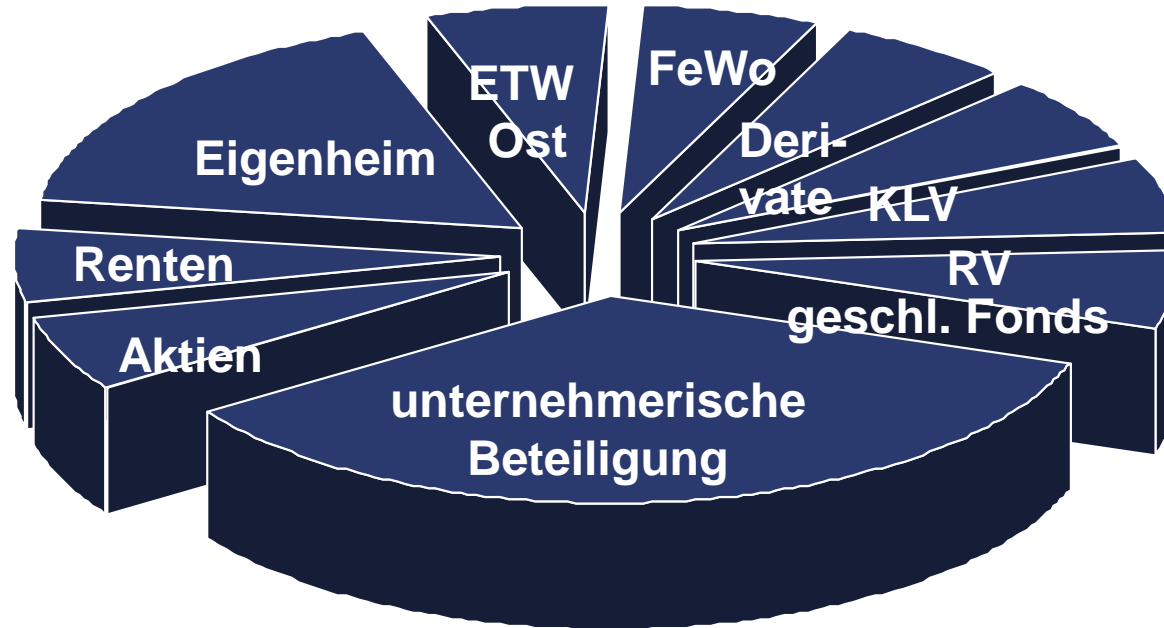


# **„Financial Planning in der Beratungspraxis - Wieso es ohne ganzheitlichen Beratungsansatz heute nicht mehr geht“**

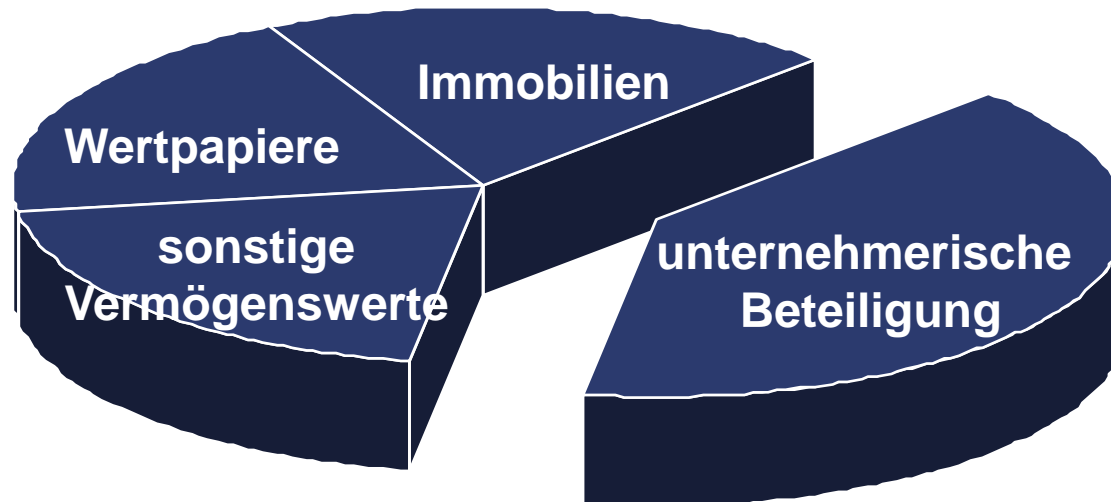


Im Portfolio des Vermögens fristen ...



