Wer chronisch krank ist oder ein

erhöhtes Krankheitsrisiko hat, ist damit bei der einen oder anderen Kasse unter Umständen doch etwas besser aufgehoben.

Ein Großteil der Kassen lockt mit Bonusprogrammen. Gesundheitsbewusstes Verhalten bringt Punkte und am Ende eine Geld- oder Sachprämie. Aber dafür muss man sich zu regelmäßigen Vorsorgeuntersuchungen, Imp-

fungen oder auch Teilnahme an Ernährungskursen bequemen.

Im Angebot für freiwillig Versicherte sind zudem Tarife mit Beitragsrückgewähr oder Selbstbeteiligung. Auch privaten Zusatzschutz kann man sich jetzt über seine Kasse besorgen. Im Vergleich zu den frei zugänglichen Zusatzpolicen direkt vom Privatversicherer kommt man maximal zehn Prozent günstiger, so Stiftung Warentest.

gründer und begleitet sie mit ihrer „D.G.A. – Die Gründeragentur“ – auf Wunsch auch ein Stück in die Selbständigkeit. Was sie zu Kursbeginn fast jedes Mal beobachtet: „Die meisten Teilnehmer wollen anfangs unbedingt von der gesetzlichen in die private Krankenversicherung. Und sie wollen auf jeden Fall in der gesetzlichen Rentenversicherung bleiben. Nach drei Wochen, wenn sie etwas aufgeklärter sind, ist es ganz oft umgekehrt.“

Der Extremfall: eine Gründerin, die sich am ersten Seminartag vorstellte, dabei auch ihre sechs Kinder und einige Krankheiten erwähnte. Und in der Seminarpause davon sprach, als erstes in die private Krankenversicherung wechseln zu wollen. „Ihr wurde dann ganz schnell klar, dass das in ihrem Fall wohl nicht so sinnvoll ist“, sagt die Beraterin aus Oldenburg. Seit damals steht das Thema persönliche Absicherung ganz oben auf dem Seminarstundenplan. „Damit die Leute nicht vorschnell zwischen Tür und Angel Verträge abschließen“, sagt die Chefin der Gründeragentur, die seit acht Jahren selbständig und bis heute freiwillig gesetzlich krankenversichert ist.



Gründerberaterin Imke Janssen

Carla Fritz

gudrun.bergdolt@handwerk-magazin.de

KLEINE BEITRAGSKUNDE

Familienversicherung: Wichtig für Selbständige mit Familie: Ehepartner und Kinder sind in der GKV kostenfrei mitversichert, sofern sie nur wenig oder gar nichts verdienen.

Kassenbeitrag: Abhängig vom Beitragssatz und Einkommen (Einkommenssteuerbescheid).

■ Der Gesetzgeber geht bei Selbständigen von Mindesteinnahmen aus. 2005 sind das 1 811,25 Euro monatlich. Auch wenn Sie gerade erst gestartet sind und/oder nachweislich weniger verdienen, errechnet sich Ihr Kassenbeitrag aus diesem fiktiven Einkommen.

■ Bei „Ich-AGs“ sind es 1 207,50 Euro. In diesem Zusammenhang ist oft verkürzt und irreführend von „Existenzgründern“ die Rede.

■ Einnahmen über 3 525 Euro monatlich (Beitragsbemessungsgrenze für 2005) zählen bei der Beitragsberechnung nicht mit.

■ Die Verschiebung der Beitragslasten zu Gunsten der Arbeitgeber seit 1. Juli 2005 mit gleichzeitiger Beitragssenkung und -anhebung ist für freiwillig versicherte Selbständige – bezogen auf den bisherigen Beitragssatz – faktisch ein Nullsummenspiel. Sie kommen ja ohnehin allein für ihren Beitrag auf.

■ Die Beitragshöhe könnte sich in einigen Fällen aber auch für sie ändern. Zwar erheben die Kassen jetzt den gesetzlich verlangten Zuschlag von 0,9 Prozentpunkten. Bei der verordneten Senkung um 0,9 Prozentpunkte haben jedoch nicht alle gleichermaßen mitgezogen. Die Stiftung Warentest hat sechs Kassen gefunden, die den Satz nicht so weit gesenkt haben. 29 Kassen sind tiefer gegangen als gefordert.

■ So viel ist sicher: Nach der Bundestagswahl 2005 wird eine neue Runde bei der Gesundheitsreform eingeläutet: Bürgerversicherung oder Kopfpauschale – oder vielleicht ja auch eine ganz neue Variante. Im Hinblick auf Bei-

trag und Leistungen der GKV muss man auf Überraschungen gefasst sein.

Kassenwahl: Es gibt 260 gesetzliche Krankenkassen. Nicht alle sind bundesweit geöffnet – manche nur für ein oder mehrere Bundesländer. Als Krankenversicherung für das Handwerk ist die Innungskrankenkasse dabei die einzige branchenbezogene Krankenkasse in Deutschland – mit derzeit rund 4,5 Millionen Mitgliedern.

Kassenwechsel: Wechselwillige müssen 18 Monate durchhalten, bevor sie wechseln können. Ausnahme: Erhöht die Kasse den Beitragssatz, dann auch früher. Von der neuen Kasse vorher bestätigen lassen, dass der Beitragssatz beim Wechsel noch gilt.

Kündigungsfrist: Zwei Monate zum Monatsende. Am besten per Einschreiben mit Rückschein. Beispiel: Geht das Kündigungsschreiben im September ein, ist der 30. November der letzte Tag in der alten Kasse.

