



Angewandtes Finanzrechnen für Einsteiger, Fortgeschrittene und Profis

- Souveränität und Kompetenz für Finanzberater, Verbraucher, beratende Berufe sowie Schüler, Studenten und Dozenten an Institutionen wie insbesondere Hochschulen und privaten Akademien.
- Kompetent bislang nie gestellte Fragen stellen, bessere Antworten bekommen. Nahezu alle Geldfragen (von Kunden) in kürzester Zeit richtig beantworten und zuvor richtig rechnen.
- Praxisorientierte Finanzmathematik einfach trainiert, basierend auf und gerechnet mit dem Dr. Bernd W. Klöckner® Finanztaschenrechner DocZins.

Dieses Buch ist ein Standardwerk für jeden, der Zins- und Zinseszinsberechnungen trainieren und beherrschen will. Sparpläne, Entnahmepläne, Finanzierungen, Ratenkredite, Inflation, Dynamik, Tilgungsberechnungen, Berechnung des effektiven Zinses nach Kosten, Cash-Flow-Berechnungen uvm. werden trainiert.

Wer den Inhalt dieses besonderen Buches – seit Jahren ein Long- und Fachbestseller – kennt, trainiert und anwendet, wird für sich selbst und für Kunden bessere Fragen stellen und diese beantworten, Auswirkungen von Geldentscheidungen aufzeigen sowie bessere Geldentscheidungen treffen. Das Buch ist vermutlich das beste Standardwerk zum angewandten Finanzrechnen.

Investieren Sie in sich selbst: Wirkungsvolles Online-Training mit Dr. Bernd W. Klöckner® oder Ruth Watty. Dauer nach Wunsch. Kontakt: mail@drkloeckner.com

Die Grundlage der Finanzmathematik ist und bleibt der Vertrag. Dieser ist juristisch, betriebswirtschaftlich und finanzmathematisch zu analysieren. Das vorliegende Buch ist bestens geeignet, um Konditionen und Praxisfälle jeder Art kennenzulernen. Zur Analyse von Krediten und Kapitalanlagen ist eine finanzmathematische Software oder ein entsprechender Taschenrechner erforderlich. Daher empfehle ich – statt Formeln – das Programm DocZins sowie das intensive Training mit diesem Buch.

Prof. Heinrich Bockholt, Koblenz

Rechenttraining für Finanzdienstleister

Klöckner
Dütting



Dr. Bernd W. Klöckner®, Werner Dütting

Rechenttraining für Finanzdienstleister

**Das Original! Neu!
Verkaufs- und
Rechenttraining**

Beratungssituationen und Finanzprodukte für Altersvorsorge, Geldanlage, Renten, Finanzierungen mit Finanztaschenrechner richtig bewerten

7., völlig neu überarbeitete Auflage

inkl. Theorieteil

1a Kundenservice!
Online-Trainingsvideos und
Rechner als Websoftware
www.drkloeckner.com
www.doczins.com



Erfolg- & Geldverlag
Bernd W. Klöckner e.K.



Erfolg- & Geldverlag
Bernd W. Klöckner e.K.

KOSTENLOSE LESEPROBE

Rechenttraining für Finanzdienstleister

Schnuppern Sie mit dieser Leseprobe in diese vollständig neu überarbeitete 7. Auflage des Bestsellers herein.

Aus jedem Kapitel stellen wir Ihnen ein paar Seiten zur Ansicht. Machen Sie sich selber ein Bild!

Gerne dürfen Sie auch diese PDF weiterleiten.

Beachten Sie jedoch das die Inhalte dem Copyright unterliegen.

Bestellungen dann auf:

<http://www.doczins.com/dasbuch>

Jeder Besteller erhält die Websoftware DocZins für 3 Monate kostenlos und kann das Buch so ohne weitere Investitionen in andere Finanztaschenrechner durcharbeiten!

Viel Spaß beim Lesen!

Ihr Dr. Bernd W. Klöckner

Ihr Werner Dütting

Achtung

In diesem Buch geht es ausschließlich um praxisorientierte, angewandte Finanzmathematik, um spannende Geldstrategien und verblüffende Rechenbeispiele für Ihre Beratungsgespräche. Kosten und Gebühren werden in einzelnen Fragen beispielhaft berücksichtigt und berechnet.

Individuelle steuerliche Aspekte können nicht pauschal berücksichtigt werden. Hier kann der Anwender bei entsprechender Übung Näherungslösungen für einzelne Fragestellungen errechnen. Eine individuelle Beurteilung der steuerlichen Auswirkungen der genannten Beispiele ist nicht Gegenstand dieses Buches und nur mit entsprechend komplexer Software nach Erfassung der steuerlichen Gesamtsituation des Kunden möglich. Im Zweifel sollte ohnehin ein Steuerberater die steuerlichen Auswirkungen eines Geldgeschäfts prüfen.

Die Inhalte dieses Buches wurden sorgfältig berechnet und geprüft. Autor, mitwirkende Autoren und Herausgeber übernehmen dennoch keine Gewähr und haften nicht für mögliche Verluste, die sich auf Grund der Umsetzung der in diesem Buch beschriebenen Gedanken und Ideen ergeben.

Alle Renditeannahmen und Zinssätze dienen als Beispiel. Insbesondere beim Aktienfondssparen können wirtschaftliche Entwicklungen in schlechten Zeiten auch zu Kursverlusten führen.

Wichtiger Hinweis: Die Termine von Zahlungen sowie Zins- und Tilgungsverrechnungen werden bei Berechnungen mit dem Dr. Bernd W. Klöckner Finanztaschenrechner (DocZins) gleichgesetzt. Im Laufe der letzten Jahre hat sich diese Gleichsetzung als üblich herausgestellt. Nur bestimmte Produkte, wie bspw. einige Sparkonten/-produkte und Bausparverträge werden mit sofortiger Tilgungsverrechnung und jährlicher Zinsverrechnung berechnet. Einige Banken und eine Bausparkasse führen bei Darlehensverträgen die sofortige Tilgungs- und vierteljährliche Zinsverrechnung, die auch bei Kontokorrentkrediten üblich ist. Bei diesen Produkten gilt der jeweilige Vertrag als Grundlage und es kann bei dieser abweichenden Zins- und Tilgungsverrechnung zu kleinen Abweichungen in den Ergebnissen bei Berechnung mit dem Dr. Bernd W. Klöckner* Finanztaschenrechner (DocZins) kommen.*

Dr. Bernd W. Klöckner®
Werner Dütting

Rechenttraining für Finanzdienstleister

Beratungssituationen und Finanzprodukte für
Altersvorsorge, Geldanlage, Renten, Finanzierungen
mit Finanztaschenrechner richtig bewerten

7., völlig neu überarbeitete Auflage



Erfolg- & Geldverlag
Bernd W. Klöckner e.K.

1. Auflage November 2001
Nachdruck April 2002
2. Auflage Oktober 2002
Nachdruck März 2003
Nachdruck Oktober 2003
- 3., aktualisierte Auflage Juni 2004
- 4., erweiterte Auflage April 2005
- 5., erweiterte Auflage März 2007
- 6., erweiterte Auflage Mai 2009
- 7., völlig neu überarbeitete Auflage November 2015

Alle Rechte vorbehalten

© Erfolg & Geldverlag Bernd W. Klöckner e.K., Hillscheid 2015



Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlags unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürften.

Foto: Manfred Riege, Nassau

Umschlag und Satz: Jan Zischka, Koblenz

Druck und Bindung: Business Copy, Kaltenengers

Gedruckt auf säurefreiem und chlorfrei gebleichtem Papier

Printed in Germany

ISBN: 978-3-00-051804-1

Inhalt

Inhalt	5
Vorwort zur siebten Auflage	9
Mit welchen Finanztaschenrechnern können Sie die Aufgaben rechnen?	21
Mein Weg zur Praxisorientierten Finanzmathematik	24
EXPERTE ist der KUNDE – Beziehung gestalten	28
FINANZRECHNEN – Absolutes Muss	30
Der Gesetzgeber will, dass Finanzdienstleister rechnen	30
Finanzberater & Finanzrater	35
Unser Versprechen: Ein gutes Geschäft	36
„Wer rechnet, verkauft nicht!“	37
Vorsicht FinanzRater: Finanzkompetente Verbraucher könnten Ihnen das Leben schwer machen	38
Haftung und „haftungsintendiertes“ Beratungsmanagement nach Dr. Bernd W. Klöckner°	44
Teil 1: Sprache, Kommunikation, Verkauf	47
Wirkliche Dialoge über Geld und private Finanzen und finanzielle Wünsche statt Produktverkauf	49
Man kann sich nicht verfühlen	58
VerANTWORTung müssen Ihre Kunden haben	59
Über die Bedeutung des „aktiven Kunden“	60
Ohne Erfahrung sind Berechnungen wichtiger als Bauchgefühl	63
Zusatzservice und Empfehlungen	65
Inhalt	5

Teil 2: Finanzmathematik – Formeln und Wissenschaft	71
Grundbegriffe	71
Endwertformel	73
Barwertformel	74
Rentenformel	75
Laufzeitformel	75
Zinsformel	76
Tilgungsformel	77
Beispielberechnung mit Formel	77
Teil 3: Einführung in die praxisorientierte Finanzmathematik	83
Der Dr. Bernd W. Klöckner® Finanztaschenrechner (DocZins)	83
Tasche rein – Tasche raus	85
Der Zahlungsstrom	90
Vor- und Nachschüssige Zahlungsweise	94
Nominal- und Effektivzins	99
Der Einstieg – Erste Berechnungen	107
Grenzen der Berechnungsmöglichkeiten	125
FAQ zum Rechner – Kleiner Notfallplan für Ihre Berechnungen	129
Teil 4: Finanzmathematische Berechnungen BASIS	139
Sparen	140
Der Zinseszins in Verbindung mit der Zeit – eine der mächtigsten	
Stellschrauben der Finanzplanung	140
Ablaufmanagement – wirklich so wichtig?	144
Prognosen bleiben Prognosen	151
Fondssparpläne	158
Festverzinsliche und Bankprodukte	176
Renten	182
Studienfinanzierung für das Kind – Ausbildungsversicherung	182
Zeitwertkonten – Sabbatical und früherer Rentenbeginn	189
Fremdvermietete Immobilien	196
Altersvorsorgerenten	202
Ewige Renten	212
Inflation	214
Die Inflation als Statistikwert	214

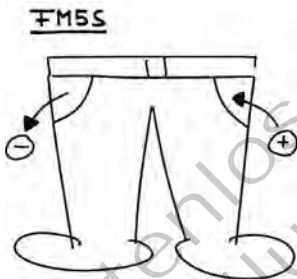
Die Berechnung der Inflation	217
Dynamik als Inflationsausgleich	221
Muss ich die Inflation nicht als negativen Zins eingeben?	222
Finanzierungen	223
Immobilienfinanzierung	224
Bausparfinanzierungen	228
Die Wahl der richtigen Tilgung	236
Wahl des Tilgungssatzes = Wahl der Laufzeit?	239
Ratenkredite	242
Leasing	244
Teil 5: Finanzmathematische Berechnungen INTENSIV	249
Garantieprodukte	249
Riester, Rürup, bAV, VL: Wenn der Staat hilft	255
Riester-Renten	256
Vermögenswirksame Leistungen	269
Betriebliche Altersvorsorge	272
Basis-/Rürup-Rente	280
Honorarberatung und Exchange Traded Funds (ETF)	283
Steuern und Sicherheit bei ETF	289
Festverzinsliche Wertpapiere wie Anleihen und Zero-Bonds	293
Dynamik nur in erster Sparplanhälfte sinnvoll?	300
Geschlossene Fonds – Das Problem des internen Zinsfuß IRR	309
Die Zinswaage – Wahl der passenden Zinsfestschreibung	314
Sondertilgungen bei Finanzierungsvarianten	320
Karriere für Berater und Vermittler gestalten	325
Teil 6: Finanzmathematische Berechnungen KONZEPTE	343
Vergleich von Produkten	343
Sparpläne kündigen oder weiterführen?	
Lassen Sie die Vergangenheit ruhen	345
Ratenzahlungszuschläge und Haftung	356
Der Effektivzins von Ratenzahlungszuschlägen	357
Ihre mögliche Haftung bei Ratenzahlungszuschlägen	359
Ratenzahlungszuschläge auch bei Kapitalversicherungen	360
Berufsunfähigkeit verkaufen – das Humankapital	363

Pflegeversicherung	366
Die 7-Schritte-Verkaufsstrategie nach Dr. Bernd W. Klöckner®	376
Die „perfekte“ Altersvorsorgeberatung mit den meisten Parametern	396
Netto-Wunschrente nach heutiger Kaufkraft	400
Dynamik in der Rentenphase – das Problem mit den Rentenprodukten	403
Gesetzliche Rente betrachten	409
Private Rentenverträge betrachten	416
1. Variante: Die Rentenlücke mit Leibrenten schließen	429
2. Variante: Die Rentenlücke mit flexiblen Renten (keine Leibrenten) schließen	433
Private Einmalauszahlungen betrachten	438
Die notwendige Sparrate	439
Zusammenfassung zur „perfekten“ Altersvorsorgeberatung	450
Teil 7: Übungsaufgaben	457
Übungsaufgaben	457
Sparen/Geldanlage	457
Renten/Auszahlpläne	461
Darlehen/Kredite/Leasing	462
Ganzheitliche Beratungssituationen	464
Sonstige Fälle	467
Lösungen	469
Schluss	531
Dankeschön	533
Die Autoren	535
Stichwortverzeichnis	538
Berechnungsverzeichnis	544

Vorwort zur siebten Auflage

von Dr. Bernd W. Klöckner®

Danke! An alle Dr. Bernd W. Klöckner® Freunde, Fans oder auch einfach nur neue oder alte, begeisterte und zufriedene Kunden. Dieses Buch ist in der Finanzbranche speziell für Finanzberater ein einfach besonderes Kompetenz-Buch. Und es ist ein Buch auch für alle interessierte Verbraucher/innen, Studenten und Schüler.



© Dr. Bernd W. Klöckner. Achtung:
Grafik ist urheberrechtlich geschützt.
Keine Verwendung ohne vorherige
Genehmigung.

Seit meinem ersten Studium faszinierte mich die angewandte Finanzmathematik. Das angewandte Finanzrechnen. Mein Mentor und Lehrmeister war Professor Heinrich Bockholt. Er prägte den legendären Satz „Finanzmathematik ist ganz einfach. Die Frage ist: Was geht aus der Tasche raus und was kommt in die Tasche rein“. Wobei Professor Bockholt seine Sätze oftmals mit einem markanten „Basta!“ abschloss. Und so trainierten wir im Wahlfach „Investition und Finanzierung“ einen Praxisfall nach dem anderen. Es erwies sich als wahr: Tasche rein und Tasche raus ist alles, was umgesetzt werden muss. So entstand auch die Skizze, die ich später als Bildmarke beim Deutschen Patentamt eintragen ließ, weil dieses Bild schlichtweg die Kernbotschaft der Dr. Bernd W. Klöckner® Methode ist.

Nach nun fast 15 Jahren begegne ich bis heute immer wieder Menschen in meinen Seminaren, Trainings und Vorträgen, die zu mir Dinge sagen wie „Sie haben damals im ersten Training meinen Weg maßgeblich und

sehr positiv geprägt!“. Diese Menschen meinen damit den mühelosen Umgang mit der Finanzmathematik und das ebenfalls souveräne, mühe-lose Anwenden in allen Beratungs- und Verkaufsgesprächen. Die Magie der Dr. Bernd W. Klöckner® Methode lässt sich dabei leicht erklären: Einfach das richtige Wort oder einfach die richtige Zahl im richtigen Moment beherrschen oder eben die richtige Berechnung. Wichtig ist dabei: Diese Methode ist eine einfach exzellente Ergänzung zu allen gegebenen Beratungsansätzen und auch die perfekte Ergänzung zu jeder im Einsatz stehenden Beratungssoftware. Wie auch immer in Unternehmen oder in Organisationen gearbeitet oder welche Module für eine erfolgreiche Finanzplanung eingesetzt und genutzt werden: Die Dr. Bernd W. Klöckner® Methode ist das zu jeder Vorgehensweise, zu jedem Unternehmen und zu jeder Organisation passende Feintuning. Und – um in diesem Bild zu bleiben – wie auch in der Formel 1 entscheiden die durch Feintuning zusätzlich gewonnenen PS und Vorteile am Ende oftmals darüber, wer die Nr. 1 ist. Der eingesetzte Dr. Bernd W. Klöckner® Finanztaschenrechner (DocZins) ist sozusagen ein „Straßen-Rechner“. Früher nannte ich es „Straßenkampf-Rechner“ wobei es natürlich im Beratungskontext nicht um einen „Kampf“ geht. Dieses Wort soll nur betonen: Mit diesem Rechner und mit der Dr. Bernd W. Klöckner® Methodik sind Sie jederzeit in der Lage, dass Sie Ihren Kunden Rede und Antwort stehen können. Sie werden bessere Fragen stellen, weil Sie mit den Antworten der Kunden künftig viel besser und souveräner umgehen können. Sie werden beim Einsatz dieses Finanztaschenrechner und wenn Sie die Elemente und Berechnungen der Dr. Bernd W. Klöckner® Methode beherrschen, erleben, dass Sie sehr, sehr schnell zum unangefochtenen Ansprechpartner Nr. 1 in allen Geldfragen werden. Wieso das Sinn macht, ergibt sich aus dem Gesetz der Reziprozität. Mehr dazu, also wie genau und wie unglaublich erfolgreich Sie mit dem Gesetz der Reziprozität mühelos Zusatz- und Folgetermine zu von Ihnen gewünschten Beratungsinhalten bei Neukunden und Bestandskunden erhalten, verrate ich Ihnen, wenn wir live zusammen trainieren.

Bereits zehntausende Leser/innen vor Ihnen haben dieses Buch, also die Voraufgaben, entdeckt, angewandt, mit diesem Buch trainiert und die unglaubliche Freude live entdeckt, die Sie mit angewandter Finanzmathematik haben werden. Es gilt: Ein Finanzberater muss rech-

nen können. Ein Finanzberater muss mühelos und souverän Zins- und Zinseszins-Kompetenz haben. Wer nicht rechnen kann, ist letztlich ein FinanzRater. Und FinanzRater sein, wird in diesen Zeiten immer gefährlicher. Damit bin ich bei der Haftung. Ich betitele meine Seminare und Trainings oft auch als „Haftungsintendiertes Beratungsmanagement“. Konkret bedeutet das: Wenn Sie die Auswirkungen von Geldentscheidungen souverän und kompetent selbstständig berechnen und dann den Kunden präsentieren können, reduziert das unter Umständen enorm Ihr Haftungsrisiko. Ruth Watty, erfolgreiche und fast schon mit ihren immer wieder neuen, praxisorientierten Ideen und Anregungen legendär erfolgreiche Lizenztrainerin der Dr. Bernd W. Klöckner® Methode und ich dachten bereits daran, den Rechner in „Dr. Bernd W. Klöckner® Auswirkungsrechner“ umzubenennen. Weil: Sie berechnen Auswirkungen. Gemeinsam mit dem Kunden erarbeiten Sie zu unterschiedlichen Strategien die möglichen Auswirkungen. Damit geben Sie Ihren Kunden eine einfach sicherere Basis für Geldentscheidungen, die Ihre Kunden dann auch wirklich wollen. „Auswirkungen“. Das ist ein wichtiges Zauberwort. Und in unseren Seminaren und Trainings und auch in den sehr gefragten Einzelcoachings trainieren wir dieses „Auswirkungsrechnen“ in Perfektion. Übrigens auch online, was besonders effizient und jederzeit möglich ist. Details zu allen Angeboten unter www.drkloeckner.com.

Noch eine Bitte: Empfehlen Sie dieses Buch insbesondere auch allen Berufsanfängern. Es kann einem Berufsanfänger nichts Besseres passieren, wie von Beginn an schlicht souverän und kompetent zu Zins- und Zinseszins rechnen zu können. Weil dieses angewandte Finanzrechnen das Selbstbewusstsein stärkt. Weil in Finanzrechnen trainierte Berater einfach bessere Empfehlungen bekommen, nachdem die Kunden sie als spürbar kompetent erlebt haben.