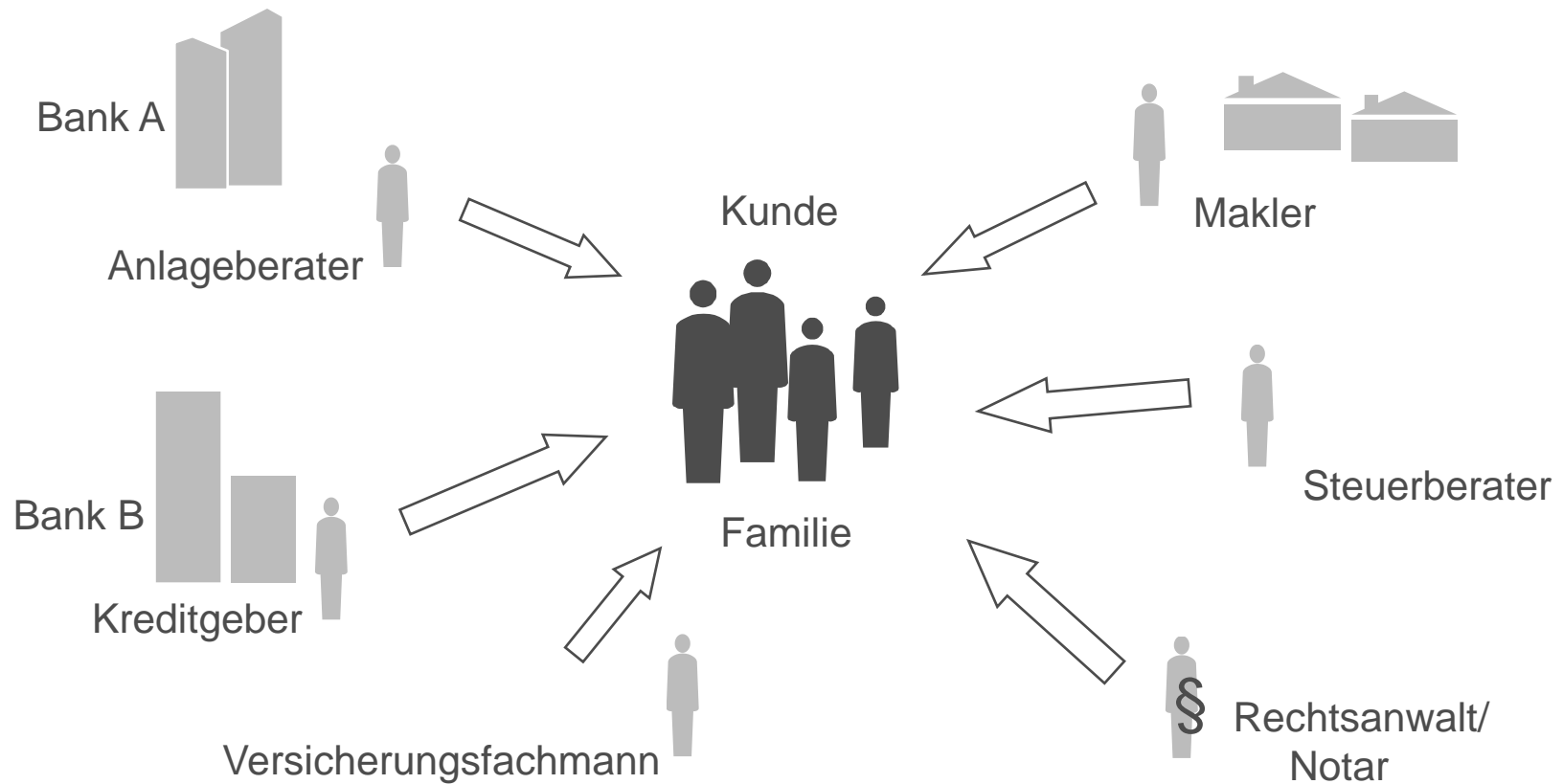
...meist ein isoliertes Dasein.

Isolierte Betrachtung der Unternehmensbeteiligung,



....unabhängig vom Privatvermögen.

