



Meine Ruhestands- planung

.....

DATUM NAME

Mein finanzieller Rahmen

Um den Ruhestand planen zu können, ist es wichtig, einen Überblick über Ihre Vermögensverhältnisse zu bekommen. Sie können einen pauschalen Betrag angeben, der für die Finanzierung Ihrer Wünsche und Bedürfnisse in der Ruhestandsphase zur Verfügung steht. Alternativ können Sie detaillierte Angaben zu einzelnen Vermögenswerten machen.

Bitte auswählen:

☐ **Pauschaler Ansatz**
Für die Ruhestandsplanung steht folgender Betrag zur Verfügung:

.....

☐ **Detaillierter Ansatz:**
Genaue Angaben zu den Vermögenswerten

I. Verfügbare Vermögenswerte

1. Bank- und Sparguthaben:

Girokonto:
Tages- / Geldmarkt- /
Festgeldkonten:
Sparanlagen:

2. Wertpapiere:

Mein Wertpapiervermögen beträgt insgesamt ca.

.....

Ich nutze dabei folgende Produkte:

☐ Aktien (Einzelwerte) ☐ Anleihen
☐ Fonds ☐ Sonstige

3. Weitere verfügbare Vermögenswerte

Kapitalzahlungen aus fälligen Lebens-
und Rentenversicherungen:
Bausparguthaben:
Sonstiges:

II. Gebundene Vermögenswerte

Immobilienvermögen (eigengenutzt):
Immobilienvermögen (fremdgenutzt):
Sonstiges Vermögen (z. B. Beteiligungen, Kunst etc.):

Summe gebundener Vermögenswerte:

.....

Soll hiervon etwas für die Ruhestands-
planung eingesetzt werden? ☐ ja
(z. B. geplante Verkaufserlöse) ☐ nein

Wie viel?

III. Welche Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten sollen abgezogen werden?

.....

IV. Gesamtsumme verfügbarer Vermögenswerte für die Ruhestandsplanung:

.....

Meine Ausgaben und mein Einkommen

Warum ist es wichtig, laufende Ausgaben abzusichern?

Jeder von uns hat monatliche Ausgaben für den täglichen Bedarf. Dafür ist ein sicheres monatliches Einkommen in der Ruhestandsphase wichtig, egal wie alt wir werden.

I. Wie ermitteln Sie Ihren Bedarf zur Deckung der laufenden Ausgaben?

Eine einfache Faustregel besagt, dass man im Ruhestand etwa 80 % des bisherigen Nettoeinkommens benötigt. Sie können den Prozentsatz ändern (z. B. um die Inflation zu berücksichtigen) oder zur detaillierten Bedarfs-ermittlung wechseln.

☐ Monatlichen Bedarf pauschal ermitteln

	Kund:in
Ihr aktuelles monatliches Nettoeinkommen	
Prozentsatz für Gesamtbedarf im Ruhestand	
Monatlicher Gesamtbedarf:	

☐ Monatlichen Bedarf detailliert ermitteln

	Kund:in
Ihr aktuelles monatliches Nettoeinkommen	
Welche monatlichen Ausgaben fallen im Ruhestand voraussichtlich weg?	
Versicherungsbeiträge	
Fahrt zur Arbeit	
Sparraten	
Kreditraten	
Unterstützung von Kindern	
Sonstiges	
Welche monatlichen Ausgaben kommen im Ruhestand dazu / gibt es noch?	
Private KV (voller Beitrag)	
Monatlicher Gesamtbedarf:	



II. Ermittlung des monatlichen Einkommens im Ruhestand

Für die Ruhestandsplanung ist es wichtig, einen Überblick zu bekommen, welche Einkünfte monatlich zur Verfügung stehen. Wenn das voraussichtliche Netto-Einkommen im Ruhestand bekannt ist, kann der Betrag vorgegeben werden. Wenn nicht, kann er mittels des detaillierten Ansatzes berechnet werden.

Bitte auswählen:

☐ Ich kenne mein voraussichtliches monatliches Netto-Einkommen im Ruhestand:

.....

☐ Detaillierter Ansatz zur Ermittlung des voraussichtlichen monatlichen Netto-Einkommens im Ruhestand

Je nach Einkommensart fallen Steuern (25% Einkommensteuersatz auf die steuerpflichtigen Erträge der Altersleistung) und Beiträge zur Kranken- und Pflegeversicherung an. Diese werden bei der folgenden Aufstellung pauschal berücksichtigt.