Die Botschaft lautet: Erzählen Sie gerne möglichst vielen Freunden, Bekannten und Kollegen von diesem sehr besonderen Buch. Ich darf sicherlich behaupten, dass ich vor vielen, vielen Jahren diese Form des „Rechenttraining“ „erfunden habe“. Und so gilt die Dr. Bernd W. Klöckner® Methode für viele auch als das Original unter den Trainings zur angewandten Finanzmathematik.

Tipp1: Begeistern Sie in Ihrem Unternehmen einmal 14 oder 16 Menschen zu diesem Thema. Dann melden Sie sich, buchen einen oder zwei oder vier Trainingstage und wir trainieren einmal live. Sie werden erleben: Dieses Training regt an, fördert und unterstützt konkret wie kaum ein anderes Training.

Tipp2: Schenken Sie als Unternehmen oder Organisation Ihren guten Vertriebspartnern und wirklich guten „Produzenten“ einen Tag bei einem der offenen Trainingstage zu der Dr. Bernd W. Klöckner® Methode. Das ist ein wertvolles und in der Erinnerung der beschenkten Person einfach bleibendes Geschenk.

Tipp3: Arbeiten Sie selbst und in Ihrem Unternehmen mit dem DocZins Finanztaschenrechner. Nutzen Sie das DocZins A-Z. Wertvolle Trainingsvideos zu unterschiedlichen Themen. Mit DocZins können Sie auch exzellent Webinare nutzen oder Ruth Watty und ich nehmen sofort umsetzbare Trainingsvideos auf und Sie können diese Trainingsinhalte sofort duplizieren.

Tipp4: Entdecken Sie, wie einfach und faszinierend Sie DocZins auch speziell in der Online-Beratung effizient einsetzen können. Die „Historie“ bedient dabei – live oder speziell online – psychologisch wichtig das „Kontrollbedürfnis“ auf Seite des Kunden. DocZins ist einfach ein Baustein für kompetente, digitale Beratung.

Tipp5: Nutzen Sie als Einzelperson die Möglichkeit des Online-Coaching. Effektiv. Kostengünstig. Individuell. Sie honorieren exakt nur die Stunden, die Sie das Training nutzen. Reduzieren Sie Ihren Zeiteinsatz und Aufwand. Erhöhen Sie spürbar Ihre Souveränität und Kompetenz. Auf Wunsch werden besonderes wertvolle Trainingsinhalte als Video aufgenommen und Ihnen zur Verfügung gestellt.

Herzlichst.

Ihr / Euer

Dr. Bernd W. Klöckner® M.A., MBA

Wirtschaftspsychologin M.Sc.

Diplom-Betriebswirt, HP Psychotherapie

Hinweis zum Kürzel „BWK“ und dem „Dr. Bernd W. Klöckner® Finanztaschenrechner“

Immer wieder werde ich gefragt, ob ich (noch) etwas mit Finanztaschenrechnern zu tun habe, auf denen u.a. das Kürzel „BWK“ steht. Meist „BWK...“ also in Verbindung mit weiteren Worten. Für viele steht – wie auch in meinen Mails oder auf Audio-CDs – „BWK“ für „Bernd W. Klöckner“. Wenn Sie jedoch einen Finanztaschenrechner mit „BWK“ sehen, dann hat das zum Zeitpunkt, während dieses Buch geschrieben wird, nichts mehr mit mir „Dr. Bernd W. Klöckner®“ zu tun.

Deutlich und klar distanziere ich mich zudem von diesen Finanztaschenrechnern sowie von den diese Taschenrechner produzierenden oder diesen vertreibenden Personen. Rechtlich gesehen hat der Produzent das Recht „BWK“ als Kürzel zu verwenden, da ihm für diese Taschenrechner die Markenrechte gehören. Ausdrücklich gilt jedoch: Ich, Dr. Bernd W. Klöckner®, habe nichts mit diesen Produkten zu tun.

Ich freue mich, dass Sie sich für dieses (schon fast legendäre) Rechen-training-Buch entschieden haben – nun in der 7. Auflage, tausendfach verkauft, seit mehr als 10 Jahren ein Bestseller, den Sie in den Händen halten. Dieses Buch haben wir rundum erneuert, um der aktuellen Beratungs- und Rechen-training-Praxis gerecht zu werden. Es war uns wichtig, dass wir neue Erkenntnisse bringen und Sie – neue, wie auch alte Leser – mit diesem Buch begeistern können. Wir haben wir im Laufe der letzten Jahre immer wieder Lesermeinungen einholen können, um uns und auch dieses Buch zu verbessern. Deshalb auch rundum erneuert.

Die Klöckner-Methode sowie der dazugehörige Dr. Bernd W. Klöckner® Finanztaschenrechner (DocZins) haben sich weiterentwickelt. Die Klöckner-Methode, in ganz Deutschland in aller Munde, wird seit Jahrzehnten mit Erfolg angewandt. Wie auch dieses Buch und der Finanztaschenrechner.

Der Dr. Bernd W. Klöckner® Finanztaschenrechner (*ACHTUNG: nur dieser ist wie gesagt aktuell der „Klöckner-Rechner“, andere mit „BWK...“ benannte Taschenrechner haben mit „Dr. Bernd W. Klöckner“ nichts zu tun*) ist ein optisch ansprechendes Produkt mit den meist genutzten Funktionen und für kleines Geld zu haben. Besser noch: Verwenden Sie direkt die Online-Anwendung „DocZins“ auf Ihrem Smartphone, Tablet oder sonstigen mobilen Endgerät. Die kleine Investition lohnt sich (auch als Geschenk für Ihre Kunden) und Sie brauchen sich bei gängigen Berechnungen „da draußen“ nicht zu verstecken – gerade und vor allem auch weil der Dr. Bernd W. Klöckner® Finanztaschenrechner mit Dynamik rechnen kann, die Online-Anwendung zudem noch mit Cash-Flow-Berechnungen und weiteren Funktionen aufwarten kann, die beim Thema Dokumentationspflicht wichtig sind.

Wir zeigen Ihnen in diesem Buch mit neuen Ansätzen, wie Sie mit praxisorientiertem Finanzrechnen größere Verkaufserfolge erzielen, gespickt mit dem nötigen Beratungs-Know-How, direkt anwendbar beim Kunden.

Ging es in den letzten Auflagen vermehrt auch um Berechnungen verschiedenener Themen, die teilweise weniger praxisnah waren, so möchten wir in diesem Buch einen anderen Weg gehen: Sie trainieren und lernen, selber auf jede Berechnung und Lösung einer finanzmathematischen Fragestellung zu kommen. Quasi lösungsorientiertes Denken im finanzmathematischen Sinne, kombiniert mit zahlreichen und bewährten Berechnungsbeispielen.

Nach einer nur kurzen Einführung in die Formeln (diese brauchen Sie nun einmal bei Kunden nicht), erhalten Sie durch viele Zahlungsströme ein gutes Verständnis für die finanzmathematischen Berechnungen, mit denen Sie in der Praxis immer wieder konfrontiert sind. Diese werden Sie problemlos mit dem Dr. Bernd W. Klöckner* Finanztaschenrechner (Hardware oder Online-Anwendung „DocZins“) bewerten und somit beim Kunden verkaufen können, wenn Sie mit diesem Buch intensiv trainieren. Manch wichtiges Thema behandeln wir aber dennoch ausführlicher – sofern Sie es oft in der Praxis benötigen und es dazu verschiedene Konstellationen und Berechnungsmöglichkeiten gibt.

In den letzten Jahren habe ich – hier spreche ich vor allem für meine Person selbstkritisch – ein wenig fernab der Realität gelebt (nein, das hat weniger mit meinem langjährigen Aufenthalt in China zu tun). Mir wurde es immer wichtiger, immer komplexere Berechnungen zu lösen, immer komplexere Finanztaschenrechner zu entwickeln, um damit jede Berechnung bewerkstelligen zu können. Was – wie ich heute weiß – aber absoluter Quatsch war und ist! Da war ich absolut auf dem Holzpfad. Natürlich ist es wichtig zu rechnen und den Kunden die passende Geldstrategie mitzugeben – das verlangen selbst Gesetzgeber und Gerichte. Aber dabei gilt: „Einfachheit ist das Gebot der Stunde“. Kein Kunde wird verlangen, dass Sie sehr komplexe Berechnungen bei ihm Zuhause machen. Im Gegenteil: Das würde 90 % der Kunden gewiss langweilen. Zudem bedeutet hohe Komplexität schnell auch Vertrauensverlust und in der Konsequenz würde es Sie vermutlich auch aus dem Verkauf „kicken“. So habe ich mit komplexen Berechnungen und komplexen Finanztaschenrechnern vielleicht auch so manchen Finanzdienstleister unter Ihnen gelangweilt und überfordert – bis zur Unlust aufs Rechnen getrieben. Zwar war es unter Umständen toll zu sehen, was man mit den großen Finanztaschenrechnern alles berechnen kann, ABER mit der täglich gelebten Beraterpraxis

hatte das wenig zu tun. Sprich: Es ging an der breiten Beratungspraxis direkt an der Kundenfront vorbei. So kam es dann vor, dass Berater meist nach den Seminaren und nach Durcharbeit der Bücher nicht mehr mit den großen Rechnern des später insolventen und dann aufgekauften FAF Verlags gerechnet haben und diesen für lange Zeit in der Schublade haben verschwinden lassen. Vielleicht einfach auch aus Komplexität und Unverständnis für die vielen Funktionen.

Dann wurde mir klar: Einfach! Einfach! Einfach! Wobei gilt: Einfach ist nicht leicht. Selbst die einfache, praxisorientierte Finanzmathematik ist sehr umfangreich und bietet viele (Beratungs-/Verkaufs-)Möglichkeiten. Das Ergebnis: Dieses Buch und dazu der einfach aufgebaute, aber sehr effektiv arbeitende Dr. Bernd W. Klöckner® Finanztaschenrechner, bzw. die Online-Anwendung DocZins. Damit bleiben wir an der Basis – das kann ein jeder verstehen und erlernen, sowie dieses Wissen nach längerer Pause wieder schnell abrufen. Man kommt weniger aus dem komplexen Thema der Finanzmathematik „heraus“, um dann wieder mühevoll neu starten zu müssen. Komplexe Berechnungen sind etwas für das Büro als „Hausaufgabe“ eines Finanzdienstleisters, welche mit einer PC-Software zu lösen und dokumentieren sind – diese wird ein jeder Finanzdienstleister haben. Dazu dann der Dr. Bernd W. Klöckner® Finanztaschenrechner, Zettel und Stift an direkter Front beim Kunden. Man spricht dann einfach über Geld in lockerer Atmosphäre und mit immer noch fantastischen Lösungen und hervorragenden Verkaufsmöglichkeiten. Dabei sind Sie ganz beim Kunden und der Kunde ganz bei Ihnen. Schließlich ist der Kunde Experte. Wie Sie das aus unserer Sicht vorteilhaft angehen, zeigen wir in diesem Rechentraining-Buch – 7. Auflage.

Ich weise bewusst darauf hin, dass dieses Buch für die normalen und gängigsten Beratungssituationen geschrieben wurde. Für die „Detailverliebten“ und die wirklich komplexen Berechnungen könnte in den nächsten Jahren ein Folgebuch erscheinen – von den erfolgreichsten Beratern, Verkäufern und Referenten der Klöckner-Methode zu den verschiedensten Themen der Finanz-, Ruhestands- und Vermögensplanung, Biometrie- und Lebensabsicherung. Ob Bedarf besteht, entscheidet nicht zuletzt Ihre Resonanz zu diesem Buch und zum Dr. Bernd W. Klöckner® Finanztaschenrechner (DocZins). Wir freuen uns also sehr über Rückmeldungen – gerne per Mail an werner@duetting.com.

In der Zwischenzeit haben Sie regelmäßig die Möglichkeit mit unserem BWK-Profi-Beratungsbrief *finanzplanung konkret* zu trainieren. Hier geht es immer um aktuelles Verkaufs-Know-How rund um die Klöckner-Methode mit und ohne Finanztaschenrechner. Schauen Sie einfach mal rein auf www.fp-konkret.de und testen zwei Ausgaben kostenlos. Wenn Sie einmal *finanzplanung konkret* gelesen haben, werden Sie anschließend nie wieder darauf verzichten wollen. Weil es einfach – wie der Name verspricht – konkretes und zwar ausschließlich konkretes Praxis-Kompetenz-Know-how ist.

*Ich wünsche Ihnen nun viel Spaß
beim Lesen dieses Buches.*

*Ihr
Werner Dütting
Diplom-Betriebswirt (FH)
www.duetting.com*

Die Seiten **18 bis 20** werden in dieser
Leseprobe nicht angezeigt.

Mit welchen Finanztaschenrechnern können Sie die Aufgaben rechnen?

Aus unserer Sicht gibt es zwei Finanztaschenrechner.

Erstens: Der Dr. Bernd W. Klöckner® Finanztaschenrechner. Ihn gibt es als Hardware (also haptischer Finanztaschenrechner, sofern verfügbar) und immer als Online-Anwendung DocZins. Die Online-Anwendung verfügt zusätzlich über eine Cash-Flow Funktion und damit ist die Online-Anwendung vermutlich der beste kleine Finanztaschenrechner, mit dem Sie auf Ihrem Smartphone oder Tablet oder im PC arbeiten können. Der Dr. Bernd W. Klöckner® Finanztaschenrechner (DocZins) verfügt über spezielle Zusatzfunktionen und bietet zudem die Funktion der Dynamik an. Dazu kommt eine Spezialtaste für „Summe Zinsen“ und auch ganz normale Speichermöglichkeiten, sowie die ein oder andere mathematische Funktion. Bei der Online-Anwendung gibt es die (für die Haftung) sehr wichtige Möglichkeit der Dokumentation Ihrer gemachten Berechnungen.

Zweitens – zum Zeitpunkt, während dieses Buch geschrieben wird – der BWK miniMUSS, bzw. BWK miniMAX. Grundsätzlich können Sie auch als Anwender des BWK miniMUSS alle Aufgaben in diesem Buch berechnen. Lediglich auf Dynamik, Summe der Zinsen (als Sondertaste) und auch die eigene RCL Taste oder die Speichermöglichkeiten müssen Sie (das ist der Stand zum Zeitpunkt während wir dieses Buch schreiben) verzichten. Ansonsten gilt: Als Anwender auch dieses BWK miniMUSS Rechners bietet Ihnen dieses Buch alles an Know-How, was Sie unserer Ansicht nach wissen müssen. Hinweis noch: Das „BWK“ im Produktnamen hat nichts mit BWK zu tun, wie es „Bernd W. Klöckner“ auf seinen Audio Produktionen oder in Mails oder in der sonstigen Außendarstellung oftmals verwendet. Es ist also ausdrücklich in der aktuellen Version

kein „Klößner Rechner“ und Dr. Bernd W. Klößner® steht weder mit dem Produzenten noch anderen diesen Rechner vertreibenden Unternehmen in irgendeiner aktuellen Verbindung.

Auch mit anderen Finanztaschenrechnern sind die Aufgaben zu lösen. Hier bspw. der BWK Business, HP 10BII, HP 20B, HP 17BII oder auch Casio FC 200 V und TI BA Professional, sowie weitere mehr. Diese Rechner haben jedoch unterschiedliche Tastenbezeichnungen (meist angelsächsische wie PV, PMT, FV...) und auch die Eingabemethodik ist eine andere. Zudem ist hier, wie auch beim BWK miniMUSS der \sim aus unserer Sicht deutliche \sim Nachteil gegeben, dass die Dynamik-Taste und auch eine einfache Taste für die Summe der Zinsen fehlt. Legen Sie dann noch Wert auf einfachste Cash-Flow Berechnungen, so ist der Dr. Bernd W. Klößner® Finanztaschenrechner (hier dann die Online-Anwendung DocZins) für viele in Frage kommenden User vermutlich einfach die erste weil die beste Wahl.

Die Websoftware DocZins – Einfach Kompetent Beraten

Das vorliegende Buch basiert auf der Arbeit u.a. mit der Websoftware *DocZins.com*. Jede Person kann *DocZins.com* nutzen. Es gibt drei Möglichkeiten:

1. GRATIS + UNREGISTRIERT

Speziell gedacht für Schüler, Schulen, Studenten. Insbesondere für Geldunterricht an Schulen. Lediglich limitiert im Zins (9 % max.) und Rate (2.000 € max.). Dazu einige Funktionen weniger als die Volllizenz.

2. GRATIS + REGISTRIERT

Oft gewählt Variante. Einfach *DocZins.com* kostenfrei nutzen. Kleine Einschränkungen in den Zusatzfunktionen und maximal 30 finanzmathematische Berechnungen im Monat. Wer *DocZins.com* häufiger nutzt, verdient – das meinen wir – auch Geld mit dem Anwenden von *DocZins.com* und könnte sich die Volllizenz für nur kleines Geld im Monat leisten.

3. KOSTENPFLICHTIG + REGISTRIERT (Volllizenz)

Die meist gewählte Variante von Profis. Weil: Alle Funktionen. Keine Limits. Einfach optimal zur Dokumentation und zum haftungsreduzierten Beraten. Perfekt für jede Online-Beratung.

Hinweis: Alle Lehrer, Geldlehrer und Dozenten erhalten die Volllizenz kostenfrei. Bitte dazu auf der Webseite alles nachlesen oder eine Mail direkt an mail@drkloeckner.com mit dem Nachweis, wo Sie lehren. Alle Schüler – bei Geldunterricht an Schulen – können ebenfalls kostenfrei und unregistriert mit der Version „GRATIS + UNREGISTRIERT“ arbeiten. Konkret bedeutet das: Für Geldunterricht an Schulen muss Niemand investieren. Natürlich sind auch Studenten bevorzugt. Details auf der Webseite beim registrieren unter www.doczins.com.

Mehr der Einführung dann im Originalbuch.

Jetzt auf <http://www.doczins.com/dasbuch> bestellen

Die Seiten **24 bis 46** werden in dieser
Leseprobe nicht angezeigt.

1

Sprache, Kommunikation, Verkauf

Vorab: Wenn Sie ausschließlich am Finanzrechnen interessiert sind, dann lesen Sie die folgenden Kapitel irgendwann später.