# Traditionelle Verwaltung komplexerer Vermögen

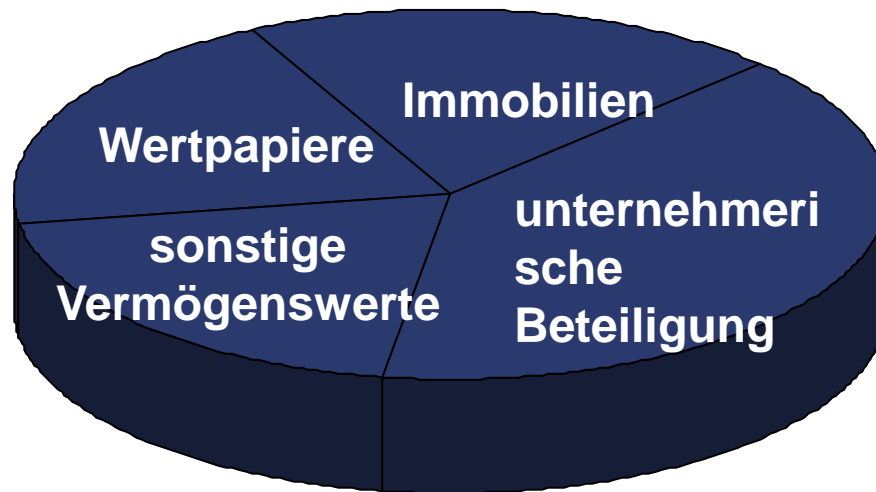


# Mögliche Folgen unsystematischer Vorgehensweise bei der Vermögensanlage

Mangelnder Überblick über Vermögen	→	Einzelinvestitionen ohne wirklichen Mehrwert
Einzelentscheidungen	→	kein optimales Risiko/Rendite-Profil des Gesamtvermögens
Illiquide Vermögensstruktur	→	Liquiditätsengpässe
Hohe Steuerbelastung	→	Abfluss von Liquidität, geringer Vermögenszuwachs
Nicht konkret definierte Ziele	→	Unsystematischer Vermögensaufbau, finanzielle Fehlentscheidungen
Wenig Zeit für die eigene Vermögensanlage	→	mangelnde Kontrolle der Vermögensanlage, Entscheidungen zum falschen Zeitpunkt

# Der Vorteil der ganzheitlichen Vermögensbetreuung

Ganzheitliche Vermögensstrategien überzeugen durch professionelle Instrumente...



...und integrieren die Ergebnisse in ein Gesamtkonzept.

## Zielgerichtete Zusammenarbeit





# Definition von Financial Planning

Bei Financial Planning handelt es sich um einen vernetzten Beratungsansatz, dem es darum geht, die finanziellen Ziele und Wünsche eines privaten Haushalts mit dessen finanziellen Rahmenbedingungen und persönlichen Gegebenheiten kurz-, mittel- und langfristig zu koordinieren. (Jürgen Steiner, Universität Passau)

„Private Finanzplanung ist ein systematischer Prozess, in dem die finanziellen Verhältnisse eines Privatkunden analysiert, optimiert und geplant und somit Vermögen, Liquidität und Risikoabsicherung eines Privatkunden strukturiert, gestaltet, gesichert und verwaltet werden. Die Planung soll unter Beachtung des Zielsystems des Privatkunden umfassend bewältigt werden.“ (Böckhoff / Stracke (1999), S. 21)

„Unter Financial Planning versteht man eine vollständige Erfassung, Analyse und Optimierung der individuellen Kundensituation: Es werden alle Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten, Einnahmen und Ausgaben, aber auch notwendige persönliche Informationen und Ziele des Kunden erfasst.“

(Homepage EBS-Finanzakademie, [www.ebs-finanzakademie.de](http://www.ebs-finanzakademie.de))

## Die persönliche Lebenssituation...

- Wie stellt sich meine persönliche steuerliche Situation dar?
- Wird eine optimale Nachsteuer-Rendite erwirtschaftet?
- Sind die Potenziale einer rechtzeitigen Vermögensübertragung erschlossen?
- Kann ich, bei gleichem Lebensstandard, frühzeitig in den Ruhestand gehen? Und wann?
- Welche Ziele verfolge ich mit der Anlage der Liquiditätsüberschüsse?
- Ist mein Gesamtvermögen unter Risikobetrachtungen hinreichend diversifiziert?



**...lässt oft wenig Raum für die eigene Vermögensplanung!**

# Auslöser einer Financial Planning-Nachfrage und Ziele des Mandanten

## ● Motive, Motivation, Gründe

Hohe Steuerbelastung  
Renditeverbesserung  
Investitions- und Anlagepläne  
Risikoabsicherung der Familie  
Altersvorsorge  
Erbschaften/Schenkungen/Nachfolge

## ● Ziele

Transparenz  
Steuerliche Optimierung  
Entscheidungssicherheit  
Portfoliooptimierung  
Vorsorge  
Risikoabsicherung bzw. -minimierung