Krankengeld: Nicht alle Kassen bieten Krankengeld für Selbständige. Die meisten ab der siebten Woche, manche auch schon früher. Das Eintrittsalter für das Krankengeld ist begrenzt – häufig auf 50 oder 55 Jahre, bei einigen Kassen sogar auf 45 Jahre. Bei manchen Kassen können Selbständige allerdings auch noch später im Alter von 50 plus dazustoßen.

Existenzgründerinnen: Als freiwillig Versicherte erhalten Existenzgründerinnen nur dann Mutterschaftsgeld von der Kasse, wenn sie dort auch Krankengeld versichert haben.

Tarife mit Beitragsrückgewähr: Wer keine Leistungen in Anspruch nimmt, erhält Geld zurück – bis zu einem Monatsbeitrag. Vorsorge und Kinder zählen dabei nicht mit.

noch mit einer Mindestverzinsung von vier Prozent. Trotz berechtigter Kritik an Riester- oder Rürup-Rente, so der gerichtlich zugelassene Versicherungsberater: im Einzelfall kann sich das gerade für junge Selbständige bei Beiträgen um 100 bis 150 Euro -, rechnen.

Ist finanziell und steuerlich noch Spielraum, wäre aus Lüsichens Sicht eine private Leibrente überlegenswert, aber nur Verträge mit Beitragsrückgewähr. Falls der Versicherungsnehmer die Ansparphase nicht überlebt, ist das Geld für die Hinterbliebenen weg.

Darüber hinaus bieten sich mündelsichere Wertpapiere über Wertpapierfonds an. Sie sind jederzeit kündbar, frei in der Einzahlung und so sicher wie ein Sparbuch bei der Bank – allerdings auch nur wenig höher verzinst. Sie sollten wenigstens zehn Jahre am Markt sein. Mit etwas Glück findet man Papiere mit einem Zins von vier Prozent.

Carla Fritz

gudrun.bergdolt@handwerk-magazin.de

RÜRUP-RENTE

Das müssen Sie wissen

Laufzeit: bis zum 65. Lebensjahr, Auszahlung frühestens ab dem 60. Lebensjahr.

Beiträge: sind als Altersvorsorgeaufwendung bis zum maximalen Höchstbetrag von 20 000 Euro (Verheiratete 40 000 Euro) als Sonderausgaben (nach §10 EStG) absetzbar.

Übergangsregelung bis 2025: Die Abzugsmöglichkeiten beginnen 2005 mit 60 und steigen jährlich um zwei Prozent. Ab 2025 wird der Höchstbetrag steuerfrei gestellt. Bis fünf Jahre vor Rentenbeginn können Sonderzahlungen zur Erhöhung der Basisrente entrichtet werden. Je nach Versicherer ist die Mindesthöhe variierbar. Insgesamt darf die Höhe der Sonderzahlung die vereinbarte Beitragssumme nicht überschreiten.

Rentenzahlung: Ab 2005 unterliegen Renten abzüglich Freibeträge (Ledige bis 18 900 Euro / Verheiratete bis 37 800 Euro) zu 50 Prozent der Besteuerung. Der steuerpflichtige Anteil

steigt bis 2020 jährlich um zwei Prozent, ab 2021 beträgt die Steigerung jährlich ein Prozent. Ab 2040 wird die volle Rente besteuert. Der steuerpflichtige Anteil der Rente unterliegt dem individuellen Steuersatz.

Nützliche Infos zum Thema unter: www.vers-berater.de

i Private Altersvorsorge

Die Broschüre zum Thema Altersvorsorge gibt es bei den Verbraucherzentralen für 12,80 Euro. www.ratgeber.vzbv.de

Zinsanlagen – erfolgreich Sparen mit Anleihen und Sparbriefen

Der neue Ratgeber der Stiftung Warentest informiert über Zinsanlagen als Alternative zum glatten Borsenpaket. Preis: 12,90 Euro. www.stiftung-warentest.de

„Erfolgreiche Unternehmensnachfolge im Handwerk und Mittelstand“

Der aktuelle Ratgeber dient als Quelle der Information, um sich einen Überblick über die zahlreichen Möglichkeiten einer erfolgreichen Unternehmensnachfolge zu verschaffen.

- **Vielfältige, praxiserprobte Lösungswege** zur reibungslosen Betriebsnachfolge – familienintern oder extern – zur Zufriedenheit aller Beteiligten.
- **Kompaktes Wissen** unter Einbindung und Berücksichtigung der Bereiche Steuer, Recht, Betriebswirtschaft und Organisation.
- **Angereichert mit zahlreichen Checklisten, Informationsquellen und Ansprechpartnern.**



Ja, ich bestelle per Rechnung zzgl. Versand:

_____ Expl.
„Erfolgreiche Unternehmensnachfolge im Handwerk und Mittelstand“
 kartoniert, 17 x 24 cm, 168 Seiten, Preis: 24,90 €

Name, Vorname _____
 Straße _____
 PLZ, Ort _____
 Telefon/Fax _____
 Datum _____ Unterschrift _____



Holzmann Buchverlag, Bauwerkstr. 2
 80805 Bad Wiblingen
 Tel: (0 82 47) 35 41 24
 Fax: (0 82 47) 35 41 30
 E-Mail: buch@holzmannverlag.de
www.holzmann-buchverlag.de