In diesem ersten Teil geht es um einige Botschaften und „Best-of“ für den Verkauf nach der Klöckner-Methode. Das Ziel: Einfach! mit den Menschen über Geld zu sprechen. Erfahren Sie mehr über Gesprächsinterventionen, Gesprächsführung, Verkaufspsychologie, die Macht der Sprache und wie Sie dazu den Dr. Bernd W. Klöckner® Finanztaschenrechner (DocZins) in der Beratung einsetzen können, Wie Sie Zusatzservice bieten, Empfehlungen erhalten und Ansprechpartner Nummer 1 beim Kunden in Sachen Geld werden. Dabei gilt: Die Klöckner Methode liefert Ihnen sozusagen – ergänzend zu Ihrer bisherigen Vorgehensweise – neue weiße und schwarze Tasten auf Ihrem „Beratungsklavier“. Sie erweitern einfach Ihr Repertoire. Und welche Melodie Sie wann spielen, hängt jeweils vom Kundenkontext ab. Mal brauchen Sie einen sanften Rap, dann wieder einen Walzer und Sie tanzen gemeinsam mit Ihrem Kunden und dann wieder ist vielleicht ein anspruchsvolles Klavierstück angesagt. Manchmal brauchen Sie auch überhaupt keine Melodie für Ihre Botschaft. EXPERTE ist der KUNDE. Die Dr. Bernd W. Klöckner® Maxime gilt auch hier. Die Botschaft lautet: Mittels dieses Buches werden Sie trainieren, wie Sie souverän, mühelos und spürbar kompetent einfach noch mehr Melodien spielen und so Kunden noch besser erreichen können. Wobei das von uns stets achtsam und in Respekt vor den tatsächlichen Wünschen eines Kunden gemeint ist. Jede Form der negativen Manipulation lehnen wir ab. Jede Form des einseitigen Produktverkaufs ohne wirklich das Interesse eines Kunden in den Mittelpunkt

zu stellen, lehnen wir ebenso ab. Es gilt die Weisheit aus den Dr. Bernd W. Klöckner® Seminaren, Trainings und Vorträgen: Behandle die Kunden nicht so, wie Du gerne behandelt werden möchtest. Behandle die Kunden vielmehr so, wie sie gerne behandelt werden möchten. Und dazu gehört einfach: Das richtige „Stück“ spielen können. Achtsam. Wertschätzend. Anerkennend und respektvoll. Oder um im Bild der Musik zu bleiben: Bieten Sie die Melodie, die Ihre Kunden angenehm und gut finden. Wobei es nicht immer oder oft nicht um „schöne“ Melodien nur geht, weil ehrliche Finanzberatung auch heftige „Schmerzen“ verursachen kann. Und ehrliche Finanzberatung bedeutet manchmal auch sehr klar Stellung beziehen und wenn es einfach die bessere Entscheidung wäre auch mal Dinge sagen wie „Welche Option auch immer ich rechne, die Botschaft aus meiner Sicht bleibt gleich: Kaufen Sie kein Haus. Wohnen Sie weiter zur Miete“. So oder ähnlich. In diesem Sinne verstehen die Autoren sich nicht als Wunscherfüller bei dann folgend in der Realität schmerzlichsten finanziellen Auswirkungen. Sondern wir verstehen uns als – wie der Therapeut Gunther Schmidt es in anderem Kontext einmal bezeichnete – Realitätenkellner. Bedeutet konkret: Wir unterstützen unsere Kunden dabei, ihre finanziellen Wünsche, Ziele oder auch Träume mit der Realität abzugleichen. Wie können die Wünsche, Ziele oder Träume mit welchen Produkten oder besser Konzepten mit realistisch tragbaren und gewollten Auswirkungen umgesetzt werden. Passend zum Thema „Konzept“ empfehlen wir Ihnen bereits an dieser Stelle die Dr. Bernd W. Klöckner® Beratungs-Weisheit „Konzeption geht vor Kondition“. Das bedeutet konkret: Meiden Sie den Zustand „Konditionenlieferant“ sein oder werden. Entscheiden Sie sich vielmehr dafür, dass Sie Ihren Kunden umsetzbare und tragfähige Finanzkonzepte liefern. „Konzeption geht vor Kondition!“. Oder mit anderen Worten, ebenfalls aus dem Dr. Bernd W. Klöckner® Training: „Wen Du über den Preis gewinnst, verlierst Du über den Preis“. Nochmals: Meiden Sie den Zustand „Konditionenlieferant sein“ oder „Preislieferant sein“. Werden Sie Profi im Erstellen sinnvoller Konzeptionen. Weil Sie so dann auch in den meisten Fällen dauerhaft zum gefragten und geschätzten Ansprechpartner Ihrer Kunden werden. An dieser Stelle eine kleine Anekdote: Ruth Watty, zum Zeitpunkt während diese Zeilen geschrieben werden seit über 10 Jahren erfolgreiche Lizenztrainerin der Dr. Bernd W. Klöckner® Methode, berichtet manchmal von kleinen, spannenden Momenten

aus ihren Beratungsgesprächen, Schwerpunkt hier: Finanzierungen / Erwerb von Wohneigentum. Wenn Menschen (wahrscheinliche Kunden) sie als Preislieferant benutzen wollen im Sinn „Wenn wir jetzt im Internet nochmals nachgucken und dort bessere Konditionen erhalten, als sie uns bieten, dürfen wir Sie dann trotzdem mal anrufen, wenn wir später Fragen haben?“ Und Ruth Watty antwortet konsequent „Nein. Dürfen Sie nicht. Dann rufen Sie bitte auch im Internet an und lassen sich dort helfen!“. Das klingt einfach und es ist eine wichtige Haltung für dauerhaften Erfolg. Wer Sie – was grundsätzlich in Ordnung ist – lediglich als Preislieferant benutzen möchte, sollte dafür und für Ihre eingesetzte Zeit ein entsprechendes Honorar bezahlen.

Wirkliche Dialoge über Geld und private Finanzen und finanzielle Wünsche statt Produktverkauf

Finanzdienstleister tun gut daran, sich öfter einmal in die Lage ihrer Kunden zu versetzen. Denn: Die Vorgehensweise der Gewinner „Die Botschaft muss dem Fisch schmecken, nicht dem Angler“ wird noch immer und zu oft von Finanzdienstleistern verletzt. Die häufigste, zugegeben „alte“ und bekannte jedoch oft nicht oder nur halbherzig praktizierte Erfolgsformel, die verletzt wird, lautet:

Wer fragt, der führt!

Damit meinen wir keineswegs plumpe, einmalig antrainierte Suggestivfragen oder in jedem Wort wenig bis nicht authentische Fragen. Wir meinen vielmehr wertschätzende, unterstützende, achtsame Fragen aus einer Haltung des "Ich mag Sie". Diese wertschätzenden, unterstützenden und Unterschiede heraus arbeitende Fragen trainieren wir immer und immer wieder in den Dr. Bernd W. Klöckner® Seminaren, Trainings und Vorträgen. Diese „Wer fragt, der führt!“-Grundregel für Verkaufserfolge – eine der bekanntesten und ältesten überhaupt – wird oft schlichtweg verletzt. Stattdessen argumentiert sich so mancher Finanzberater (natürlich meinen wir ausdrücklich nicht Sie, liebe Leserin/lieber Leser) um Kopf und Kragen.

Fragen sind ein Bestandteil eines erfolgreichen Veränderungsprozesses beim Kunden. Gute Fragen sind Bestandteil eines guten Veränderungsprozesses und sehr gute Fragen sind Bestandteil eines sehr guten Veränderungsprozesses bei Kunden. „Fragen“ und „Fragen“ sind jedoch schnell Zweierlei. Hierzu einmal hinsichtlich des etwas anderen kommunikativen Umgangs und Einsatzes von Sprache und Fragen vier Schritte auf dem Weg zum Zustand Erfolg in Verkaufs- und Veränderungsprozessen.

Dr. Bernd W. Klöckner® Bewusstes Fragen

Schritt Nr.1: Achten Sie darauf, hören Sie genau hin und spüren Sie sich hinein, wie eine Person um eine Information oder um einen Rat (vermeintlich) nachfragt. Lassen Sie die Frage klingen. Sie werden oftmals mehr heraushören, als bei einem schnellen, unkonzentrierten Hören hin.

Schritt Nr.2: Beachten Sie, was und wie Sie selbst sprechen. Achten Sie auf Ihre eigenen Worte. Meiden Sie jede Form des Plappern! Beachten Sie, was Sie sagen!

Schritt Nr.3: Spüren Sie sich hinein und halten Sie alle Sinne offen dafür, wie der Andere reagiert. Was löst das, was Sie sagen, in der anderen Person aus? Wo und wie löst es was aus? Seien Sie offen und wach für die Reaktion der anderen Person.

Schritt Nr.4: Spüren Sie in sich selbst hinein. Was lösen die Antworten der anderen Person in Ihnen aus? Wo lösen die Antworten in Ihnen was aus? Wie lange löst es etwas aus? Und so weiter...

Hier eine kleine Demonstration. Ein Kunde fragt was. Und der Berater könnte sagen:

„Bevor Sie diese Frage gestellt haben, zögerten Sie leicht. Bei mir kam an, dass Sie überlegten oder etwas anderes war es, bevor Sie dann die Frage stellten. Was genau war dieses Zögern?“

Oder nachdem eine Person etwas gefragt hat und Sie wollen eine Antwort geben...

„Das ist eine gute Frage. Und auf der einen Seite möchte ich Ihnen gerne schnell antworten. Was jedoch am Ende zu oberflächlich sein könnte. Oder ich gebe Ihnen in meiner Antwort einige wichtige Details. Das jedoch geht nicht soooo schnell und ich brauche schon 5-10 Minuten. So geht es mir, wenn ich Ihre Frage höre und jetzt bitte ich Sie: Was wäre aus Ihrer Sicht die gewünschte Antwort? Schnell und ein bisschen oberflächlich oder mit einigen Details in die Tiefe gehen und dafür brauchen wir ein wenig Zeit?“

Das klingt natürlich holprig, wenn Sie es das erste Mal lesen. Aus unseren Trainings wissen wir: Es funktioniert. Wenn es authentisch gesprochen ist. Die Botschaft lautet: Lassen Sie sich im Zweifel Zeit. Nehmen Sie sich wenn möglich Zeit. Verlangsamen Sie den Prozess. Schneller wird es von ganz alleine.

Die Erfolgsschritte lauten eins, zwei und drei: Clevere Finanzdienstleister fragen erstens, und zweitens führen sie auf diese Weise, drittens geben sie Zeit oder antworten mit ernst gemeinten und wirklich interessierten Gegenfragen, damit Kunden ihre Antwort selbst finden.

Halten Sie sich an die bereits benannte Dr. Bernd W. Klöckner® Maxime:

Experte ist der Kunde!

Sie müssen die Wünsche und Anforderungen des Kunden kennen. Nur der Kunde kennt die Antwort und nur der Kunde muss mit den Auswirkungen der Finanzplanung leben. Wir wiederholen: Nur der Kunde ist Experte für sein eigenes Erleben, für die ihm wichtigen inneren Bilder, dafür, wann eine Zahl ihn erschreckt oder nicht. EXPERTE ist der KUNDE. Sie sind Experte für Erfahrungswissen. Für fachliches und beraterisches Erfahrungswissen. Zu Zins, Zinseszins Geldanlagen, Finanzprodukten und zu den möglichen Auswirkungen einzelner Geldentscheidungen. Der Kunde kennt sich, sein Risiko, seine Mentalität, seine Wünsche, Bedürfnisse, usw. am besten. Diese herausfinden und erfragen ist Ihre Aufgabe. Erst danach können Sie Ihre Produkte empfehlen, die aus Ihrem Produktportfolio zum Kunden passen könnten. Sofern es passt, werden Sie mehrere Alternativen mit unterschiedlichen

Auswirkungen anbieten können. Ihr Kunde kann dann wiederum auswählen zwischen Produkt A, B oder C und bleibt Experte bei seinen Entscheidungen.

Nehmen Sie wirklich und nicht nur als Behauptung endgültig Abschied vom Produktverkauf (wie auch vom bereits genannten Preisverkauf) und sprechen Sie mit Ihren Kunden einfach(!!!) konzeptionell über Geld. Dabei gilt ein wichtiger Satz aus den Dr. Bernd W. Klöckner® Trainings: Einfach ist nicht leicht. Ihre Aufgabe lautet: Fragen Sie. Fragen Sie viele und gute und noch bessere Fragen. Der Kunde, die Kundin antwortet. So einfach laufen erfolgreiche Verkaufsgespräche grundsätzlich ab. Verstehen Sie: Es ist Ihre Aufgabe, Ihre Kunden dabei zu unterstützen, eine Finanzplanung aufzubauen, die den Wünschen und Zielen und auch dem realistischen Lebenskontext Ihrer Kunden entspricht. Reduzieren Sie wann immer es möglich ist auf diesem Weg mit einer oder einigen einfachen, ergänzenden Rechnungen die Komplexität. Es gilt: Komplexitätsreduktion führt zu Vertrauen. Es gibt sehr einfache und sehr, sehr wirkungsvolle Interventionen, wie die Komplexität speziell von notwendigen Berechnungen im Beratungsgespräch spürbar reduziert werden kann. Wenn Sie diese kleinen Interventionen zur „Komplexitätsreduktion“ kennen und anwenden, werden Sie oftmals Ihre Gespräche viel leichter mit einem Kunden fortsetzen können, der wirklich „bei der Sache“ ist. Wieso ist das so wichtig? Weil es positiv ist, wenn Ihre Kunden die Zahlen und Details verstehen. Nicht verstandene Zahlen – damit geht psychologisch Kontrollverlust einher – können sehr schnell bedeuten, dass ein Kunde nun abschaltet und den Autopilot anschaltet. Mit allen verbundenen negativen Konsequenzen für Ihren Beratungs- und Verkaufsprozess. Negativ deswegen, weil Sie möglichst die fokussierte Aufmerksamkeit Ihrer Kunden brauchen. Weil es wichtig ist, ein Kunde sich und seine Geschichte in dem, was berechnet und besprochen wird, wiederfindet. Und wiederfinden kann sich ein Kunde nur, wenn er wie schon geschrieben mit „bei der Sache“ ist.

Wenn wir schreiben „Sie fragen, der Kunde, die Kundin antwortet“, dann ist das und alles andere Gesagte niemals als unumstößliche Wahrheit zu sehen. Im Gegenteil: Wir kennen – so gut wir unseren Bereich des Finanzrechnens und der Sprache beherrschen – die Wahrheit nicht wie Beraten und Verkaufen immer funktioniert. Jedoch wissen wir um eini-

ge wichtige und entscheidende Details, die einfach funktionieren. Zum Fragen gilt also selbstverständlich, dass Kunden jederzeit Fragen stellen sollen. Sicherlich müssen Sie Fragen beantworten. Dennoch gilt „Wer fragt, der führt“. Mit guten und noch besseren Fragen unterstützen Sie, regen Sie Ihre Kunden einfach an, wichtige Antworten in sich zu finden und damit auch einem Beratungs- und Verkaufsgespräch eine richtige Richtung zu geben.

Fachfragen Ihrer Kunden wie „*Und was geschieht, wenn ich jetzt die gleichen 200€ monatlich statt über 20 Jahre bei 6 Prozent nun über 30 Jahre und angenommen sicheren 4 Prozent Rendite anlege? Wie hoch ist dann mein Vermögen?*“ sollten Sie natürlich ohnehin selbstverständlich beantworten (können).

Zudem gilt: Wenn eine Person spricht und Sie fragen ernsthaft interessiert und von Herzen kommend nach, signalisieren Sie: *“Ich interessiere mich für Sie. Ich bin ganz da, im wahren Sinne ganz Ohr. Mich interessieren die Details von dem, was Sie erzählen“*. Wir können es nicht oft genug wiederholen: Wir meinen ernsthaft interessiert nachfragen. Keine plumpen, auswendig gelernten und mit Null oder kaum Empathie herausgeplapperte Nachfragen. Ernsthaft interessiert nachfragen!

Mit wirklich guten Fragen schicken Sie Ihre Kunden sozusagen auf die Reise zu seinen inneren Bildern. Und dann, wenn Sie die inneren Bilder kennen, wird der Verkaufs- und Beratungsprozess wiederum einfach(er). Es gibt einen wundervollen Satz aus der Hypnotherapie:

*Wenn der Klient sich auf den Weg macht,
gehe ihm aus dem Weg!*

Also gilt: Wenn der Kunde sich – unterstützt durch Ihre achtsamen, wertschätzenden und interessierten Fragen – auf den Weg zu seinen inneren Bildern und damit zu Antworten macht, gehen Sie ihm aus dem Weg. Bleiben Sie am Rand, gehen Sie am Rand mit, unterstützen seinen Weg mit weiteren Fragen und bleiben Beobachter hinsichtlich dessen, wo Ihr Gegenüber offensichtlich hin will. Weil: Es ist nicht wichtig, wo Sie hin wollen. Wichtig ist in erster Linie, wo Ihr Kunde hin will und dann ist es Ihre Aufgabe, aus dem gesamten Beratungs- und Lebenskontext heraus

den Weg für ihn mit ihm zu gestalten. Dabei die Auswirkungen einzelner möglicher Wege aufzeigen und gemeinsam mit dem Kunden erarbeiten, welche Auswirkungen realistisch gewollt und tragbar sind und welche weniger. Hier genau brauchen Sie die sichere Kompetenz mühelosen Finanzrechnens.

Mit einem vorgefertigten Text, mit einer vorgefertigten Präsentation (in den ersten Schritten und auch in späteren Gesprächen) werden Sie hier nicht weiterkommen. Oder Sie werden vielleicht weiterkommen jedoch nicht „weit kommen“. Im Gegenteil: Sie kennen alle solche Situationen, in denen ein Kunde eine spontane Frage hatte, Sie jedoch in Ihrer Beratungssoftware nicht das richtige Modul hatten. Das ist exakt der Moment, wo die Magie und Macht der Technik endet und die Magie des Fragens beginnt. Und natürlich auch der Dr. Bernd W. Klöckner® Finanztaschenrechner (DocZins), mit dem Sie jede Frage zu Geld beantworten können und weitaus flexibler sind. Stoßen Sie bei diesem Finanztaschenrechner an die Grenzen, nehmen Sie die Frage als „Hausaufgabe“ mit ins Büro und klären die Antwort im Folgegespräch.

Werden und dann seien Sie Experte und Profi mit dem Dr. Bernd W. Klöckner® Finanztaschenrechner (DocZins). Und seien Sie ebenso Experte und Profi hinsichtlich professionellen Fragens. Sie erfahren so alles, wirklich alles, was Sie für eine aus Sicht des Kunden sinnvolle und gelungene Finanzkonzeption wissen müssen.

40 Prozent des Gesamterfolges hängen davon ab, dass Sie als Verkäufer und Berater Ihre Interessenten und (potentielle) Kunden dahingehend unterstützen, dass diese Interessenten und (potentiellen) Kunden selbst sprechen und selbst etwas tun! Wenn Sie als Verkäufer oder Berater zudem Meister/in professioneller Fragen sind, schaffen Sie sich beim Hören der Antworten Zeit zum Nachdenken. Dieses Nachdenken wiederum führt zu weiteren, gezielten und noch besseren Fragen. Wer nun aufmerksam liest, könnte sich fragen: Und die anderen 60 Prozent verteilen sich wie? Hier also die gesamte Aufteilung.

Die Seiten **55 bis 70** werden in dieser
Leseprobe nicht angezeigt.

Finanzmathematik – Formeln und Wissenschaft

Zu Beginn dieses Kapitels ein wichtiger Hinweis: Sofern Sie nur an dem Rechnen mit dem Dr. Bernd W. Klöckner® Finanztaschenrechner (DocZins) interessiert sind, so können Sie dieses Kapitel überspringen und direkt mit dem 3. Teil starten.

Zwar ist dieses Buch ein praxisorientiertes Werk, um mit einem einfachen finanzmathematischen Hilfsmittel, wie dem Dr. Bernd W. Klöckner® Finanztaschenrechner (DocZins), direkt an Kundenfront zu arbeiten. Der eine oder andere unter Ihnen, wird sich sicherlich jedoch auch für die finanzmathematische Formeln interessieren, die hinter den späteren Berechnungen stecken. Oder aber Sie sind Dozent/in oder Student/in und müssen im Rahmen Ihrer Aus/Fortbildung auch die Theorie, sprich die Formeln einmal „gesehen“ haben oder aufgrund des Curriculums auch mittels der Formeln als Student/in Aufgabenstellungen lösen können oder aber als Dozent/in diese Theorie mit Ihren Studenten durcharbeiten. Deshalb dieses Kapitel, welches kurz die Formeln erläutert.

Grundbegriffe

Die folgenden Formeln enthalten einige Formelbegriffe. Diese Begriffe bauen auf die Tastensymbole des Dr. Bernd W. Klöckner® Finanztaschenrechner (DocZins) auf. In anderen finanzmathematischen Büchern werden Sie wahrscheinlich auf andere Begriffe stoßen. Hier ein Überblick:

Formelsymbol (Taste Dr. Bernd W. Klöckner® Finanzta- schenrechner)	Finanzbezeichnung	Formelsymbol (anderer finanz- mathematischer Lehrbücher/Ta- schenrechner)
Raten p.a.	Perioden pro Jahr	m ; P/YR
ΣPerioden	Perioden N	N
Jahre	Jahre n	n ; x P/YR
Zins eff. %	Effektivzins	i_{eff} ; EFF %
Zins nom. %	Nominal-/Sollzins	i_{nom} ; I/YR
Start	Barwert /Darle- hensauszahlung	K_0 ; PV
Rate	Rente / Annuität	R ; PMT
Ende	Endwert/Restschuld	K_n ; FV
Tilgung %	Anfängliche Tilgung	i_t ; PCL

Es folgt der Zinsfaktor „q“, welcher in nahezu jeder finanzmathematischer Formel zu finden ist, wie Sie gleich feststellen werden.

$$q = 1 + \frac{\text{nom}\%}{100 * \text{Raten p.a.}}$$

In der Formel finden Sie schon den ersten finanzmathematischen Wert aus Ihren Berechnungen. Den Nominalzins. Oftmals gibt man jedoch den Effektivzins vor. Man muss also in den Nominalzins umrechnen.