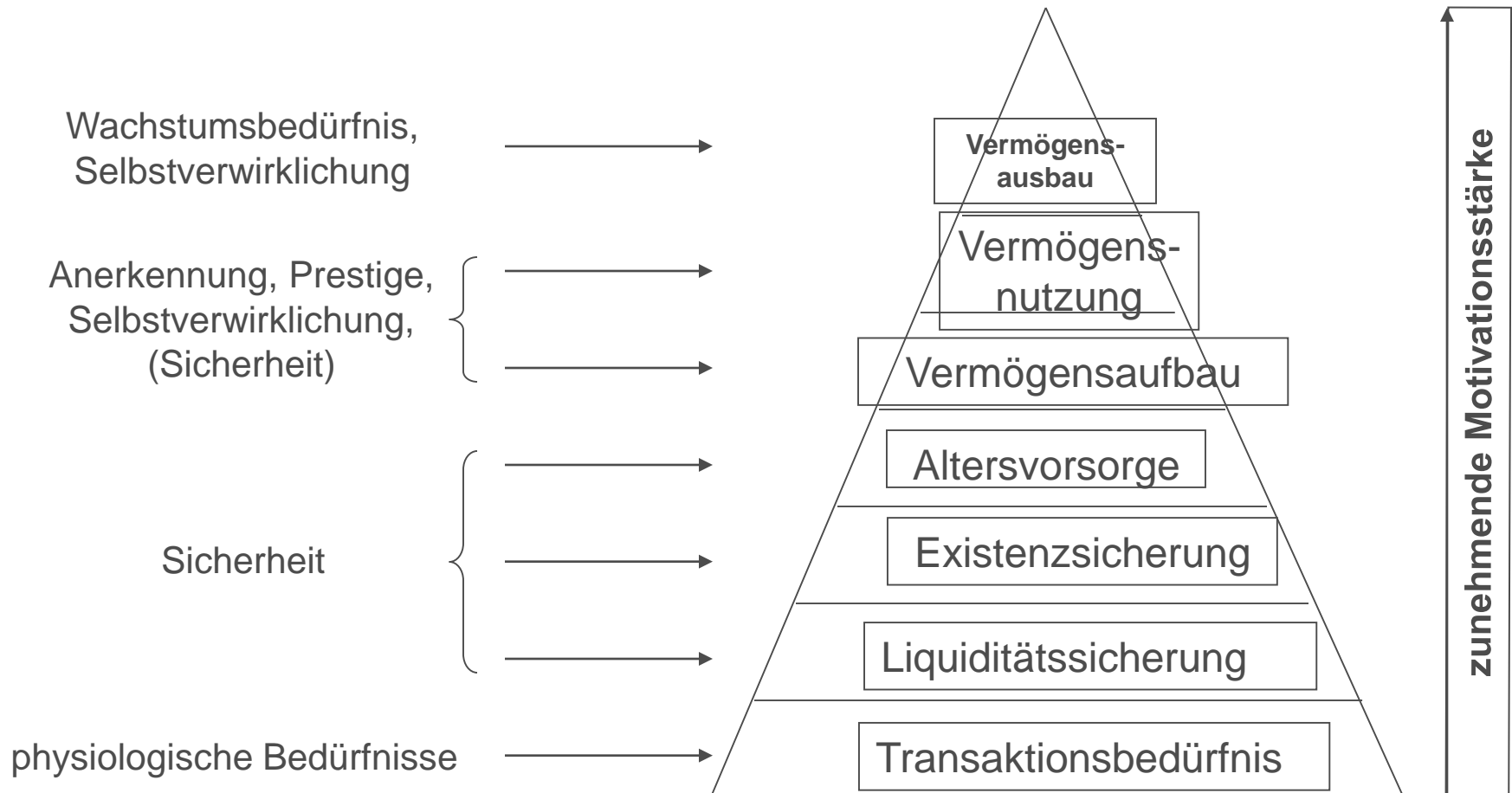
## ● Nachfrageauslöser

Empfehlung des Anlageberaters  
Empfehlung des Steuerberaters  
Empfehlung von Freunden  
Fachbeiträge in der Presse  
Werbung und Anzeigen  
Produktpräsentationen  
Veranstaltungen