Kund:in: Wie sind Sie im Ruhestand krankenversichert?

☐ gesetzlich pflichtversichert ¹

☐ privat versichert

☐ freiwillig, gesetzlich ¹

¹ Waren Sie stets Mitglied der gesetzlichen Krankenversicherung (KV), so sind sie i.d.R. im Ruhestand gesetzlich pflichtversichert.

Kund:in	Monatliches Brutto-Einkommen	Monatliches Netto-Einkommen nach Steuer
Aus gesetzlicher Rente, Alterssicherung der Landwirte		
Beamtenpension, berufsständische Versorgungswerke. Kirchliche Versorgung, sonstige Versorgungswerke		
Aus betrieblicher Altersversorgung, pauschal besteuert nach §40b EStG ohne KV-Freibetrag		
Aus betrieblicher Altersversorgung, voll steuerpflichtig nach § 22 Nr. 5 EStG oder § 19 EStG ohne KV-Freibetrag		
Aus privaten Altersvorsorgeverträgen, die voraussichtlich verrentet werden		
Aus staatlich geförderter Altersvorsorge, Riester-Rente		
Aus staatlich geförderter Altersvorsorge, Basisrente		
Voraussichtliche monatliche Einnahmen aus vermieteten Immobilien (abzüglich einer Rücklage für Instandhaltung)		
Regelmäßige Einkünfte aus Kapitalanlagen, z. B. Ausschüttungen oder Zinsen (monatlich umrechnen)		
Summe		
Abzug Kranken- und Pflegeversicherungsbeiträge		
Ergebnis: voraussichtliches monatliches Netto-Einkommen im Ruhestand		

III. Ermittlung des Deckungsgrades und der Deckungslücke

Um die Deckungslücke und den Deckungsgrad zu berechnen, wird die Summe der monatlichen Ausgaben mit dem Einkommen im Ruhestand verglichen.

	Kund:in
Voraussichtliche monatliche Ausgaben	
Voraussichtliches monatliches Netto-Einkommen	
Ergebnis: Deckungslücke in Euro	
Ergebnis: Deckungsgrad von x %	

Die Schließung der Lücke wird in dem Folgekapitel „Laufende Ausgaben decken“ behandelt. Wenn der Deckungsgrad bei mindestens 100 % liegt, können Sie mit „Flexibilität bewahren“ fortfahren.

Laufende Ausgaben decken



Für einen entspannten Ruhestand ist es wichtig, dass laufenden Ausgaben auch lebenslange Einnahmen gegenüberstehen.

Eine vorhandene Deckungslücke kann komplett über eine lebenslange Rente geschlossen werden. Diese garantiert ein lebenslanges Einkommen. Dies ist besonders wichtig für Ausgaben des täglichen Lebens (Grundbedarf). Sofern ein Teil der Ausgaben oberhalb des Grundbedarfs liegen sollte, können weitere Lösungen infrage kommen, bei denen das monatliche Einkommen nicht garantiert sein muss, schwanken und gegebenenfalls entfallen kann.

Wie wollen Sie die Deckungslücke aufteilen?	Kund:in
Vorhandene Deckungslücke	
Welcher Teil davon muss nicht garantiert sein?	
Benötigtes garantiertes lebenslanges monatliches Netto-Einkommen	

Wie viel Kapital benötigen Sie, um die Deckungslücke zu schließen?

Für die Ermittlung des erforderlichen Kapitaleinsatzes ist die Angabe Ihres Alters und der Zeitpunkt des gewünschten Rentenbeginns erforderlich.

	Kund:in
In wie vielen Jahren beginnt voraussichtlich Ihr Ruhestand? (0–12)	
Wie alt werden Sie bei Beginn Ihres Ruhestands sein? (60–67)	
Kapitalbedarf für monatliches garantiertes lebenslanges Einkommen	
Kapitalbedarf für monatliches Einkommen, das nicht garantiert sein muss	

Flexibilität bewahren

I. Liquiditätsreserve

Für unerwartete Alltagsausgaben (z. B. Reparaturen), sollte jederzeit Geld verfügbar sein.

Faustregel hierfür sind etwa drei Monatseinkommen. Die Liquiditätsreserve kann auch höher angesetzt werden (z. B. bei anstehenden größeren Ausgaben).