Das erfolgt nach folgender Formel:

$$\text{nom\%} = \left[\left(1 + \frac{\text{Zins eff.\%}}{100} \right)^{\left(\frac{1}{\text{Raten p.a.}} \right)} - 1 \right] * 100 * \text{Raten p.a.}$$

Und wenn wir schon bei der Umrechnung von Effektiv- zu Nominalzins sind, gleich auch die umgekehrte Umrechnung.

$$\text{Zins eff.\%} = \left[\left(1 + \frac{\text{nom\%}}{100 * \text{Raten p.a.}} \right)^{\text{Raten p.a.}} - 1 \right] * 100$$

Weiter wichtig ist die Umrechnung von der Anzahl der Jahre in Perioden. Hier wird die Anzahl der Jahre mit Raten p.a. multipliziert. Beispielsweise sind 10 Jahre mit monatlicher Zahlungsweise (12 Raten p.a.) demnach 120 Perioden. 5 Jahre mit halbjährlicher Zahlungsweise (2 Raten p.a.) sind 10 Perioden.

Weiter mit den Formeln für das Berechnen der einzelnen Werte.

Endwertformel

Wir beginnen mit der Formel für den Endwert – auf dem Dr. Bernd W. Klöckner® Finanztaschenrechner (DocZins) die Taste „Ende“. Es ist der Endwert einer Zahlungsreihe. Bspw. das Vermögen nach einer bestimmten Sparzeit, das Restvermögen nach bestimmten Rentenauszahlungen oder die Restschuld von Darlehen/Krediten nach der jeweiligen Laufzeit.

Die Formeln unterscheiden wir lediglich zwischen vor- und nachschüssiger Zahlungsweise. Wir kennzeichnen es jeweils mit „vor“ für vorschüssige und „nach“ für nachschüssige Zahlungsweise. Den genauen Unterschied zwischen vor- und nachschüssiger Zahlungsweise finden Sie später im Teil 3. Wir widmen uns hier erst einmal nur den Berechnungsformeln.

$$\text{Ende}_{\text{vor}} = \text{Start} * q^{\Sigma \text{Perioden}} + \text{Rate} * q * \frac{(q^{\Sigma \text{Perioden}} - 1)}{(q - 1)}$$

Und für die nachschüssige Zahlungsweise:

$$\text{Ende}_{\text{nach}} = \text{Start} * q^{\Sigma \text{Perioden}} + \text{Rate} * \frac{(q^{\Sigma \text{Perioden}} - 1)}{(q - 1)}$$

Barwertformel

Es geht weiter mit der Berechnung des Barwerts – auf dem Finanztaschenrechner die Taste „Start“. Der Barwert ist beispielsweise ein notwendiges Anfangsvermögen einer Spar- oder Rentenberechnung oder auch die Darlehenshöhe zu Beginn (Start).

Einige, die sich gerne mit der Mathematik beschäftigen und Formeln umstellen können, werden die obige Endwertformel schnell auf den Faktor „Start“ umgestellt haben. Hier die zwei Formeln – wieder für vor- und nachschüssige Zahlungsweise:

$$\text{Start}_{\text{vor}} = \frac{\text{Ende} - \text{Rate} * q * \frac{(q^{\Sigma \text{Perioden}} - 1)}{(q - 1)}}{q^{\Sigma \text{Perioden}}}$$

Und wieder die Formel für die nachschüssige Zahlungsweise:

$$\text{Start}_{\text{nach}} = \frac{\text{Ende} - \text{Rate} * \frac{(q^{\Sigma \text{Perioden}} - 1)}{(q - 1)}}{q^{\Sigma \text{Perioden}}}$$

Die Seiten **75 bis 82** werden in dieser
Leseprobe nicht angezeigt.

Einführung in die praxisorientierte Finanzmathematik

Hinweis: Wer bereits eine der vergangenen Auflagen der Rechenraining-Bücher durchgearbeitet, ein Dr. Bernd W. Klöckner® Seminar/Rechenraining besucht oder schon Praxis mit dem Dr. Bernd W. Klöckner® Finanztaschenrechner (DocZins) hat, wird dieses Kapitel zur Einführung weniger benötigen. Dennoch könnte sich Lesen lohnen, weil vielleicht früher ein Detail übersehen wurde, was wertvoll sein könnte und dieses Kapitel somit dennoch lesenswert macht.

Der Dr. Bernd W. Klöckner® Finanztaschenrechner (DocZins)

Warum Sie nun rechnen sollten, haben Sie auf den vorigen Seiten erfahren. Einige werden nun Fragen: „Bei der Masse an Finanztaschenrechnern am Markt – warum den Dr. Bernd W. Klöckner® Finanztaschenrechner?“ Hierauf gibt es eine gute Antwort: Weil dieser kleine Rechner einfach alles bietet was andere Rechner bieten und noch Zusatzfunktionen, die andere Rechner so in der Art und Weise schlichtweg nicht bieten. Und weil Sie mit diesem kleinen Rechner auch ganz normal arbeiten und rechnen wie auch eine Speicherfunktion nutzen können.

Deshalb: Wenn Sie nur die TVM-Methodik benötigen, mit Dynamik, dann ist der Dr. Bernd W. Klöckner® Finanztaschenrechner die aus unserer Sicht erste Wahl – weil man bei der Investition auch nicht lange nachdenken muss. Und ein Highlight ist die Online-Anwendung (DocZins) inkl. Cash Flow Berechnung. Die Online-Anwendung des Dr. Bernd

W. Klöckner® Finanztaschenrechner DocZins ist einfach ein absolutes Highlight und unverzichtbares Kompetenztool, dass Sie zudem – solange Sie ein Smartphone nutzen (Apple oder Android) immer mit sich tragen.

Und: Dr. Bernd W. Klöckner® und Team bietet einen besonderen, finanzmathematischen (Kunden-)Service. Konkret: Wenn Sie Fragen haben, die Sie nicht beantworten können und die sich auch nicht durch den Inhalt des Buches beantworten lassen, unterstützen wir Sie mit Lösungsideen. Schreiben Sie einfach eine Mail mit der entsprechenden Aufgabe an *mail@drkloeckner.com*. Bitte geben Sie uns ein wenig Zeit. Wir melden uns.

Sie werden anhand dieses Buches erkennen, dass eine Vielzahl der Berechnungen beim Kunden mit der TVM-Methodik zu lösen ist. Warum hierbei auch die Dynamik zwingend notwendig ist, werden Sie ebenso erkennen. Wir werden im Laufe des Buches jedoch zu einigen Berechnungen kommen, bei denen auch die TVM-Methodik nicht ausreicht. Hier ist es dann Ihnen überlassen:

- 1) Wollen Sie diese komplexeren Berechnungen direkt beim Kunden durchführen, so benötigen Sie einen weiteren/anderen Finanztaschenrechner, bspw. die DocZins-Online-Anwendung oder Sie greifen zur Software oder anderen technischen Hilfsmitteln.
- 2) Wollen Sie die komplexen Aufgaben ohnehin im Büro auf einer Software erledigen und dem Kunden die Ergebnisse dann in einer Folgeberatung mitteilen, so ist das völlig in Ordnung – der Kunde wird damit zufrieden sein.

Wie ist der Dr. Bernd W. Klöckner® Finanztaschenrechner (Hardware / Online-Rechner) aufgebaut? Neben den normalen Funktionstasten mit weißer Schrift, sowie einigen SHIFT-Funktionen (gelbe Schrift), sind die blauen Tasten und deren SHIFT-Funktionen von wichtiger Bedeutung für dieses Buch – die schon vorher genannte TVM-Methode („Time Value of Money“). Sicherlich haben Sie das Handbuch „Das goldene Buch vom Zinseszins“ des Finanztaschenrechners durchgearbeitet und schon die ersten Berechnungen durchgeführt. Haben Sie es noch nicht getan,

so bitten wir Sie, es jetzt zu tun. Weil es einfach die ersten und entscheidenden Grundlagen für spannende Berechnungen vermittelt und wir auf diese ersten und einfachen Grundlagen hier nicht eingehen.

-- kurze Pause zum Handbuch durcharbeiten --

Tasche rein – Tasche raus

Es ist das Einmaleins der Finanzmathematik und eines der wichtigsten Prinzipien, welches Sie sich merken müssen und IMMER, IMMER WIEDER beachten müssen. Finanzgeschäfte haben positive und negative Vorzeichen. Es werden Beträge eingenommen und ausgegeben, was dem Finanztaschenrechner vorgegeben werden muss oder auch in den Ergebnissen interpretiert. So sind Einzahlungen immer mit negativen Vorzeichen – Auszahlungen mit positivem Vorzeichen einzugeben. So klar das hier benannt wird, so entscheidend ist jedoch die Perspektive. Aus Sicht einer Bank kann sich ein Fall anders darstellen, was jedoch am absoluten Endergebnis nichts ändert. Dazu finden Sie gleich ein Beispiel beschrieben aus der a) Verbraucherperspektive und b) der Bankperspektive. Zunächst lassen Sie es bitte – um Komplexität zu reduzieren – so stehen: So sind Einzahlungen immer mit negativen Vorzeichen – Auszahlungen mit positivem Vorzeichen einzugeben.

Tipp: Es gibt keine Finanzgeschäfte nur mit positivem oder nur mit negativem Vorzeichen. Sprich, es gibt immer mind. eine Einzahlung und mind. eine Auszahlung. Finanzgeschäfte mit ausschließlich nur Einnahmen oder nur Ausgaben sind unreal.

Hierzu ein Beispiel – warum das Vorzeichen eine große Rolle spielt: Sie berechnen ein Darlehen und wollen die Restschuld ermitteln und drücken die Taste „Ende“. Der Dr. Bernd W. Klöckner® Finanztaschenrechner (DocZins) ermittelt auch wie gewohnt eine Zahl. Diese Zahl wird nun dem Kunden als Restschuld übermittelt. Was – das ist eine Annahme und dient als Beispiel – nicht aufgefallen ist oder schnell übersehen werden könnte, war das Vorzeichen – es war nämlich positiv. Die gedachte Restschuld wäre und ist damit keine Restschuld mehr, sondern ein Guthaben – ein schon vollständig getilgtes, ja sogar überzahltes

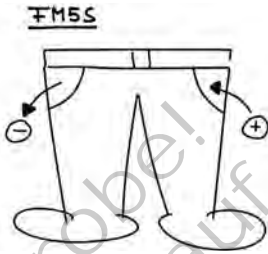
Darlehen. Das ist auch eine grundlegende Lektion wenn Sie alleine für sich rechnen: Wenn eine Zahl ohne negatives Vorzeichen (das bedeutet automatisch POSITIV) rauskommt, bedeutet es: Dieser gezeigte Betrag ist eine Auszahlung. Wenn eine Zahl mit negativem Vorzeichen gezeigt wird, ist es eine Einzahlung oder auch eine (Rest)Schuld. In jedem Fall bedeutet „minus“ es muss etwas (aus der Tasche raus) bezahlt werden. Aus Sicht des Kunden gesehen. Es mag eigenartig klingen und ist so: Der Rechner hat immer Recht! So einfach das klingt, es ist absolut wichtig: Ein Ergebnis ohne Vorzeichen bedeutet, es kommt etwas zur Auszahlung und dann müssen Sie entscheiden, ob das wirklich sein kann. Mit „minus“ bedeutet eine „Einzahlung“ oder eine zu tilgende Schuld und auch dann ist die Frage, passt es zur Geschichte oder geht die Rechnung einfach nicht sinnvoll auf. Bevor es verwirrend wird, es wird später – gesprochen – sehr klar.

Ein weiteres Beispiel: Es fließen Riester-Zulagen. Diese Zulagen könnten als positive Zahl aufgefasst werden, da diese ja erst einmal zufließen (Einnahmen sind). Jedoch verschwinden diese Riester-Zulagen direkt wieder im Finanzprodukt – sind also letztendlich Einzahlungen im Sinne des Finanztaschenrechners. Würden die Zulagen mit falschem Vorzeichen gespeichert, wären es im gegenteiligen Sinne Kosten.

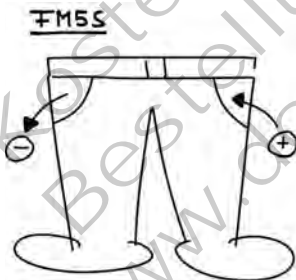
Und noch ein Beispiel, da es zu dem Zulagen-Beispiel passt: Möchten Sie Kosten in einer Berechnung berücksichtigen, so ist auch hier das Vorzeichen von großer Bedeutung. Würden Kosten mit falschem Vorzeichen eingegeben, so sind es Zulagen.

Diese Beispiele zeigen, dass Sie sehr gründlich auf die Vorzeichen achten müssen.

Diese einfache Finanzhose ist zudem beim Deutschen Patentamt als Bild eingetragen:

Registernummer	RN	30334037
Aktenzeichen	AKZ	303340371
Wiedergabe der Marke	WM	
Markenform	MF	Wort-Bildmarke
Anmeldetag	AT	09.07.2003
Tag der Eintragung im Register	ET	03.12.2003
Verlängerung der Schutzdauer	VBD	01.08.2013

FM5S steht dabei für „Finanzmathematik in 5 Sekunden“. Weil die Erklärung „Geld weg geben ist negativ, Geld bekommen ist positiv“ maximal 5 Sekunden dauert.



© Dr. Bernd W. Klöckner. Achtung: Grafik ist urheberrechtlich geschützt. Keine Verwendung ohne vorherige Genehmigung.

Wie Sie diese Ein- und Auszahlungslogik schnell verstehen? Hier die FM5S-Methode („FinanzMathematik in 5 Sekunden“ verstehen von Dr. Bernd W. Klöckner® – bitte beachten Sie das Copyright).

Was bedeutet es (aus der Verbraucherperspektive)?

Ausgaben, die aus der Tasche gehen, sind negativ und mit negativen Zeichen einzugeben. Einnahmen, die in die Tasche gehen, sind positiv und mit positivem Vorzeichen zu speichern.

Die Seiten **88 bis 106** werden in dieser
Leseprobe nicht angezeigt.

Der Einstieg – Erste Berechnungen

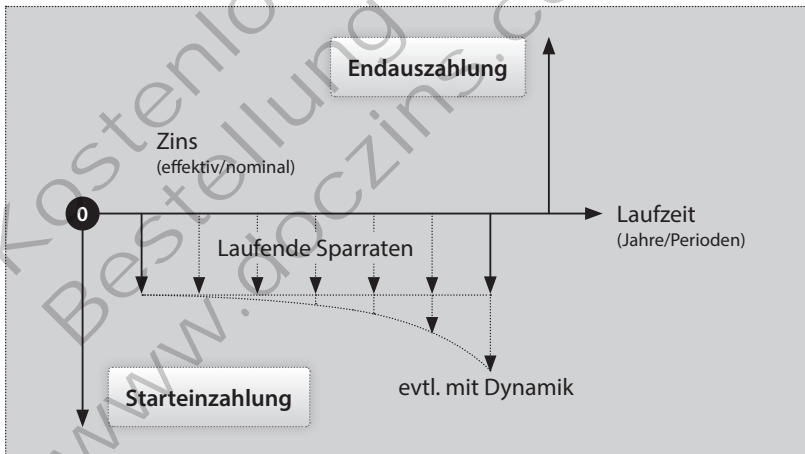
In Beratungsprozessen werden Sie mit 4 Hauptbereichen konfrontiert:

- 1) Sparen
- 2) Renten
- 3) Finanzierungen
- 4) Inflation/Preissteigerungen.

Im nachfolgenden Teil 4 werden wir im Detail auf die verschiedenen Produkte und Berechnungsmöglichkeiten eingehen. Zuvor jedoch ein kleiner Einstieg mit einfachen Beispielen, die Ihnen den Umgang mit diesen Hauptbereichen in Verbindung mit dem Dr. Bernd W. Klöckner® Finanztaschenrechner näher bringen.

1. Sparen

In der Beratungspraxis werden Sie häufig mit Sparvorgängen der unterschiedlichsten Art zu tun haben. In der einfachsten Form sind diese wie folgt als Zahlungsstrom darstellbar:

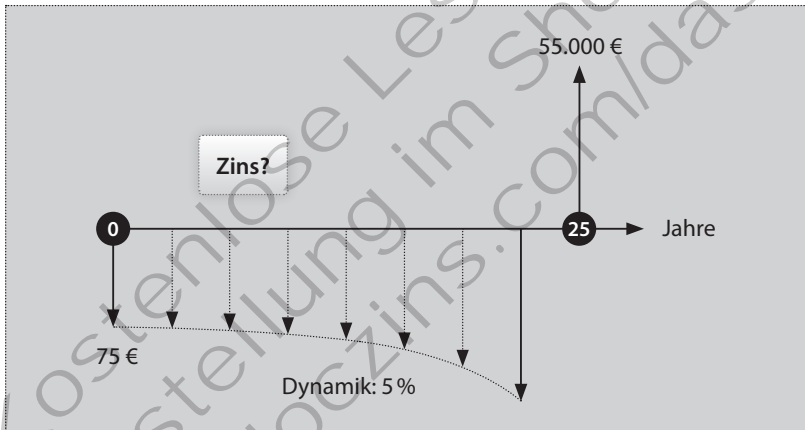


© Rechentraining für Finanzdienstleister, Alle Rechte vorbehalten

Manche Sparvorgänge beinhalten zudem noch Riesterzulagen oder schon die Berücksichtigung von Steuern. Dazu aber später mehr. Grundsätzlich können Sie im obigen Zahlungsstrom jegliche Variable berechnen. Hier sind Ihnen keine Grenzen gesetzt, egal, ob das Endvermögen, die notwendigen Sparraten, Einmalzahlung zu Beginn, notwendige Laufzeit oder der Effektivzins des Vertrags oder auch die notwendige Dynamiksteigerung berechnet werden sollen.

? **Beispiel:** Ein Kunde legt Ihnen ein Angebot eines Sparvertrags vor und möchte den Effektivzins wissen, den er mit diesem erzielt. Er zahlt monatlich über 25 Jahre 75 € ein. Die Sparraten steigen jährlich um 5 Prozent an (Dynamik) und das Endvermögen beträgt nach 25 Jahren 55.000 €. Zwischen der letzten Sparrate und der Auszahlung vergeht ein Monat.

↔ Zahlungsstrom:



© Rechentraining für Finanzdienstleister, Alle Rechte vorbehalten



Berechnung: Die Berechnung mit dem Dr. Bernd W. Klöckner® Finanzta-
schenrechner DocZins

Eingabe	Display	Erklärung
Shift Raten p.a.	VOR 0.00	Einschalten der vorschüssigen Zahlungsweise.
12 Raten p.a.	VOR 12 P.A.	Monatliche Zahlungsweise.
25 Jahre	JAHRE VOR 25.00	Die Laufzeit beträgt 25 Jahre.
0 Start	START VOR 0.00	Keine Startzahlung zu Beginn.
75 +/- Rate	RATE VOR -75.00	75 € regelmäßige Sparrate. Einzahlung = negatives Vorzeichen.
5 Shift Rate	VOR DYN 5.00	5 % Dynamik. Icon „DYN“ für Dynamik ist aktiviert.
55000 Ende	ENDE VOR DYN 55'000.00	Endvermögen von 55.000 €. Auszahlung = positives Vorzeichen.
Zins eff%	ZINS e VOR DYN 2,35	Berechnung des Effektivzinses (dauert aufgrund der Dynamik wenige Sekunden).