# Motive privater Haushalte im Financial Planning

## theoretische Begründung

## Motive im Financial Planning



# Vor- und Nachteile einer Finanzplanung für den Anbieter

## Vorteile

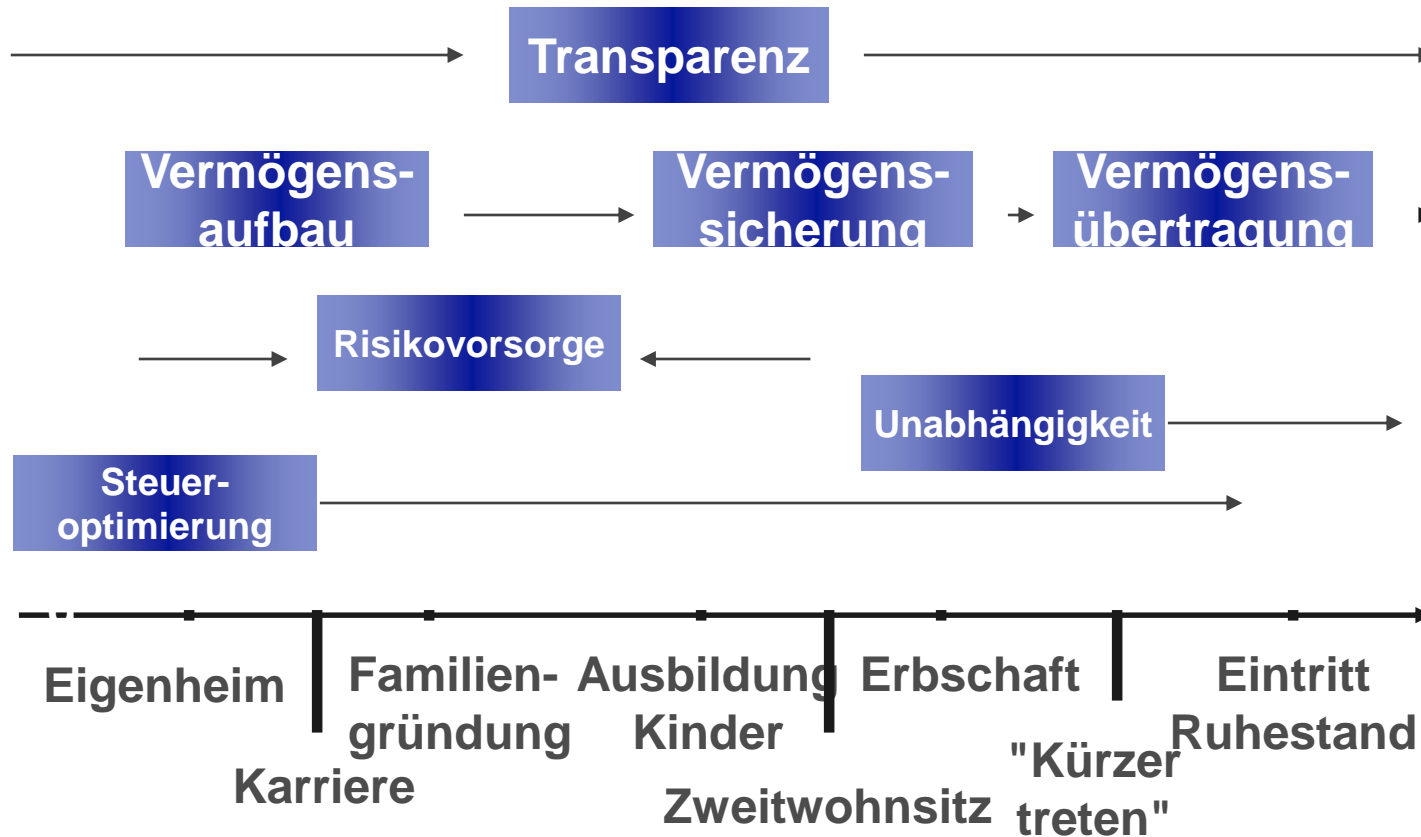
intensive, persönliche Betreuung  
Steigerung der Kundenzufriedenheit  
Vermeidung von Fehlberatung  
„Maßschneidern“ von Produktlösungen wird möglich  
Imagegewinn  
Honorareinnahmen  
Ertragssteigerung durch Nachfolgegeschäfte