Falls ein Zeitraum bis zum Start der Rentenphase überbrückt werden muss, und Sie hierfür eine Liquiditätsreserve benötigen, tragen Sie bitte den entsprechenden Betrag ebenfalls hier ein.

Gewünschte Liquiditätsreserve	
Ggf. zzgl. Betrag für die Überbrückung zwischen Ende des Berufslebens und Beginn von Altersleistungen	
Ergebnis:	

II. Ermittlung der verbleibenden Mittel

Mit der Sicherstellung Ihrer laufenden Ausgaben und einer angemessenen Liquiditätsreserve haben Sie eine solide Basis für Ihren Ruhestand geschaffen. Sollten darüber hinaus noch freie Mittel vorhanden sein, können diese nach Ihren Wünschen verteilt werden.

Diese lassen sich wie folgt berechnen:

Gesamtbetrag für die Ruhestandsplanung	
abzüglich Mittel für die Sicherstellung laufender Ausgaben	
abzüglich Liquiditätsreserve	
Ergebnis:	

III. Aufteilung der verbleibenden Mittel für weitere Ziele und Wünsche

Zur besseren Strukturierung kann der noch verfügbare Betrag in drei Segmente aufgeteilt werden:

1. Geplante Wünsche (z. B. Reisen, Renovierungen, Familie unterstützen)
2. Freiräume für langfristige Anlagen und Absicherung existenzieller Risiken (Pflege)
3. Geld zur Weitergabe an Nachkommen (schenken und vererben)

Aufteilung der verbleibenden Mittel	Betrag
Geldbetrag für geplante Wünsche	
Geldbetrag für langfristige Anlagen und Absicherung existenzieller Risiken	
Geldbetrag für Weitergabe an Nachkommen	
Summe	



An Nachkommen denken

Wenn Vermögen weitergegeben werden soll, ist eine frühzeitige Planung hilfreich.

Zusätzlich zu dem Ziel „alles geregelt zu haben“ können mit einer frühzeitigen Planung je nach Familienkonstellation und der Höhe der Vermögenswerte auch Freibeträge sinnvoll genutzt werden.

Folgenden Betrag haben Sie insgesamt zur Vermögensweitergabe vorgesehen:

An welche Personen möchten Sie welchen Teilbetrag weitergeben? Was ist Ihnen bei dieser Übertragung wichtig? Diese Informationen sind für Ihren Berater relevant, um passende Lösungen vorschlagen zu können.

Name	Verwandtschaftsgrad	Betrag in €	Zeitpunkt (zu Lebzeiten schenken oder nach dem Tod vererben?)

Im Zusammenhang mit der Vermögensweitergabe ist mir noch Folgendes wichtig:



Vielen Dank für Ihre Angaben und Ihr Vertrauen!

Allianz Lebensversicherungs-Aktiengesellschaft

Heßbrühlstraße 2

70565 Stuttgart

www.allianz.de

Hinweise: Der Fokus von „Meine Ruhestandsplanung“ liegt in der Ermittlung Ihrer finanziellen Bedürfnisse für den Ruhestand und der Beratung zu bestimmten Produktvorschlägen im Portfolio Ihres Vermittlers. Dieser Fragebogen erhebt dabei keinen Anspruch auf Vollständigkeit und erfasst möglicherweise nicht alle Ihre finanziellen Bedürfnisse im Ruhestand. Die Berechnungen stellen einen unverbindlichen Vorschlag für eine Aufteilung Ihres Einkommens/Vermögens im Ruhestand dar und basieren auf Ihren Angaben. Es können nicht alle Aspekte für Ihre persönliche Ruhestandsplanung berücksichtigt werden. So führt Ihr Vermittler beispielweise keine steuerrechtliche und keine erbrechtliche Beratung (inkl. erbschaftsteuerlicher Aspekte) durch. Bitte wenden Sie sich hierzu an Ihren Steuerberater und/oder Rechtsanwalt.

Steuern sowie Beiträge zur Kranken- und Pflegeversicherung sind im Rahmen der laufenden Einnahmen pauschal berücksichtigt. Während Ihres Ruhestands können abweichende Abzüge anfallen.

Die Beratung zur Aufteilung Ihrer finanziellen Mittel stellt keine produktspezifische Beratung im Sinne der einschlägigen gesetzlichen Regelungen dar. Für eine individuelle Beratung mit konkreten Versicherungs- und/oder anderen Produktlösungen steht Ihnen Ihr Vermittler zur Verfügung.