Ergebnis: Das Angebot hat also einen Effektivzins von 2,35 Prozent. Der Kunde fragt nun, wie hoch das Endvermögen wäre, wenn er mit einer Sparrate von 125 € monatlich beginnt.



Berechnung:

Eingabe	Display	Erklärung
125 +/- Rate	RATE VOR DYN -125.00	125 € regelmäßige Sparrate. Einzahlung = negatives Vorzeichen.

Eingabe	Display	Erklärung
	ENDE VOR DYN 91'666.67	Berechnung des Endvermögens.

⇒ **Ergebnis:** Erhöht der Kunde die Anfangssparrate um 50€, so erreicht er ein Endvermögen von rund 92.000€. Da er 120.000€ erreichen möchte, fragt er, wie hoch er die Dynamik wählen muss.

⇒ **Berechnung:**

Eingabe	Display	Erklärung
120000 	ENDE VOR DYN 120'000.00	Gewünschtes Endvermögen von 120.000€. Auszahlung = positives Vorzeichen.
 	VOR DYN 7.07	Berechnung der Dynamik (dauert einige Sekunden).

⇒ **Ergebnis:** Möchte er 120.000€ erreichen, ist eine Dynamik von rund 7 Prozent notwendig.

Auf diese Art und Weise finden Sie spielerisch die Wunschvariante des Kunden, der die Wechselwirkung der einzelnen Variablen nachvollziehen kann und vor allem versteht, so dass ein Abschluss für den Kunden Sinn macht.

2. Renten:

Wenn es um Altersvorsorgeberatung geht, sind Rentenberechnungen Pflicht. Diese bestehen in der Regel aus einer Einzahlung oder einem Guthaben zu Beginn, dann folgen Rentenauszahlungen, die jährlich aufgrund des Inflationsausgleichs ansteigen könnten und evtl. bleibt noch ein Puffervermögen am Ende vorhanden. Der Zahlungsstrom sieht wie folgt aus:

Die Seiten **111 bis 138** werden in dieser
Leseprobe nicht angezeigt.

4

Finanzmathematische Berechnungen BASIS

In diesem Teil unterscheiden wir zwischen den drei Hauptgebieten Sparen, Renten und Finanzierungen, sowie einen Zusatzteil Inflation. Zu den Inflationsberechnungen: Wir haben auch mal Aufgaben ohne Inflation gerechnet, obwohl man sie mit Inflation rechnen könnte oder auch aus Haftungsgründen rechnen sollte. Unsere Bitte: Lesen Sie alles und rechnen Sie jede Aufgabe. Sie werden dann im Laufe des Buches und spätestens am Ende selbst Inflation wann immer es aus fachlicher Sicht korrekt wäre, mit berücksichtigen und berechnen können.

Es geht in diesem ersten Kapitel der finanzmathematischen Berechnungen erst einmal um die „Basics“ und einfache Berechnungen, um in der Beratungspraxis bestehen zu können. Im Kapitel 5 geht es dann um weiterführende und zusammenhängende Berechnungen. Es gibt eine Fülle von Produkten, mit denen Sie in Beratungsprozessen in Berührung kommen. Wir werden nicht alle Produkte erklären können und das ist auch nicht Ziel dieses Buches. Dieses Kapitel BASIS und auch das spätere Kapitel INTENSIV reichen aus, um Berechnungen verschiedener Produkte und Situationen später selbstständig durchführen zu können und wissen, inwieweit Sie den Dr. Bernd W. Klöckner® Finanztaschenrechner bei den verschiedenen Gegebenheiten beim Kunden anwenden.

Wichtiger Hinweis: In diesem 4. Teil geht es erst einmal um die einfachen Produkte und verschiedenen Berechnungsweisen zu diesen. Das ist der erste Schritt. Erst später im 5. Teil beleuchten wir dann konkret einige spannende Konstellationen und kompliziertere Produkte. Im Teil 6 kommen

dann auch gesamte Beratungssituationen und einige Ideen und Anregungen zu vielleicht für Sie interessanten Verkaufsstrategien hinzu. Keine der folgenden Berechnungen ist dabei eine Produktempfehlung, noch lehnen wir ein Produkt als nicht empfehlenswert ab. Finanzberatung ist und bleibt individuelle Lebensplanung. Und was im Lebenskontext des einen Kunden als Produktempfehlung Sinn machen kann, macht bei einem anderen Kunden mit anderem Lebenskontext womöglich gar keinen Sinn.

Sparen

Sparen beinhaltet Themen von unterschiedlichen Kapitalanlagen bis hin zur Altersvorsorge. Manche möchten nur Etappenziele erreichen und kurzfristige Sparprojekte abschließen. Andere sind langfristiger ausgelegt – hier vor allem die Altersvorsorge. Wir möchten Ihnen zeigen, auf welche Kundenfragen Sie mit einer Zahl antworten können oder welche Fragen Sie Ihren Kunden stellen können.

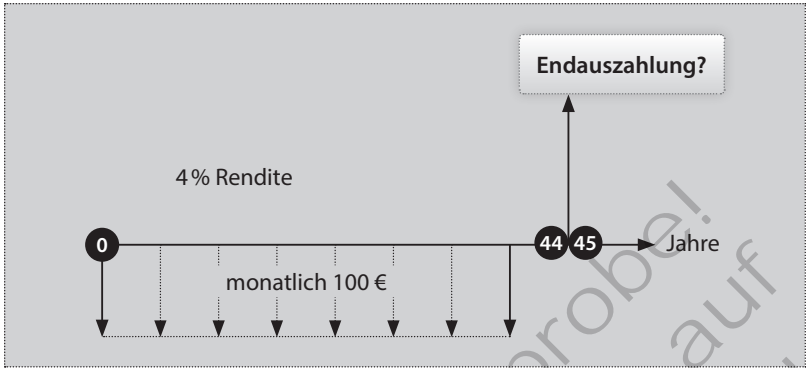
Der Zinseszins in Verbindung mit der Zeit – eine der mächtigsten Stellschrauben der Finanzplanung

Grundsätzlich gibt es viele Stellschrauben in der Sparphase, mit denen man als Finanzberater vorsichtig sein sollte – schließlich soll die Finanzplanung nicht zu optimistisch, aber auch nicht zu pessimistisch sein. Die mächtigste Stellschraube ist der Zins in Verbindung mit der Zeit: Der Zinseszinsseffekt. Schließlich lautet die Formel für Vermögen: Zeit mal Geld mal Ertrag.

$$V = Z \times G \times E$$

- ?** **Beispiel:** Sparer Peter beginnt mit dem Sparen von monatlich vorschüssig 100 € schon heute. Sein Zwillingbruder Horst erst ein Jahr später. Beide sind 20 Jahre jung und möchten bis zum 65. Lebensjahr sparen. Sie nehmen eine effektive Rendite bei Aktienfonds von 4 Prozent an. Wie groß ist der Unterschied der beiden Vermögen?

↔ Zahlungsstrom:



© Rechentraining für Finanzdienstleister, Alle Rechte vorbehalten

☰ Berechnung: Peters Endvermögen

Eingabe	Display	Erklärung
 ↑ Shift Raten p.a.	VOR 0.00	Einschalten der vorschüssigen Zahlungsweise.
12 Raten p.a.	VOR 12 P.A.	Monatliche Zahlungsweise.
45 Jahre	JAHRE VOR 45.00	Die Laufzeit beträgt 45 Jahre bei Peter.
4 Zins eff.%	ZINS e VOR 4.00	4% Effektivrendite.
0 Start	START VOR 0.00	Keine Startzahlung zu Beginn.
100 +/- Rate	RATE VOR -100.00	100 € regelmäßige Sparrate. Einzahlung = negatives Vorzeichen.

Eingabe	Display	Erklärung
<div style="text-align: right;">Ende</div>	<div style="text-align: center;"> ENDE VOR 148'363.18 </div>	Berechnung des Endvermögens. Auszahlung = positives Vorzeichen.

Zwischenergebnis: Peter erreicht ein Vermögen von 148.363,18€. Und Horst, der nur 44 Jahre spart?

 **Berechnung:**

Eingabe	Display	Erklärung
44 <div style="text-align: right;">Jahre</div>	<div style="text-align: center;"> JAHRE VOR 44.00 </div>	Die Laufzeit beträgt 44 Jahre bei Horst.
<div style="text-align: right;">Ende</div>	<div style="text-align: center;"> ENDE VOR 141'478.21 </div>	Berechnung des Endvermögens. Auszahlung = positives Vorzeichen.

= Ergebnis: Horst erreicht ein Vermögen von „nur“ 141.478,21€. Ein Jahr weniger Sparzeit kosten Horst rund 5.700€ (=148.363,18 – 141.478,21 – 1.200,00). 1.200€ hatte Peter durch ein Jahr sparen mehr in den Aktienfonds eingezahlt.

? Beispiel Variation: Nun aber eine „Nummer extremer“. Was wäre, wenn der Aktienfonds keine 4 Prozent erzielt, sondern das Doppelte, also 8 Prozent? Zuerst das Vermögen von Horst.

 **Berechnung:**

Eingabe	Display	Erklärung
8 <div style="text-align: right;">Zins eff.%</div>	<div style="text-align: center;"> ZINS e VOR 8.00 </div>	8% Effektivrendite.
<div style="text-align: right;">Ende</div>	<div style="text-align: center;"> ENDE VOR 446'682.73 </div>	Berechnung des Endvermögens. Auszahlung = positives Vorzeichen.

Zwischenergebnis: Horst erreicht bei der doppelten Rendite ein etwas mehr als dreifach so hohes Vermögen. Und Peter, der ja ein Jahr länger spart?

Berechnung:

Eingabe	Display	Erklärung
45 <input type="text" value="Jahre"/>	JAHRE VOR 45.00	Die Laufzeit beträgt 45 Jahre bei Peter.
<input type="text" value="Ende"/>	ENDE VOR 483'668.74	Berechnung des Endvermögens. Auszahlung = positives Vorzeichen.

Ergebnis: Das Ergebnis dürfte für Horst nun erschreckender sein. So hat er durch ein Jahr weniger sparen einen Rückstand auf Peter von rund 35.800 € (=483.668,74 – 446.682,73 – 1.200,00).

Fazit obiger Aufgabenstellung: Insbesondere bei langen Laufzeiten machen nur kleine Zinsdifferenzen große Unterschiede im möglichen Endvermögen aus.

Kleiner Test: Oftmals werden ja hohe Fondsgebühren kritisiert. Nehmen wir an, oben genannter Kunde Peter investiert in einen Aktienfonds, der eine um 0,25 Prozent höhere Managementgebühr pro Jahr nimmt. Mit anderen Worten: Die hier angenommene Rendite sinkt um eben diese jährliche Gebühr.

Welches Vermögen hat Peter dann?

-- Diese Berechnung sollten Sie nun selbständig durchführen können --

Ergebnis: Erzielt der Fonds eine Rendite von 7,75 Prozent (anstatt 8 Prozent), so erzielt Peter etwa das gleiche Vermögen wie Horst mit einem Jahr weniger Sparzeit. Das zeigt: 0,25 Prozent Kostenanteil machen schon einen großen Unterschied aus – in diesem Beispiel quasi ein Jahr umsonst sparen.

Fazit: Wenn es um hohe Zinssätze geht und es kleine Unterschiede in den Nachkommawerten dieser Zinssätze gibt, ist Vorsicht geboten. Die Unterschiede der Endvermögen können enorm sein.

Die Botschaft lautet: Bereits 0,1 Prozent Renditeunterschied bedeuten je nach Fall einige hundert oder einige tausend Euro Unterschied im möglichen Ablaufvermögen. Das gilt übrigens genauso bei Inflationsberechnungen (auf die wir wie angekündigt später noch genauer zu sprechen kommen). Bei langer Laufzeit können sich die Vermögen enorm unterscheiden. Je nach Kunde und dessen Lebenskontext rechnen Sie lieber vorsichtig und am Ende ist der Kunde vom Gesamtergebnis positiv überrascht als dass Sie zu optimistische Renditen annehmen und am Ende kommt weit weniger raus als gedacht. In den Seminaren und Trainings sagen wir seit Jahrzehnten: Vermutlich wird sich kein Kunde je beschweren, wenn er in der Rentenzeit zu viel Geld auf dem Konto hat. Es ist jedoch fatal für jeden Kunden, wie für jeden vermittelnden Finanzberater, wenn er mit mehr Geld rechnet, als ihm später tatsächlich zur Verfügung steht.

Ablaufmanagement – wirklich so wichtig?

Neben den beiden wichtigen „Stellschrauben“ Zins und Laufzeit ist auch das Ablaufmanagement von zentraler Bedeutung. Auch hier kommt es auf die „Stellschrauben“ Laufzeit und Zins an. Denn Verluste zu Beginn und Verluste am Ende der Sparzeit sind zu unterscheiden. Zum Ende einer Sparzeit ist ein hohes Vermögen vorhanden, das sich durch hohe Verluste stark reduziert, während sich hohe Verluste auf das geringe Vermögen zu Beginn nur wenig auswirken.

? **Beispiel:** Ein Aktienfonds wird mit monatlich vorschüssig 125 € über 30 Jahre bespart. Die effektive Rendite nach Kosten wird mit 6,5 Prozent angenommen. Nun drei Varianten:

- a) In den ersten beiden Jahren erleidet der Fonds durch eine Crashphase an den Börsen eine durchschnittliche Negativrendite von jährlich 20 Prozent, danach 28 Jahre positive 6,5 Prozent.

Die Seiten **145 bis 248** werden in dieser
Leseprobe nicht angezeigt.

Finanzmathematische Berechnungen INTENSIV

Garantieprodukte

Leistung kostet Geld. Garantien sind eine Leistung und kosten Geld. Pauschal darf gesagt werden: Hohe Sicherheit kostet Rendite. Hohe Rendite bedeutet Verzicht auf Sicherheit. Einige wenige Anlageprodukte schaffen es hin und wieder, beides einigermaßen gut zu kombinieren. Die klassische Lebens- und Rentenversicherung haben wir schon in den vorherigen Kapiteln behandelt – diese zählen zu den Garantieprodukten der ersten Generation. Durch den großen und sicheren Kapitalanlagestock werden die Garantiezusagen (Rechnungszins) generiert und an den Kunden weitergegeben. Der Versicherer übernahm hier also das Kapitalanlagerisiko für den Kunden. Die neue Generation der Garantieprodukte überlassen dem Kunden das Kapitalanlagerisiko – hier nur eine kleine Auflistung der wohl aktuell im Verkauf wichtigsten Produkte:

- Garantiefonds: In jeglichen Variationen. Manche bieten Garantie auf den Höchststand eines Kursverlaufs, andere den Kapitalerhalt zu einem bestimmten Prozentsatz.
- Versicherungsbasierte Garantiesysteme: Ob hier nun Mehrtopfhybride, Statisches Hybrid, etc.
- Riester-Renten: Ja, auch Riester gehört zu den Garantieprodukten, da der Staat eine Beitragssicherung wünscht.

Wir beleuchten die ersten beiden Formen der Garantiefonds und der versicherungsbasierten Garantiesysteme, da diese sich sehr ähneln. Die Riester-Renten sollen ein separates Thema werden.

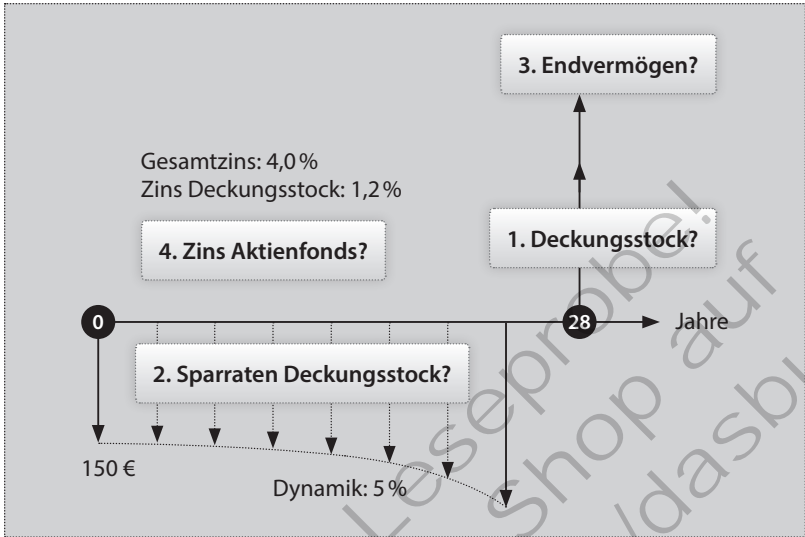
Garantien werden von den Produktgebern unterschiedlich gesichert. Welches System (CPPI, Mehrtopfhybride, etc.) nun das richtige und bessere ist, kann jeder für sich selbst entscheiden. Entscheidend für Ihre Beratung ist, dass Sie dem Kunden sagen, das von seinem Sparbeitrag ein gewisser Teil der Garantie dient und ein gewisser Teil der Renditeerzielung.

Übrigens: Mehr zu den unterschiedlichen Funktionsweisen und Auswirkungen bei unterschiedlichen Marktlagen der unterschiedlichen Garantiesysteme hat Dr. Claus Kriebel im Beratungsbrief *finanzplanung konkret* im Jahr 2012 und 2013 praxisnah und leicht verständlich erklärt. Mehr dazu und jeden zweiten Monat neu (www.fp-konkret.de).

? Beispiel Garantieprodukt:

Ein Kunde möchte 150€ über 28 Jahre in ein Garantiekonzept der AlphaBeta Versicherung einzahlen. Eine Dynamik von 5 Prozent pro Jahr wird vereinbart. Die Versicherung bietet eine Beitragsgarantie über einen Deckungsstock an. Aufgrund der aktuell niedrigen Zinssituation wird unterstellt, dass der Deckungsstock lediglich einen Effektivzins von 1,2 Prozent erzielt. Der nicht zur Beitragsgarantie benötigte Betrag wird in Aktienfonds angelegt. Der Kunde möchte einen Gesamtzins im Produkt von 4 Prozent erzielen. Welche Effektivrendite müssen die Aktienfonds erzielen, um diese 4 Prozent gesamt zu erzielen?

↔ **Zahlungsstrom:**



© Rechentraining für Finanzdienstleister, Alle Rechte vorbehalten

Der Zahlungsstrom zeigt: Als erstes ist das Deckungsstockvermögen gesucht. Da wir es hier mit einer 100 Prozent Beitragsgarantie zu tun haben, müssen wir das Vermögen berechnen. Bei gleichbleibendem Beitrag wäre es kein Problem. Bei der Dynamik hingegen müssen wir zu einem Trick greifen. Was sind die eingezahlten Beiträge bei einem Dynamik-Sparplan? Richtig, die Beiträge bei einer Wertentwicklung von Null Prozent. Das ist einfach mit dem Finanztaschenrechner zu lösen.

Berechnung 1: Gesamtbeiträge (Deckungsstock-Vermögen)

Eingabe	Display	Erklärung
	VOR 0.00	Einschalten der vorschüssigen Zahlungsweise.
12	VOR 12 P.A.	Monatliche Zahlungsweise.

Eingabe	Display	Erklärung
28 Jahre	JAHRE VOR 28.00	28 Jahre Laufzeit.
0 Zins eff.%	ZINS e VOR 0.00	Beitragsgarantie, somit 0% Wertentwicklung.
0 Start	START VOR 0.00	Keine Einmaleinzahlung zu Beginn.
150 Rate	RATE VOR -150.00	Sparrate von beginnend 150€.
5 Rate	VOR DYN 5.00	Dynamik von 5%.
Ende	ENDE VOR DYN 105124.65	Berechnung des Deckungsstockvermögens.

Zwischenergebnis 1: Damit steht fest, dass der Deckungsstock ein Vermögen von mindestens 105.124,65 € (Summe der eingezahlten Beiträge) am Ende der Laufzeit beinhalten muss. Nun ist die Frage, wie hoch der monatliche Beitrag in diesen Deckungsstock sein muss, um das Vermögen bei einem Effektivzins von 1,2 Prozent zu erreichen.