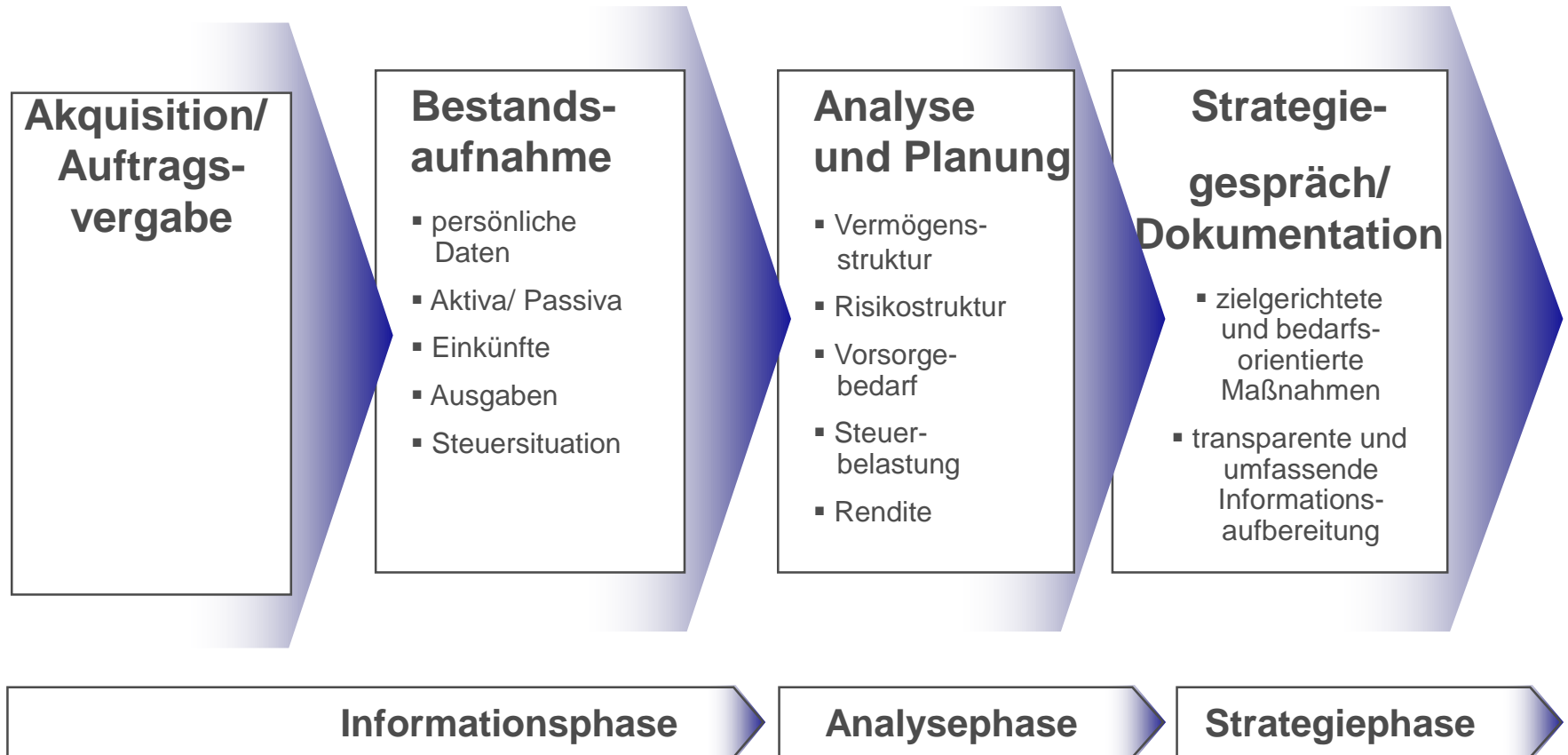
## Nachteile

hohe Kosten bei Einführung und Durchführung  
Großer Zeitaufwand  
Einschränkungen durch Standesrecht  
Honorarproblematik  
Umsetzungserfolg ist nicht immer vorhersagbar  
Konflikte mit bisherigen Beratungsergebnissen

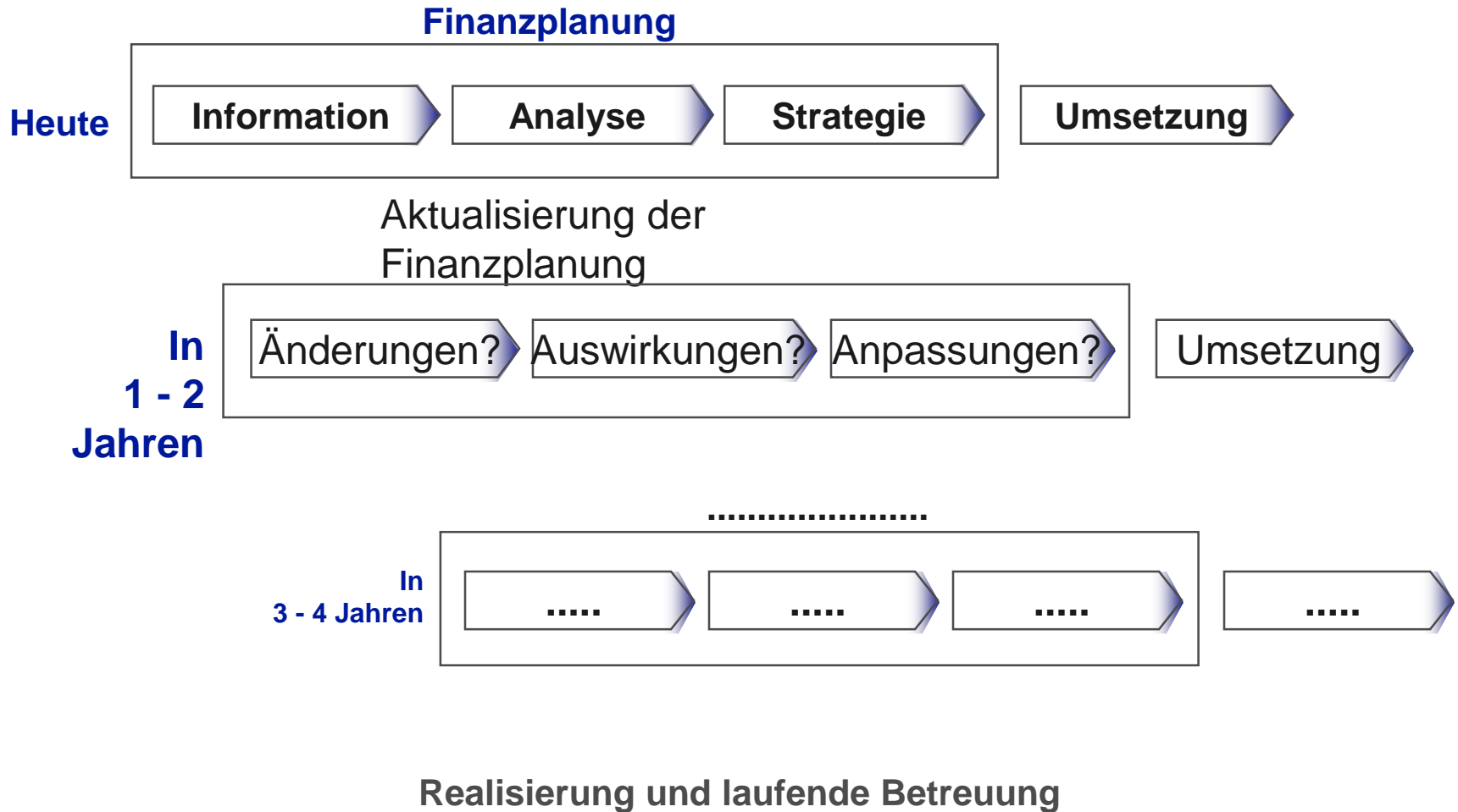
**Fazit: Finanzplanung ist kein Selbstzweck, kann aber in der Betreuung gehobener Privatkunden die Bindung durch lösungsorientierte Angebote deutlich erhöhen und somit einen Mehrertrag generieren (Win-Win-Situation)**