Berechnung 2: Ratenanteil in den Deckungsstock

Eingabe	Display	Erklärung
1.2 Zins eff.%	ZINS e VOR DYN 1.20	Der Deckungsstock erzielt 1.2% Effektivzins.
Rate	RATE VOR DYN -131.06	Berechnen der notwendigen Rate in den Deckungsstock.

Zwischenergebnis 2: Die Versicherung muss demnach einen Anteil von 131,06 € in den niedrigverzinsten Deckungsstock anlegen, um die Beiträge zu sichern. Der Rest von beginnend 18,94 € kann in den Aktienfonds fließen. Nun ist noch die Frage nach dem Gesamtvermögen, welches der Kunde erreichen möchte. Er hat vorgegeben, mindestens 4 Prozent Effektivrendite erreichen zu wollen. Gesucht ist jetzt das Wunschvermögen am Ende.

Berechnung 3: Gewünschtes Endvermögen

Eingabe	Display	Erklärung
4 <input type="button" value="Zins eff%"/>	ZINS e VOR DYN 4.00	Wunsch-Effektivrendite von 4%.
150 <input type="button" value="+/-"/> <input type="button" value="Rate"/>	RATE VOR DYN -150.00	Sparrate von beginnend 150€.
<input type="button" value="Ende"/>	ENDE VOR DYN 169'428.68	Berechnung des Wunsch-Endvermögens.

Zwischenergebnis 3: Als Endvermögen sollen 169,428,68 € zur Verfügung stehen. Aus dem Deckungsstock stehen am Ende 105.124,65 € bereit. Die Differenz von 64.304,03 € muss durch den Aktienfonds generiert werden. Die Frage nun noch: Wie hoch muss die Rendite des Aktienfonds sein, um mit beginnend 18,94 € diese Differenz zu erreichen?

Berechnung 4: Notwendige Rendite des Aktienfonds

Eingabe	Display	Erklärung
18,94 <input type="button" value="+/-"/> <input type="button" value="Rate"/>	RATE VOR DYN -18.94	Sparrate in den Aktienfonds von beginnend 18,94€.
64304.03 <input type="button" value="Ende"/>	ENDE VOR DYN 64'304.03	Notwendiges Vermögen aus Aktienfonds.

Eingabe	Display	Erklärung
	ZINS e VOR DYN 11.56	Berechnung der notwendigen Rendite des Aktienfonds.

Ergebnis: Der Aktienfonds muss damit eine Rendite von 11,56 Prozent erreichen. Das ist zwar nicht unerreichbar, jedoch kommen noch Kosten des Fonds dazu. Nimmt der Fonds bspw. eine jährliche Managementgebühr von 1,5 Prozent, so müssen über 13 Prozent erreicht werden. Eine Bitte: Sollten Sie einen Fonds kennen, der diese 13 Prozent jährlich langfristig über 28 Jahre erzielt hat, bitten wir Sie um eine Information und den nachvollziehbaren Beweis / Leistungsdokumentation an mail@drkloeckner.com.

Das ist nur ein kleines Beispiel zu den Garantien. Und ein gutes Beispiel zum Üben der Rechenkompetenz. Solche Deckungskonzepte sind heute eher selten. Heutzutage gibt es am Markt weitere Angebote wie Optionen oder bestimmten Versicherungen gegen Crashes am Aktienmarkt. Trotzdem ist die Aussage „Garantien kosten Rendite“ tendenziell richtig. Und genau deshalb sollten Sie, sofern der Kunde Garantie wünscht, mit eher geringeren Renditen (hoch)rechnen. Hochrechnungen mit 4 Prozent können bereits kritisch sein wie die letzten Berechnungen beweisen.

Die unterschiedlichen Garantiekonzepte zu verstehen ist für den Berater von Vorteil. Jedes hat seinen eigenen Reiz in bestimmten Marktsituationen. Es bleibt aber festzuhalten, dass Kunden bei lediglich Beitragsgarantie das Risiko für eine gute Rendite oberhalb dieser Garantie tragen. Versicherer versuchen hier, zwar die höchstmögliche Rendite für den Kunden zu generieren – gehen dabei aber kaum Risiken ein. Das ist anders bei einer Beitragsgarantie von über 100 Prozent, wie bspw. bei den klassischen Lebens- und Rentenprodukten mit einem Rechnungszins von derzeit 1,25 Prozent. Diese muss der Versicherer erst einmal erzielen – natürlich vor Kosten. Hier trägt der Versicherer einen gewissen Teil am Risiko, da er für diesen Rechnungszins geradestehen muss.

Was auch wichtig ist: Wünscht der Kunde Garantie, sprechen Sie mit ihm über die Auswirkungen. Allein schon aus Gründen der Haftung. Weisen Sie auf den Renditeverlust hin. Ebenso ist der Hinweis wichtig, dass die Beitragsgarantie nur zum Laufzeitende zur Verfügung steht. Sollte der Kunde vorher kündigen, könnte noch ein Verlust entstehen.

Riester, Rürup, bAV, VL: Wenn der Staat hilft

Um die private Altersvorsorge attraktiver zu gestalten, bietet der Staat Anreize. Die bekanntesten sind dort wohl Riester, Rürup, bAV (betriebliche Altersvorsorge) und VL (Vermögenswirksame Leistungen). Alle Produkte haben steuerliche oder finanzielle Besonderheiten. Wichtig: Der Staat möchte jedoch später wieder etwas von dem Geförderten zurückbekommen – meist in Form von Steuern, Steuervorteile oder Zulagen machen bei bAV, Riester, Rürup in der Ansparphase die Produkte attraktiv – dann jedoch werden die Auszahlungen (meist noch gezwungenermaßen in Rentenform) zu 100 Prozent besteuert – nachgelagerte Besteuerung. Pauschalaussagen wie „Riester lohnt sich“ oder „Riester lohnt sich nicht“ sind nach Ansicht der Autoren falsch. Dem Lebenskontext des Kunden berücksichtigend kann sich die staatliche Förderung lohnen oder auch nicht. Und einmal mehr: Es muss gerechnet werden!

Wir zeigen Ihnen im Folgenden, wie Sie Zulagen und Steuervorteile in der Ansparphase komfortabel mit dem Dr. Bernd W. Klöckner® Finanztaschenrechner DocZins berücksichtigen. Auch eine Bewertung anhand eines Effektivzinses ist möglich.

Im Grunde genommen handelt es sich immer um zwei Zahlungsströme. In einen sind die normalen Sparleistungen des Sparers berücksichtigt. Im anderen die Zulagen, bzw. staatlichen Hilfen.

Beginnen wir mit zwei Produkten, die finanzielle Anreize durch geldliche Zulagen oder Förderungen bieten. Das kann beispielsweise Riester sein, aber auch ein VL-Sparplan. Bei Riester können wir einen Banksparplan nehmen, der kein Deckungskonzept für die Garantien benötigt oder einen Fondssparplan oder eine Versicherungslösung. Bei letzten beiden wird ein Deckungskonzept für die Garantien benötigt, was wie bereits

beschrieben, wiederum Rendite kostet. Es sollte – meinen die Autoren – deshalb keine zu hohe Renditeerwartung dem Kunden mitgeteilt, bzw. in der Berechnung berücksichtigt, werden. Die andere Variante ist der VL-Sparplan, bei dem die VL-Zulage zwar jährlich in der Steuererklärung beantragt wird, aber erst am Ende der VL-Sperrfrist zur Auszahlung kommt. Hierbei handelt es sich nicht um jährlich folgende Zulagen, sodass wir hierauf erst später eingehen.

Riester-Renten

- ?** **Beispiel:** Ein Riester-Produkt wird mit 43€ monatlich bespart, um die vollen Zulagen zu erhalten. Diese besteht aus 154€ Grundzulage und für das erstgeborene Kind (vor 2008 geboren) noch rund 8 Jahre Kinderzulage von 185€, sowie für das zweitgeborene Kind (nach 2008 geboren) rund 10 Jahre 300€. Die Spardauer bis zur Rentenzeit beträgt noch 32 Jahre. Der Kunde möchte wissen, mit welchem Vertragswert er zur Rentenzeit rechnen kann, sollte das Riester-Produkt rund 3,5 Prozent Effektivzins (nach Kosten, etc.) erzielen.

Hinweis: Meist geben die Produkthanbieter auch die Kapitalwerte am Ende an. Das stellen wir dann später in einer Variation dar.

- 🧮** **Berechnung:** Das Produkt hat zwei Zahlungsströme. Einmal die eigenen Einzahlungen (monatliche Einzahlungen) und zum anderen die staatlichen Zulagen (jährliche Einzahlungen).

Die Staatlichen Zulagen teilen sich wie folgt auf:

Jahre	Grundzulage	Kinderzulage 1. Kind	Kinderzulage 2. Kind	Summe p.a.
1. – 8.	154	185	300	639
9. – 10.	154	---	300	454
11. – 32.	154	---	---	154

© Rechentaining für Finanzdienstleister, Alle Rechte vorbehalten

Die Seiten **257 bis 342** werden in dieser
Leseprobe nicht angezeigt.

Finanzmathematische Berechnungen KONZEPTE

Vergleich von Produkten

Oftmals werden Produkte miteinander verglichen. Dagegen ist auch soweit nichts auszusetzen, wenn – um ein Bild zu geben – Äpfel mit Äpfeln und Birnen mit Birnen verglichen werden. Und das ist leider zu oft nicht der Fall. Beispiele gibt es zu Genüge. Ebenfalls gilt: Es mag Berechnungen und Zahlen geben. Die Finanzmathematik liefert uns Fakten und Entscheidungshilfen. Dennoch kann es auch passieren, dass Sie im Folgenden zu einzelnen Aussagen anderer Meinung sind. Und womöglich auch berechtigt, weil Sie in den gesamten Kontext Details einbeziehen, die wir hier auf den begrenzten Seiten dieses Buches nicht beachten. Auch hier gilt also: Wir wollen Sie mit unserer Art und Weise der möglichen Betrachtung von Rechenwegen und finanzmathematischen Berechnungen anregen, fördern und unterstützen, Dinge vielleicht einmal anders zu sehen oder vielleicht auch nur einfach anders zu berechnen. Es gilt der Grundsatz: Finanzplanung ist Lebensplanung! INDIVIDUELLE Lebensplanung. Je nach Lebenskontext eines Kunden kann ein Finanzprodukt, was für andere Kunden und vielleicht auch grundsätzlich weniger in Frage kommt, bei einem speziellen und bestimmten Kunden durchaus Sinn machen.

Bleiben wir im Folgenden einfach mal wieder bei den drei Hauptgebieten Sparen, Finanzieren und Rente. Je ein Klassiker aus einem dieser Hauptgebiete.

So wird ein Bauspardarlehenszins oftmals mit einem normalen Bankdarlehen verglichen. Dabei können Bauspardarlehen in den 2. Rang (also mit weniger Sicherheiten) gehen, bei Bankdarlehen sind die Zahlen jedoch meist nur auf den 1. Rang (also mit hoher Sicherheit für die Bank) bezogen. Der Unterschied zwischen den Rängen liegt darin, dass bei Insolvenz des Schuldners (Darlehensnehmer) der Gläubiger (Bank oder Bausparkasse) im 1. Rang zuerst aus der Insolvenzmasse bedient wird und danach erst (wenn noch Geld übrig bleibt) der 2. Rang. Somit hat ein 2. Rang bei Bankdarlehen einen höheren Zins, da sich die Banken diese Unsicherheit bezahlen lassen. Und da man meist in den Angeboten nur an den Zins des 1. Ranges herankommt, kann man ein Bankdarlehen nur schwer mit einem Bauspardarlehen vergleichen.

Ein weiterer Punkt sind Lebensversicherungen. Hier sind die „Extras“ der Lebensversicherung zu beachten. Einmal der Garantie-/Rechnungszins beim Abschluss, zum Anderen der Todesfallschutz oder BUZ (Berufsunfähigkeits-Zusatz), etc. Behauptet hier jemand, dass ein Fonds mehr bietet als eine Lebensversicherung, sollte vorsichtig sein. Hier muss mindestens ein Fonds inklusive einer Risikolebensversicherung gewählt werden, um einer Lebensversicherung nachzukommen. Zudem müsste der Fonds mit einem Garantiezins ausgestattet sein – ja in Deutschland liebt man diese Garantien und deshalb verkauften sich Lebensversicherungen auch immer noch so gut und sind auch Sparbücher (aufgrund ihrer Einfachheit) beliebt.

Als Beispiel der Kategorie Renten ist die private Rentenversicherung zu nennen. In der Rentenphase erhält man eine Rente. Also denken einige *„...kann ich mein Geld auch auf ein Tagesgeldkonto parken und mir daraus diese Rente auszahlen lassen“*. Ja, das kann man machen. Aber was ist, wenn man sehr alt wird, ja – sogar richtig alt. Irgendwann ist dann kein Geld mehr auf dem Tagesgeldkonto und dann auch keine Rente mehr. Eine Rentenversicherung zahlt die Rente garantiert ein Leben lang. Salopp gesagt: Stirbt man mit einer Rentenversicherung früher, freut sich die Versichertengemeinschaft (also die Versicherungsgesellschaft), stirbt man hingegen mit einem Tagesgeldkonto früher, freuen sich die Erben. Lebt man jedoch sehr lange, ärgert sich die Versicherung bei ei-

ner Rentenversicherung oder aber die Erben beim Tagesgeldkonto (da ist kein Erbe mehr übrig, bzw. müssen die Erben für einen zahlen, bevor es Grundsicherung gibt).

Wenn Angebote direkt miteinander verglichen werden, sollten Sie die genauen Details beachten. Das möchten wir Ihnen direkt zu Beginn des 6. Teils bei den Beratungssituationen mit auf dem Weg geben, sollten Sie Produkte direkt miteinander vergleichen. Legen Sie Kunden Varianten von Produkte zur Entscheidung vor, so sollten Sie die Produktdetails ebenso nennen. Nur so kann der Kunde selber entscheiden, welche Details für ihn persönlich wichtig sind und welche nicht. Das können bei Finanzierungen flexible Sondertilgungen sein, oder die Sicherheit, einen Zins für ein Darlehen schon im Voraus lange festzulegen. Bei den Sparvorgängen könnten es Garantien sein oder auch flexible Einzahlungen/Auszahlungen oder auch Steueroptimierung. Bei Renten können es Leibrenten sein, die ein Leben lang zahlen oder aber auch die Flexibilität, zwischenzeitliche Teilauszahlungen zu erhalten.

Für eine ganzheitliche Finanzberatung sollten Sie dem Kunden die Vor- und Nachteile der Varianten genau benennen.

Sparpläne kündigen oder weiterführen? Lassen Sie die Vergangenheit ruhen

Die Vergangenheit kann man nicht beeinflussen – die Zukunft schon.

Dieses Zitat sollten Sie sich für Ihre Beratung gut einprägen. Konkret heißt das: Was auch immer der Kunde für Produkte in der Vergangenheit abgeschlossen hat, man wird diesen Abschluss nicht rückgängig machen können. Anstatt den Kunden für einen womöglich schlechten Abschluss zu kritisieren, sollten Sie den Kunden erst einmal in seinem Abschluss, in seinem vergangenen Aktionen bestätigen. Weil, um eine der Kernweisheiten der Klöckner Methode zu zitieren „Veränderung geht (immer) übers Potential“. Sie sind als Berater sozusagen ein Veränderungsprofi. Gehen Sie übers Potential. Voraussetzung ist: Sie sprechen aus dem Herzen und meinen es so. Sonst lassen Sie es bitte einfach bleiben. Das, also das potentialorientierte Sprechen, könnte dann wie folgt lauten:

„Lieber Kunde. Sie haben mit der Lebensversicherung der Gesellschaft XY schon einen guten Start und einen ersten Baustein gesorgt. Der Abschluss schien Ihnen zu dieser Zeit eine richtige Entscheidung.“

Versetzen Sie sich in die Lage des Kunden. Er hat den Abschluss wahrscheinlich getätigt, da es ihm mit diesem Abschluss gut ging. Es machte irgendwie Sinn. Im schlimmsten Fall war der Verkäufer oder Berater einfach nur gut und der Kunde vertraute ihm. Der Großteil der Verbraucher sind nun einmal keine Finanzprofis und vielleicht wurden diesen auch schon einmal Verträge „aufgeschwätzt“. Trotzdem gilt hierbei: Experte ist der Kunde. Er hat das Produkt abgeschlossen und in den meisten Fällen waren Kunden im Moment des Abschlusses der festen Überzeugung, dass sie etwas Gutes, etwas Sinnvolles unterzeichneten.

Der einfachste Weg: Fragen Sie den Kunden, ob Sie einmal die Lebensversicherung, den Bausparvertrag, den Fondssparplan genauer durchleuchten dürfen, um das Produkt für seine aktuelle Finanzlage anzupassen und daraufhin einen Rat erteilen. Nicht gefragt, haben Sie schon. Einfach fragen. Ob es für einen Kunden ihn Ordnung ist, dass Sie ihm die Überprüfung eines / mehrerer Verträge anbieten.

Stimmt der Kunde womöglich zu, so schauen Sie auf das Hier und Jetzt. Welches Vermögen ist aktuell vorhanden, wie sehen die Prognosen aus, wie lange ist noch die Restlaufzeit, etc. Weniger interessiert hier der Zins beim Abschluss oder der Vergangenheit. Das wäre lediglich zurückschauen. Vielmehr zählt der Zins, den der Kunde noch in der Restlaufzeit, also ab heute erreichen kann. Nur diesen können Sie beeinflussen.

Meist hat der Kunde drei verschiedene Alternativen:

- 1) Den Sparplan mit den aktuellen Zahlungen weiterlaufen lassen.
- 2) Den Sparplan beitragsfrei stellen.
- 3) Den Sparplan kündigen/verkaufen.

Wie können Sie nun die verschiedenen Optionen finanzmathematisch optimal darstellen? Mit dem Zins natürlich. Mit diesem können Sie alternative Angebote vergleichen.

Zuvor aber ein ganz wichtiger Hinweis bzgl. der Dokumentation und wenn Sie Rat erteilen für eine Umschichtung von Vermögensanlagen. Schauen Sie sich bitte das Urteil des BGH vom Oktober 2014 (Az. III ZR 82/13) genauer an. Wer hier als Finanzberater den Rat erteilt, einen Wechsel der Lebensversicherung zu vollziehen, muss diesen Rat gut dokumentieren, ansonsten besteht Beweiserleichterungen zugunsten des Kunden bis hin zur Beweislastumkehr. Wer nicht gut genug dokumentiert hat, wird – und das ist auch sehr gut so – nur schwer aus der Haftung wieder herauskommen. Hier müssen vor allem die Risiken und die Folgen des Wechsels/Kündigung der Lebensversicherung dokumentiert werden. Tipp: Die Volllizenz der Websoftware und des Finanztaschenrechners DocZins bietet eine exzellente und sehr, sehr nützliche Historienfunktion. Sie können, wenn Sie eine Volllizenz erworben haben, später auch Jahre in der Historie zurückgehen und Berechnungen für Kunden mit Datum und Uhrzeit beweisen.

Im konkreten Fall ging es um eine Lebensversicherung, die im Jahr 2004 abgeschlossen wurde. Hier sei vor allem die Steuerfreiheit hervorgehoben. Ebenso müssen natürlich bei kurzen Laufzeiten der (geringe) Rückkaufswert der vorhandenen Lebensversicherung beachtet werden, sowie die erneuten Abschlusskosten der neuen Lebensversicherung. Wer hier nicht richtig rechnet oder ungenügend dokumentiert (bspw. seinen Rat mit fehlenden/fehlerhaften Zahlen unterlegt), steht schnell in der Haftung. Nochmals: Seien Sie sehr, sehr vorsichtig, wenn Sie einen Rat zur Umschichtung erteilen. Und ganz deutlich: Von jeder Masche oder Methode des „Umdeckens“ aus Prinzip distanzieren wir uns. Es ist eine der schlimmsten Machenschaften am Finanzmarkt, wenn Berater oder spezielle Unternehmen regelrecht von Umdeckungen leben und damit ausschließlich ihr eigenes Provisionswohl im Sinn haben jedoch in keiner Weise am Kunden interessiert sind.