# Berücksichtigung unterschiedlicher Ziel- schwerpunkte in den einzelnen Lebensabschnitten



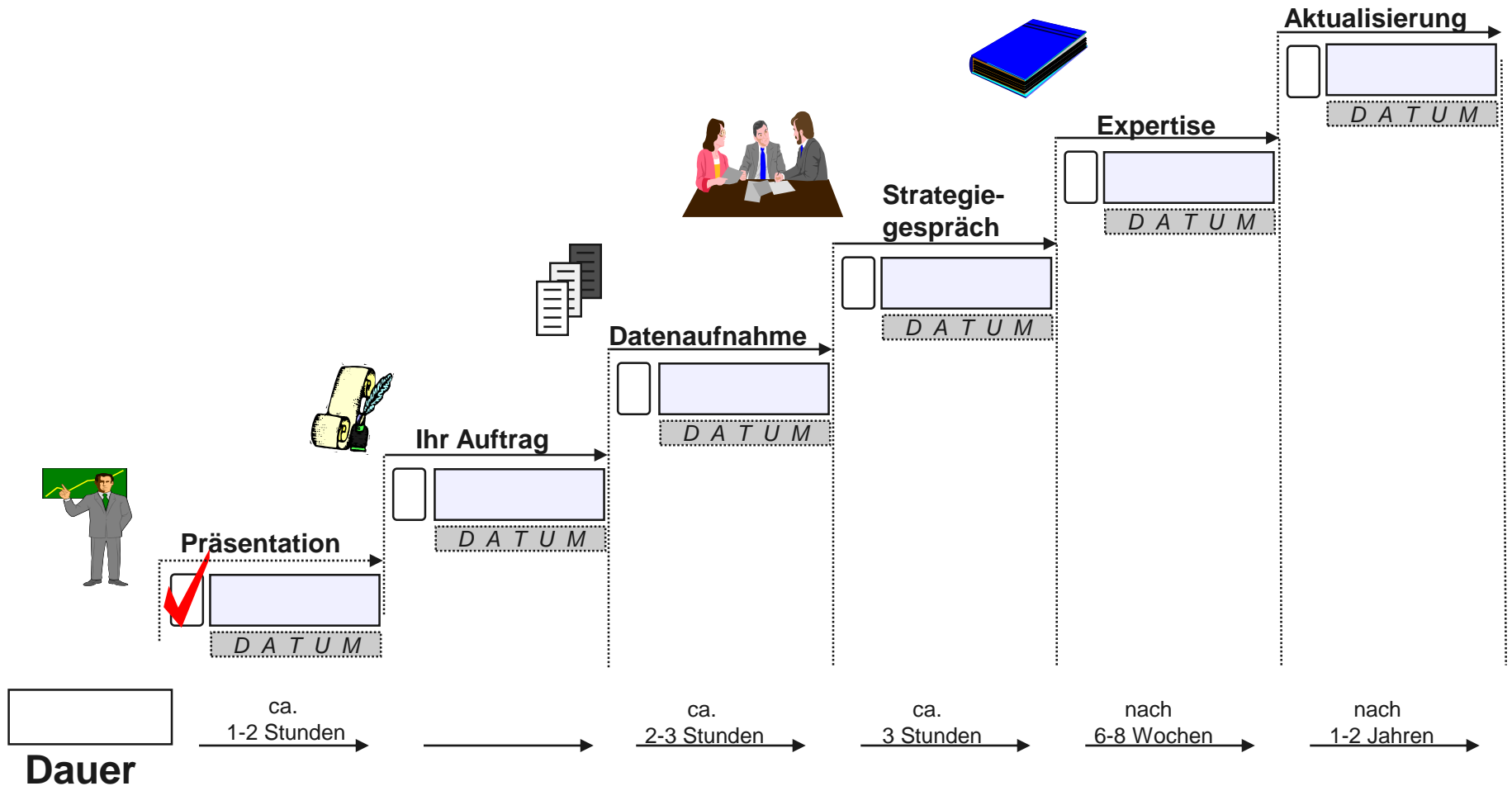


# Die Finanzplanung als lebensbegleitende Beratungsleistung





# Die Schritte aus Kundensicht



Die private Lebensführung löst Zahlungsströme aus, deren Höhe und zeitliche Struktur den Kapitalbedarf des Haushalts bestimmen.

Dieser Kapitalbedarf steht nicht von vornherein für die gesamte Lebensdauer fest, sondern wird durch eine Anzahl sich im Laufe der Zeit ändernde Bestimmungsfaktoren beeinflusst, die das Ergebnis von Plänen und Planänderungen sind.