? Beispiel Lebensversicherung:

Der Kunde spart schon seit 11 Jahren in eine klassische Lebensversicherung. Die weiteren Vertragsdaten:

Gesamtlaufzeit	33 Jahre (22 Jahre Restlaufzeit)
Anfänglicher Monatsbeitrag	150,00€
Aktueller Monatsbeitrag	256,55€
Jährliche Dynamisierung	5% (bisher immer durchgehalten)
Aktueller Rückkaufswert	26.376,00€

Prognosen zum Ablauf:

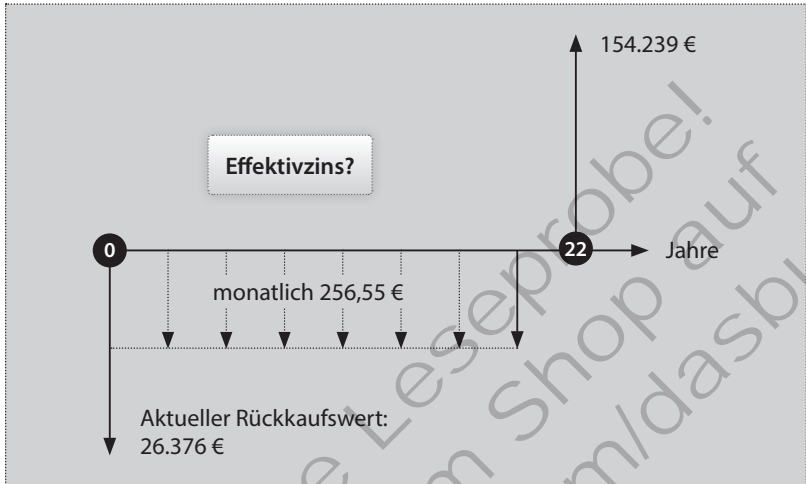
	Aktuelle Überschüsse	Aktuelle Überschüsse Minus 1%	Aktuelle Überschüsse + 1%
Aktueller Beitrag (ohne Dynamik)	154.239€	134.555€	178.056€
Aktueller Beitrag (mit Dynamik)	218.436€	193.568€	246.486€
Beitragsfreistellung	63.844€	51.629€	78.789€

© Rechenraining für Finanzdienstleister, Alle Rechte vorbehalten

ACHTUNG: Tipp für die Praxis, wenn die Dynamik bei den Angeboten vereinbart wurde. Hier sollten Sie genau darauf achten, ob die Prognosen mit oder ohne Dynamik gemacht wurden. Oftmals sind die Prognosen nur auf dem aktuellen Beitrag und beinhalten nicht mehr die Dynamik. Das findet man jedoch in vielen Fällen nicht aus den Prognoserechnungen heraus, sodass ein Anruf bei der Versicherungsgesellschaft notwendig ist. Achten Sie also genauestens darauf, ob die Prognose mit oder ohne Dynamik gerechnet wurde. O.g. Angaben reichen nun für eine vollständige Berechnung der Alternativen.

Wie hoch ist die Rendite wenn der Kunde den aktuellen Vertrag so weiterlaufen lässt – ohne Dynamik und mit aktuellen Überschüssen?

Zahlungsstrom:



© Rechentraining für Finanzdienstleister, Alle Rechte vorbehalten

Berechnung:

Eingabe	Display	Erklärung
 ↑ Shift Raten p.a.	VOR 0.00	Einschalten der vorschüssigen Zahlungsweise.
12 Raten p.a.	VOR 12 P.A.	Monatliche Zahlungsweise.
22 Jahre	JAHRE VOR 22.00	22 Jahre Restlaufzeit.
26376 +/- Start	START VOR -26376.00	Heutiger Rückkaufswert wird als Anfangskapital weiter eingesetzt.

Eingabe	Display	Erklärung
256.55 	RATE VOR -256.55	Aktuelle Sparrate. Einzahlung = negatives Vorzeichen.
154239 	ENDE VOR 154'239.00	Prognostizierte Ablaufleistung mit Überschüssen.
 	ZINS e VOR 3.36	Berechnung des Effektivzinses.

Ergebnis 1: Führt der Kunde den Vertrag weiter bis zum Ende und widerruft die Dynamik, so erzielt er einen Effektivzins von 3,36 Prozent. Das bedeutet: Hat er eine Alternativanlage (mit gleichem Todesfallschutz und Sicherheits-/Risikoverhältnis), die nach Steuern mehr erwirtschaftet als 3,36 Prozent, so könnte er wechseln. Bei den aktuellen Verhältnissen (Stand Mitte 2015) dürfte es jedoch schwer werden, eine Vergleichsanlage zu finden. Zudem müsste, wenn der Kunde, der den Vertrag heute nach 11 Jahren kündigt, ebenso auf den Rückkaufswert Steuern zahlen. Das alles lässt die notwendige Rendite der Alternativanlage vor Steuern steigen. Beachten Sie ebenso, dass schon einige Berater Schadenersatz bezahlen mussten, da die Umschichtung bspw. von einer Kapital-LV in eine Fonds-LV nicht rentabel war. Sie gehen hier ein großes Haftungsrisiko ein, wenn Sie einem Kunden zu einer spekulativeren Anlage raten, die dann nach Kosten nicht den erwarteten Gewinn bringt. Der Rat zu einem Wechsel sollte gut überlegt sein – mit der Berechnung wird der Grenzzinssatz ermittelt, den das Alternativprodukt mindestens bringen müsste.

Nun sind Sie wiederum selbständig an der Reihe. Wie hoch ist der Effektivzins, wenn um einen Prozentpunkt geringe oder höhere Überschüsse als aktuell erzielt werden. Wir bitten Sie, die Ergebnisse selbständig zu ermitteln. Am Ende nennen wir Ihnen die Ergebnisse.

-- Kurze Rechenpause --

Die Seiten **351 bis 530** werden in dieser
Leseprobe nicht angezeigt.

Schluss

Das waren nun mehr als 500 Seiten geballtes Kompetenz-Know-how. Davon der überwiegende Teil einfach Finanzrechnen-Know-how. Wir gratulieren Ihnen, dass Sie durchgehalten haben. Sie gehören – wenn Sie dieses Buch wirklich bewusst durchgearbeitet haben – nun zu den Finanzdienstleistern, die einfach müheloser, souveräner und noch kompetenter rechnen können. Wenden Sie den Dr. Bernd W. Klöckner® Finanztaschenrechner und das erworbene Wissen jeden Tag aufs Neue an. Nutzen Sie die Online-Anwendung DocZins des Dr. Bernd W. Klöckner® Finanztaschenrechner. Optimal: Die Volllizenz inkl. haftungsreduzierender Historie. Genießen Sie den Spaß und die Faszination, ab sofort mit jedem Interessenten locker und leicht über Geld sprechen zu können. Genießen Sie die Faszination, mit den in diesem Buch beschriebenen, einfachen Geldstrategien und Geldrechnungen jeden Interessenten, jeden Kunden zu verblüffen. Doch wir bitten Sie: Nutzen Sie das auf diese Weise neu gewonnene Vertrauen Ihrer Interessenten und Kunden zum Wohl eben dieser Menschen. Sie besitzen mit dem Finanztaschenrechner (gleich ob Hardware oder Online-Anwendung) und dem beschriebenen Know-how ein machtvolles Instrument. Viele Anwender nennen den Dr. Bernd W. Klöckner® Finanztaschenrechner eine „Waffe“ oder sprechen von „das ist ja waffenscheinpflichtig“. Wer dies so sieht sollte sich bewusst sein, dass mit einer Waffe sorgsam umgegangen werden muss. Die Autoren dieses Buches freuen sich, wenn Sie ohnehin den kleinen Dr. Bernd W. Klöckner® Finanztaschenrechner DocZins schlichtweg als das sehen, für was er gedacht ist: Eine extrem wirkungsvolles Kompetenztool. Immer bereit auf Ihrem Smartphone. Unser Wunsch: Setzen Sie dieses Wissen zum Wohle Ihrer Kunden ein. Das A und O jedes Beraters, jedes Verkäufers besteht nach wie vor darin, möglichst viele Empfehlungen zu

erhalten. Zumindest ist das Empfehlungsgeschäft immer noch die beste Form der Werbung bei beratungsintensiven Berufen wie auch dem eines Finanzdienstleisters. Sie haben mit den gelernten Methoden die Chance, persönlich (mit Überzeugung Ihrer Kunden) an neue Interessenten empfohlen zu werden. Sie haben die Chance, sich als Berater einen Namen zu machen. Und das ist bekannterweise die sicherste Form für eigenes Vermögen und Wohlstand: sich einen Namen zu machen. Zur Marke zu werden. Ungewöhnlich, irgendwie „anders“ zu sein – MERK-WÜRDIG, des Merkens würdig. Wenden Sie dazu das in diesem Buch beschriebene Wissen jeden Tag aufs Neue an. Übertreiben Sie es nicht – nutzen Sie den Finanztaschenrechner für mehr Qualität, anstatt Quantität der Berechnungen. Gewinner handeln. Handeln auch Sie. Werden Sie zum Köhner, anstatt lediglich ein Kenner der in diesem Buch beschriebenen Methoden zu bleiben. Tragen Sie den Dr. Bernd W. Klöckner® Finanztaschenrechner immer bei sich. Sie wissen nie, wann Sie ihn brauchen. Aber wenn Sie ihn brauchen, müssen Sie ihn draufhaben. Die einfachste Lösung und derzeit auch meistgefragt: Die Online-Anwendung DocZins.

Wir wünschen Ihnen den bestmöglichen Erfolg auf Ihrem Weg zu mehr Umsatz und Erfolg. Denken Sie daran: Das Prinzip der Gewinner lautet: Tue es jetzt! Und: Wir freuen uns in jedem Fall darauf, wenn Sie uns Ihre Erfahrungen berichten, nachdem Sie begonnen haben, die in diesem Buch beschriebenen Geldgespräche in Ihrer täglichen Praxis zu führen. Nachdem Sie erfolgreich in Ihren Beratungsgesprächen immer wieder neue Berechnungen angewandt haben. Sich damit selbst sehr wohl fühlen und Ihren Kunden sicher signalisierten, dass Sie spürbar kompetent sind. Mailen Sie dann Ihre positiven Berichte an mail@drkloeckner.com. Wir hoffen, wir können die Qualität der Finanzberatung gemeinsam noch steigern. Vielen Dank.

Dankeschön

Allen voran danken wir allen Mitwirkenden dieser völlig neu überarbeiteten Auflage. In erster Linie mit großem Dank *Ruth Watty!* Dann dem Gastautor *Dr. Wolfgang Kuckertz* von Going Public! Ebenso ein großer Dank gilt unserem Grafiker *Jan Zischka*, der dieses Buch in die passende Form brachte.

Weiterhin danken wir natürlich allen, die uns wie immer bei der Bucherstellung oder schlichtweg beim Thema Finanzmathematik seit Jahren und Jahrzehnten begleiten. Hier insbesondere *Prof. Heinrich Bockholt*, der letztlich vor über 25 Jahren sozusagen maßgeblicher Anreger, Förderer und Unterstützer dafür war, dass es die Klöckner-Methode gibt. Danke auch an *Dr. Claus Kriebel*, der gemeinsam mit den Autoren die Botschaft erfolgreich und praxisnah angewandter Finanzmathematik unermüdlich und erfolgreich in der Finanzwelt verbreitet.

Neben den Mitwirkenden des Buches danken wir natürlich allen Finanzdienstleistern, Beratern, Vermittlern, aber auch Verbrauchern, die seit Jahren und Jahrzehnten auf die Klöckner-Methode bauen, Seminare besuchen, den Dr. Bernd W. Klöckner® Finanztaschenrechnern täglich anwenden, Bücher und den Beratungsbrief *finanzplanung konkret* lesen. Ohne diese würde es die vorliegende, völlig neu überarbeitete Neuauflage nicht geben.

Dann gebührt ein großer Dank den Entscheidern und Führungskräften in Unternehmen, die seit Jahren und Jahrzehnten in ihren Trainings und Seminarangeboten immer wieder auf Dr. Bernd W. Klöckner® und die Klöckner-Methode setzen. Weil sie live in den Trainings erleben, wie viel an Motivation und klarer Haltung ihre Teilnehmer dazu gewinnen, wenn sie einmal damit beginnen, spielerisch zu rechnen.

Wir bedanken uns bei allen Kunden und Mitstreitern, die die Dr. Bernd W. Klöckner® Methode in ihren Beratungsalltag und auch – als Entscheider – in den Beratungsalltag ihrer Teams oder Geschäftspartner integriert haben. Weil sie einfach erleben, wie viel Spaß es den Teilnehmer/innen macht. Bei der Dr. Bernd W. Klöckner Methode speziell für Finanzberater geht es – um das noch einmal zu sagen – schlichtweg um Leichtigkeit in der Beratung. Bei zugleich ernsthafter Haltung und immer am Wohl des Kunden orientiert. Wir nennen es „spielen“ und wissen sehr wohl, dass man mit Geld nicht wirklich spielen soll. Mit „Spielen“ meinen wir vielmehr Offenheit, Leichtigkeit, „so tun als ob“, Neues ausprobieren, Miteinander im kompetenten Dialog sein bei klaren Regeln. Das einzige Ziel: Am Ende souverän, kompetent und sicher die Finanzziele der Kunden gemeinsam im immer wieder neuen Dialog erreichen.

Ihre Autoren

*Dr. Bernd W. Klöckner M.A., MBA
Wirtschaftspsychologe M.Sc, Diplom-Betriebswirt*

*Werner Dütting
Diplom-Betriebswirt (FH)*

Kontakt:

*mail@drkloeckner.com
+49 171 6203521*

Die Autoren

Dr. Bernd W. Klöckner®

Dr. Bernd W. Klöckner® ist zum Zeitpunkt, während dieses Buch geschrieben wird, Professor an der Internationalen Berufsakademie. In den Jahren zuvor absolvierte er jeweils mit Erfolg und akademischem Abschluss das Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Fachhochschule Koblenz (Diplom-Betriebswirt), das Studium der Erwachsenenbildung (Master of Arts) an der Universität Kaiserslautern. Es folgte das Zertifikatsstudium zur „Systemischen Beratung“, das MBA Studium an der FH Ludwigshafen, die Ausbildung in Berlin zum HP Psychotherapie und dann zum Schluss das ebenfalls erfolgreich abgeschlossene Studium der Wirtschaftspsychologie an der Fernhochschule in Hamburg mit Abschluss des Master of Science. Zudem promovierte er in Business Management über die Gestaltung neuer Ansätze für effektiv gelingende Beziehungen zwischen Finanzberatern und Kunden.

Dr. Bernd W. Klöckner® ist zudem 42-facher Buchautor, er schrieb diverse Bestseller und ist über 20 Mio. Menschen sehr bekannt durch seine TV-Auftritte in nahezu allen namhaften Medien / Sendungen.

Mit 18 Jahren gründete er sein erstes Unternehmen, er ist Verkäufer, Trainer und Berater aus ganzem Herzen. In seinen Seminaren, Trainings, Vorträgen und Coachings (Einzelcoachings vorzugsweise auf Tenerife) verbindet er Wissenschaft und Praxis in einer nahezu einzigartigen Weise aus den Themen Finanzrechnen, Kommunikation, Psychologie und gelingende Beziehungen. Die von ihm entwickelte Klöckner Methode ist

fast schon legendär. Viele zehntausend Finanzberater haben seine Bücher – speziell zur angewandten Finanzmathematik und Rente – gelesen und beraten regelmäßig auf Grundlage seiner Methode.

Dr. Bernd W. Klöckner® trainiert Leaders, Professionals, Menschen, die zur „No. 1“ werden wollen und er betreut erfolgreich seit Jahren Startups. Er ist als Vollblutunternehmer an diversen, internationalen Unternehmen beteiligt und ein positiv begeisternder, motivierender Keynote-Speaker. Teilnehmer/innen seiner Seminare und Vorträge in mehreren Ländern erleben mit Dr. Bernd W. Klöckner® einen authentischen Profi mit einer einzigartigen Kompetenz-Kombination und dokumentiertem Erfolg seit nun rund 30 Berufsjahren. Kein anderer Trainer oder Coach bietet diese Wissens- und Erfahrungskombination aus fünf abgeschlossenen Studien und rund 30 Jahren höchst erfolgreicher Berufspraxis.

Viele Menschen bezeichnen Dr. Bernd W. Klöckner® sicherlich sehr zutreffend als „Anreger“, „Förderer“, „Unterstützer“. Und als „Menschenfreund“. Seine – vielfach von Menschen übernommenen – Maximen sind: „Veränderung geht übers Potential“. „Experte ist der Kunde“. „Keine Lösung ohne Preis“ und „Nicht getan haben Sie's schon“. Sein Lebensmotto ist neben weiteren: „Mut macht groß. Angst macht klein“. Oder: „Dieses Leben will Sie nicht bestrafen. Dieses Leben will Sie belohnen“. Und andere mehr.

Dr. Bernd W. Klöckner® bietet auf seiner webpage zahlreiche Unterstützung in Form von Trainingsfilmen zum Finanzrechnen, ein Newsletter-Abonnenten-Verwöhnservice mit immer wieder neuen Audio-Downloads (natürlich müssen Sie für diesen Verwöhnservice nichts bezahlen) und auch ein einfach besonderes, tägliches Training mittels seines Blog.

Dr. Bernd W. Klöckner® ist zum Zeitpunkt des Verfassens dieses Manuskripts Vater von fünf Kindern und lebt wechselnd in Berlin, Barcelona oder auf Tenerife.

Werner Dütting

Werner Dütting ist gelernter Bürokaufmann und Diplom-Betriebswirt (FH). Von 2005 bis 2011 war er als Leiter der finanzmathematischen Entwicklungsabteilung im FAF Verlag tätig. Zwei Jahre lang leitete er redaktionell und mit großem Erfolg im KLÖCKNER-INSTITUT das Ressort Finanzstudien und -analysen. Er ist ausgewiesener Kenner der Finanzprodukte am Markt. Werner ist Buch- und Bestsellerautor mehrerer Bücher. Als freier Finanz-Journalist wird er regelmäßig in Fachzeitschriften und Newsletter publiziert.

Seit 2007 ist er bei der Deutschen Versicherungsbörse als Redakteur der Artikelauswahl für den kostenlosen Pressespiegel Finanzen und zeitweise auch Versicherung zuständig, welche eine Reichweite von mehr als 20.000 Lesern haben (www.deutsche-versicherungsboerse.de). Im Studium arbeitete er nebenberuflich als Finanzdienstleister und kennt daher den Markt.

Werner, Jahrgang 1982, beschäftigt sich schon seit dem 16. Lebensjahr mit Finanzen und Börse und wendet seither die Kunst der praxisorientierten Finanzmathematik an. Durch ein Auslandssemester in Schottland konnte er auch den britischen Finanzdienstleistungsmarkt kennen lernen. Seit Ende 2007 lebt Werner in China und spricht nach einem 7-semesterigen Chinesisch-Studium an der Shenzhen University fließend chinesisch.

Seit 2010 ist er Geschäftsführer des Verlages *fp-konkret* mit dem Beratungsbrief *finanzplanung konkret*, welcher bereits seit dem Jahr 2005 von Dr. Claus Kriebel und Dr. Bernd W. Klöckner® herausgegeben wird (www.fp-konkret.de). Im Jahr 2013 entwickelte Werner Dütting zusammen mit Dr. Bernd W. Klöckner den brillianten Dr. Bernd W. Klöckner Finanztaschenrechner – welcher nun in dieser Neuauflage zur Anwendung kam. Im Jahr 2015 folgte dann die Entwicklung der Online-Anwendung DocZins.

Stichwortverzeichnis

2-Personen-Rentnerhaushalt 216
2. Rang 229, 344
4-Personen-Haushalt 216
7-Schritte-Verkaufsstrategie 376f, 393f,
452
§34d GewO 283, 333
§34f GewO 283, 333, 435
§34h GewO 289, 436
§34i GewO 336

A

Abgeltungsteuer 170f, 290, 458, 460,
475
Ablaufmanagement 144, 149ff, 427,
446
Agio 105, 159
AIF 34
aktive Kunden 42, 60
Aktivierungsinterventionen 62
Altersvorsorge 202, 396
Anlageprodukt
– physisch 289
– synthetische 289
Anlagevermittler 30f
Anleihen 172, 289f, 293, 295f, 298,
434f
Anleihewert 295
Anschlussfinanzierung 115, 224, 226,
228, 239, 314, 317
Ap Dijksterhuis 63
Arbeitnehmersparzulage 269, 271
Arbeitsmonat 120, 378, 416
Aufmerksamkeit 52, 56, 114
Ausbildungsversicherung 182
Ausgabeaufschlag 159

Ausschüttungen
– regelmäßige 171
Auswirkungen 44
Auswirkungsrechner 11, 36
Autopilot 52

B

Bankprodukte 176f, 182
Banksparrplan 255
Basis-Rente *siehe Rürup-Rente*
Bauchgefühl 63
Bauspar
– darlehen 228, 344
– darlehen mit Sofortfinanzierung 228
– finanzierung 106, 228
– gesamtfinanzierung 105
– kombinationsfinanzierung 128
– vertrag 228ff, 234, 346
bAV 255, 272, 448
Beitragsfreistellung 348, 353, 355
Beitragsgarantie 154, 250ff, 254f, 489
Benchmark 283
Beraterhaftung 30
Beratungsmanagement 11, 44
Berufsunfähigkeit 363
Berufsunfähigkeits-Zusatz 344
best advice 151
Bestandsaufnahme 94, 329
Beweislastumkehr 347
Bewertungsreserven 295
Beziehung 55
Bilder 62
Bildungsrendite 324, 338
Bonussparplan 178
Brutto-Produktrendite 276

Bundesgerichtshof 30, 357
BUZ 344
BVI 105

C

Cashflow-Berechnung 126f, 129, 236, 260
Chemie 42, 55
Cost-Average-Effekt 173
CPPI 250
Crashphase 144

D

Deckungsstock 250ff
Detailsortierer 172, 187
Dialog 49, 61
Disagio 96, 106
Dividenden 171f, 289f, 292
Dokumentation 21, 41, 329, 347, 418, 452
Doppelbesteuerung 172
DRV 219, 221, 409
Durchschnittsentgelt 278
Dynamik 300

E

effektiver Jahreszins 32, 101, 230f, 233f
Effektivkosten 151, 153, 157, 461, 490
Effektivzins
– berechnung 170, 242
– Gesamt 231, 233ff
– Minus 246
– Netto 265, 273, 276f, 283
Einzelcoaching 11, 62, 535
Elevator-Pitch 376f
emotional 58, 60, 330
Empfehlungen 11, 36, 43, 47, 65, 133, 329, 451, 455, 531
Empfehlungsmanagement 449
Entgeltpunkt 278, 410
Entgeltumwandlung 272, 277f
Erfahrung 63
Erfahrungswissen 28, 51, 61, 411
Error 90

Ertragsanteil 429
Ertragsanteilsbesteuerung 432
Exchange Traded Funds (ETF) 159, 283
Experte ist der Kunde 28, 47, 51
Expertenfalle 456

F

Fans 9, 63, 65, 67
Festverzinsliche Wertpapiere 176, 293
Finanz
– konzeption 54, 308
– mathematik in 5 Sekunden 87
– rater 11, 33, 38f, 43
Finanzanlagenvermittler 283
Finanzhose 86
Finanzierung 223
Finanzierungs
– berater 223
– modelle 114f
Finanzplanung 396
FM5S 87
Fonds
– beteiligung 31
– gebühren 143
– gebundene Produkte 37, 127, 154, 158, 426, 441, 459f, 462, 464f, 510
– geschlossene 127, 309, 311, 438
– management aktives 283
– Misch 171, 293
– police 151, 158f, 166, 283, 290
– Renten 145, 150, 171, 293, 295, 298, 434f
– sparpläne 157ff, 162, 170, 289, 451
– switchen 149, 151
Förderung 255, 269, 271, 335, 366, 393, 433, 448
Formel
– Barwert 74
– Endwert 73f, 78
– für Vermögen 140
– Laufzeit 75
– Renten 75
– Tilgung 77
– Zins 76
– Zinsfaktor 72, 78
Formeln 15, 24, 32, 71, 73f, 77, 80

Fragen 50
– unterschiedsbildende 57
Freistellungsauftrag 178

G

Garantie
– fonds 151, 249f
– kapital 153f
– nettoverzinsung 153
– produkt 249f, 418
– rente 152, 361, 417, 419, 421, 425
– wert 151, 417

Gebühr

– Depot 166f, 459, 479ff
– Fondsdepot 166

Gebühren 163

Gefühlsfragen 58

Geldlehrer 41

Geldwertverlust 121, 214

Gesprächsführung 47, 61, 130, 331

Girokonto 102, 223, 356

Grobsortierer 187

Grundsicherung 345, 397, 416

Günstigerprüfung 269, 272

H

haftungsintendiertes Beratungsmanagement 11, 44

Haftungspotential 44f, 356, 360, 363

Höchstrechnungszins 152

Honorar

– anspruch 284ff

– berater 159, 283, 289

– beratung 283, 338, 436

Humankapital 339, 363ff, 467, 528

Hyperinflation 214

I

Immobilie

– fremdvermietete 196, 434

Immobilienfinanzierung 223f

Income Funds 212

Inflation 119, 214, 378

– ausgleich 196, 212, 221, 408

– gefühlte 378, 382

– rechner 216

– Rentner 216, 401

Informationssammler 57

Interner Zinsfuß 309

Intuition 63

IRR 236, 269, 309, 311, 458, 474ff

Iterationsverfahren 76

J

Jahresperformance 173

K

Kapitalanlagerisiko 249

Kapitalanlagestock 249

Kapitalversicherung 360

Kapitalwahlrecht 272

Kaufkraftminderung 214

Kaufkraftverlust 119, 221f, 380, 414,
465, 514, 528

Kaufprozess 56

Kenner 377, 532, 537

Kick-Backs 159, 283

Klient 42, 53

Komplexität 15f, 52, 80, 85, 329, 385,
449, 456

Komplexitätsreduktion 52, 385, 448

Konditionenlieferant 48

Könnner 377, 532

Konsum 69

– fähigkeit 18, 69, 202, 396, 398, 411,
455

– verzicht 447

Konzeption geht vor Kondition 48

Kooperationen 436f

Koproduktion 56

Kostenanteil 143

Kostenausgleichsvereinbarung 289

Krankenversicherung der Rentner
(KVdR) 411

Kündigung 347

L

Langlebigkeitsrisiko *434f*
Leasing *88, 115, 223, 244f, 247, 462*
Lebenserwartung *202, 209, 278, 379, 427*
– statistische *430*
Lebensversicherung
– fondsgebundene *37, 462*
– klassische *347, 438*
Leibrente *204f, 265, 267ff, 283, 345, 386f, 397, 399, 405, 416f, 429f, 432ff, 437f, 442, 451, 464f, 510*
Liquiditätsplan *93, 329*
Lohnsteigerung *196, 392, 410f, 467*

M

Managementgebühr *143, 162ff, 166, 168, 254, 283*
Marktzins *293ff, 339, 341, 364f, 467, 528f*
Mehrtröpfhybride *249f*
Miete *197*
Mietsteigerung *197, 200ff*
Modell-Berechnung *31*

N

nachgelagerte Besteuerung *255, 265*
nachrangige Sicherheit *229*
Navigationssystem *411*
Nebenkosten *196f*
Nettoinventarvermögen *157, 162f*
Nettokosten *151*
Neugierde *69*
Newton-Verfahren *76*
Nicken *133*
Niedrigzinsphase *202, 214, 246, 387*
Niedrigzinsphasen *236, 298, 399*
Nominalwert *124, 185, 218f, 383f, 403, 509, 514f, 523f*
Nullrunde *404, 411*

P

PAngV *32, 99, 103, 105*

Performance *105, 172ff, 290*
Periodensterbetafel *430f*
Pfeile *93, 95f, 121*
Pflege
– bedürftige *366*
– fall *365ff, 370f*
– kostensteigerung *373f*
– stufe *366f, 369ff*
– versicherung *273, 366f, 370, 372*
– versicherung gesetzliche *366*
PIB *362, 446*
Plausibilitätsprüfung *30ff*
Pool *436*
Preisangabenverordnung *32, 99, 105*
Preissteigerung *107, 119, 121f, 197, 214f, 222, 380, 382f, 388, 393, 402, 415*
Prinzipien erfolgreicher Gesprächsführung *61*
Produkt
– informationsblatt *362, 446*
– partner *436*
– prüfer *127, 129*
– verkauf *41, 49, 52, 435*
Prognose *151, 154, 199, 261, 276, 346, 348, 353, 411, 418*
Prolongation *226*
Provision *37, 159, 196, 224, 242, 283, 370*
Puffervermögen *110f, 113, 206ff*

R

Rapport *42*
Raten
– käufe *242*
– kredit *242, 463, 500f*
– zahlungszuschläge *356f, 359f, 362f*
rational *58, 60*
RCL-Taste *131f*
Real Estate Investment Trust *313*
Realitätenkellner *48*
Rechnungszins *153, 249, 254, 275, 344*
Rechtfertigung *57*
Reduction in Yield *151, 275, 421, 445, 459, 477f*
Regelaltersrente *409*

REIT 313
 Rendite 172
 – Netto 105, 151, 155f, 171, 422ff, 478
 – vergangenheitsbezogene 151
 Rentabilitätsrendite 199
 Rente
 – dynamisch 404
 – dynamisch ewige 214
 – ewige 111, 212
 – gesetzliche 409
 Renten
 – anpassung 124, 410, 414
 – berechnung 74, 110f, 387, 417, 435
 – entgeltpunkt 278
 – faktor 420, 426f, 429, 451, 462, 464, 494ff, 510
 – information 119, 124, 219, 409ff, 414
 – investment 206
 – kasse 277
 – monat 120, 378, 416
 – produkt 196, 202, 254, 399, 403ff, 408
 – versicherungen fondsgebundene 127, 154, 426, 459f, 465
 – wert 278, 410, 433
 Restschuldversicherung 32, 106, 242, 244, 463, 501
 Reziprozität 10, 115
 Riester 255f, 272
 – Fondsanbieter 418
 – Fondssparpläne 158f, 425
 – Renten 249f, 256, 268, 280, 416, 418
 – Vertrag 264f, 267, 418f, 421, 425, 430, 447
 – Zulage 86, 116, 260, 265
 Risikobereitschaft 440f
 Risikolebensversicherung 182, 344
 RIY 151, 157, 275f, 421, 423f, 445, 459, 477f
 Rürup 255, 272, 448
 Rürup-Rente 280

S

Sabbatical 182, 189, 196
 Sachkunde 30, 336
 Sachversicherung 356f, 360

schädliche Verwendung 265
 Schnellrechnung 55
 Sofortrente 202, 204, 438
 Software 399
 Sonderausgaben 272
 Sondertilgung 229, 320, 345
 Sozialversicherungsbeiträge 272, 448
 Spar
 – bereitschaft 398
 – brief 177, 180, 438
 – buch 176f, 223, 467, 526f
 – konten 2, 176, 204f, 434
 – quote 221, 300, 307
 – vorgänge 97f, 104, 107f, 300, 345
 Sprechpausen 56
 Statisches Hybrid 249
 Sterbetafel 204
 Steuer
 – berechnung 170f, 289, 429
 – ersparnisse 272
 – vorteil 255, 433
 Studienfinanzierung 182
 SWAPS 289

T

Tagesgeldkonto 176f, 223, 311ff, 344f, 387
 Teilauszahlung 88, 272, 345, 427, 434
 Teilauszahlungsprodukt 127
 TER 157, 159, 162ff, 166, 168, 283, 459, 479, 482
 Teuerungsrate 214
 Thesaurierung 171, 311
 Tilgung 236
 – anfängliche 77, 237ff, 315, 318, 320, 322, 464, 507
 Tilgungs
 – rate 33
 – satz 224
 Todesfallschutz 153, 344, 350, 353
 Total Expense Ratio 157, 162f, 459
 Treppchenrechnung 126

U

Umdeckung 347

Umschichtung 347, 350
Unterschiedsbildung 57

V

Variable Annuities 202, 206
Veränderungsprozess 50, 55f, 385
VerANTWORTung 59f
Verbraucherpreise 215
Verkaufstherapeut 59
Verluste 2, 144, 149ff, 298, 427
Vermögensbilanz 93
Vermögenswirksame Leistungen 255, 269
Versichertengemeinschaft 344, 435
Versicherungsbedingungen 362, 420
Versicherungsvermittler 283
Vertrauen 30, 35, 52, 330, 385, 448f, 531
Verwaltungsgebühr 284, 460
Verwaltungskosten 197, 362, 445, 460, 483
VL 255f, 269ff
– Sperrfrist 256
– Zulage 256
Vorfalligkeitsentschädigung 224, 229, 320, 463, 499f

W

Warenkorb 215
Wertminderung 122
Wertsteigerung 122, 198, 459, 478
Wiederanlageprämisse 311ff
Wiederholung 125, 132, 156, 188
Wirtschaftlichkeit 31
Wunschrente 93, 193, 209f, 221, 397ff, 403, 408, 414, 416, 451, 453

Z

Zahlungsstrom 90
Zahlungsweise 94
– mittlere 98
– nachschüssig 95
– vorschüssig 96
Zeitstrahl 91

Zeitwertkonten 182, 189ff
Zero-Bonds 293, 296ff, 472f
Zins
– effektiv 99
– faktor 72, 78
– festschreibung 224
– jahres 32, 101f, 230f, 233f, 461
– kupon 293, 295
– niveau 116, 226ff, 293ff, 315, 319f, 458, 472f
– nominal 99
– soll 99
– verrechnung unterjährige 103
– waage 115, 314
– zahlungsdarlehen 128, 228ff, 233
Zinseszins
– effekt 140, 280, 289f, 421, 437
– unterjährig 99
Zinsfestschreibung 314
Zulagen 255
– geldwerte 271
– steuerliche 272
Zusatzservice 47, 65, 223

Berechnungsverzeichnis

Jede Berechnung zu jedem Thema auf einen Blick!

Abgeltungsteuer **170**
Ablaufmanagement **149**
Altersvorsorgevermögen zu Rentenbeginn **388**
Anleihen sinkendes/steigendes Zinsniveau **294**
Ausbildungsfinanzierung **183**
Ausbildungskosten Inflation **185**
Ausgabeaufschlag **161**
Bausparfortfinanzierung **232, 235**
Beitragsfreistellung Rendite **353**
Berufsunfähigkeit Humankapital **365**
Betriebliche Altersvorsorge Netto-Effektivzins **276**
Betriebliche Altersvorsorge Produktrendite **274**
Bildungsrendite **339**
Bonussparplan **179**
Cashflow-Berechnung (DocZins) **235**
Cashflow-Berechnung Riester-Rente **268**
Darlehen kurze Zinsfestschreibung **318**
Darlehen lange Zinsfestschreibung **317**
Darlehen mit Sondertilgung **323**
Darlehen mögliche Höhe **225**
Darlehen mögliches **117**
Darlehen ohne Sondertilgung **322**
Darlehenslaufzeit **237, 240**

Darlehensrate zur vollständigen Tilgung **227**
Deckungsstockvermögen **251**
Depotgebühren **167**
Dynamiksparrate am Ende **303**
Dynamik über Hälfte der Laufzeit **304**
Effektiv-/Nominalzinsumrechnung **100 ff**
Effektivrendite **153, 155**
Effektivrendite nach Kosten und Steuern **171**
Effektivrendite nach Kosten **176**
Effektivzins nach Kosten **169**
Effektivzins Sofortrente **203**
ETF physisch Rendite **292**
ETF synthetisch Endvermögen **291**
ETF vs. Aktiver Fonds **286**
Ewige Dynamik-Rente **213**
Fondsdepotgebühren **167**
Fonds Endvermögen nach Kosten **285**
Fondsgebundene Rentenversicherung **155**
Fondsperformance und -rendite **174**
Fondssparplan **161 ff**
Fondssparplan Effektivrendite **169**
Fondsvermögen Entwicklung Laufzeitende **428**
Fondsverwaltungskosten **165**
Frührente **193**
Frührente aus bestehendem Vermögen **195**
Garantiekonzept Rendite Aktienfonds **253**
Garantieprodukt Endvermögen **253**
Geschlossener Fonds **310**
Geschlossener Fonds Wiederanlage Ausschüttungen **312**
Grenzzins Zinsfestschreibungsdauer **319**
Haftungsanspruch Kunde **359**
Honoraranspruch bei ETF-Verkauf **286**
Honorar einmalig **287**

Honorar ratierlich **288**
Humankapital **365**
Human-Kapitalwert **339**
Immobilienrendite **199**
Immobilienwertsteigerung **198**
Inflation Ausbildungskosten **185**
Inflation heutiger Realwert **220**
Inflation Rente **384**
Inflation Zukunfts-/Nominalwert **218**
Investmentfonds Endvermögen **368**
IRR (Interner Zinsfuß) **310**
Kaufkraft gesetzliche Rente **415**
Kaufkraftverlust Renteninformation **125**
Klassische Rentenversicherung **153**
Leasing **245**
Lebensversicherung Alternativproduktrendite **354**
Lebensversicherung Rendite Restlaufzeit **349**
Mietsteigerungen kumuliert **201**
Performance und Rendite **174**
Pflegekosteninflation **374**
Pflegekosten notwendiges Vermögen **375**
Pflegeversicherung Auszahlungsdauer **368**
Puffervermögen am Rentenende **208**
Ratenkredit **243**
Ratenzahlungszuschlag Effektivzins **358, 361**
Reduction in Yield (RIY) **153, 155**
Rendite eines Produkts **109**
Rendite nach Kosten **153, 155**
Rente aus Vermögen **112, 207**
Rente gesetzliche nach Inflation **415**
Rente kaufkraftbereinigt **403**
Rentenauszahlung ewig **213**
Renteninformation **125**

Rentenlaufzeit Puffervermögen **208**
Rentensteigerungen gesetzliche Rente **413**
Rentenvermögen für Rentensteigerungen **407**
Rentenvermögen, notwendiges zu Rentenbeginn **209, 436**
Rentenversicherung Ratenzahlungszuschlag **361**
Restschuldversicherung **243**
Riester-Eigenbeiträge Rendite **263**
Riester-Endvermögen Eigensparraten **258**
Riester-Rente Kundenrendite Ansparzeit **266**
Riester-Rente Kundenrendite inkl. Leibrenten **268**
Riester-Rente Reduction in Yield (RIY) **422**
Riester-Zulagen Endvermögen **258**
Riester-Zulagen Rendite **263**
Sachversicherung Ratenzahlungszuschlag **358**
Sofortrente Break-Even **205**
Sofortrente Effektivzins **203**
Sondertilgungen **323**
Sparen, höherer Zins **142**
Sparen, späterer Beginn **141**
Sparplan mit Dynamik **301**
Sparrate Deckungsstock **252**
Sparrate für Altersvorsorgevermögen **390**
Sparrate notwendige **443**
Steuer bei Fonds **170**
Steuerzugschriften Abzinsung **281**
Tagesgeldkonto **178**
Tilgungssatz **240**
Total Expense Ratio (TER) **165**
Verluste am Sparplanende **147**
Verluste zu Sparbeginn **145**
Vermögenswirksame Leistungen Endvermögen **270**
Wiederanlageprämisse **312**
Zeitwertkonto mögliche Frührente **195**

Zeitwertkonto mögliche Rente **192**

Zeitwertkonto Rentenlaufzeit **193**

Zeitwertkonto Verzinsung **195**

Zeitwertkonto Wunschrente **190**

Zerobond **297**

Zinersparnis Sondertilgungen **323**

Zinsfestschreibung **317, 318**

Zinswaage **317**

zu versteuernde Erträge **170**

Kostenlose Leseprobe!
Bestellung im Shop auf
www.doczins.com/dasbuch