**Basisgrößen** eines Finanzplans:

Einnahmen =           Einzahlungen + Forderungszugänge + Schuldenabgänge

Ausgaben =           Auszahlungen + Forderungsabgänge + Schuldenzugänge

In Anlehnung an: Wöhe/Bilstein, Grundzüge der Unternehmensfinanzierung

## Grundsätze für Aussagefähigkeit und Brauchbarkeit von Finanzplänen:

### 1. Vollständigkeit der Planungsansätze

-> alle Zahlungsströme in der gesamten Planungsperiode sind zu berücksichtigen.

### 2. Zeitgenauigkeit der Planungsansätze

-> Länge der Planungsperioden ist so zu wählen, dass der Eintrittszeitpunkt der Zahlungsströme hinreichend genau geschätzt werden kann.

### 3. Betragsgenauigkeit der Planungsansätze

-> Erwartete Zahlungsströme sind möglichst genau zu schätzen

## Zielfindung

- Beachten der persönlichen Lebensplanung.
- Ermitteln fachlicher und zeitlicher Anforderungen.

## Vermögensstrukturierung

- Rechtlich und steuerlich.
- Finanzanalytisch.

## Vermögensorganisation

- Bilden von Vermögensblöcken.
- Auswahl von Banken/Vermögensverwaltern.
- Laufendes Erfassen und Bewerten aller Geschäftsvorfälle.

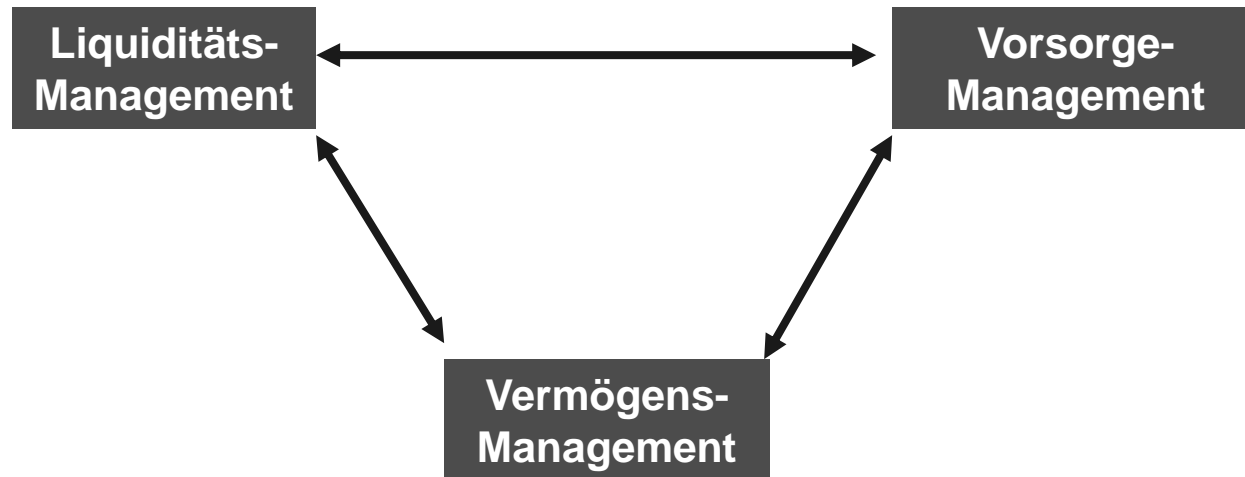
## Laufende Disposition

- Kapitalvermögen.
- Immobilienvermögen.
- Beteiligungsvermögen.

## Überwachung der Zielerreichung

- Überprüfen der Ist- und Sollstrukturen.
- Performance- und Risiko Controlling.
- Kostenkontrolle.

## Teilbereiche der privaten Finanzplanung



- > Abwicklung des Zahlungsverkehrs (Transaktionsbedürfnis)
- > kurzfristige Finanzplanung durch Abstimmung von Ein- und Auszahlungen zur Disposition von Zahlungsüberschüssen und zur Planung der Liquiditätsvorsorge
- > Finanzplanung zur Wahrung der mittel- und langfristigen Zahlungsfähigkeit

**Optimierung der Liquidität ist Grundvoraussetzung der privaten Finanzplanung!**

- > Aufbau von Geld- und Kapitalvermögen zu Konsum- und Investitionszwecken (\*)
- > Aufbau von Sachvermögen durch selbstgenutztes Wohneigentum (gleichzeitig private Altersvorsorge) (\*)
- > Finanzierung zu Konsum- und Investitionszwecken
- > Ausbau von Geld- und Kapitalvermögen (Asset Management)
- > Nutzung von Vermögen
- > Übertragung von Vermögen durch Vererben und Schenken

(\*) bei Nutzung aller finanzieller Zuwendungen durch Staat und Arbeitgeber

# Strategische Fragen einer effizienten Vermögensstruktur I

## Sicherheit

Welche Risiken muss ich eingehen?  
Welche Risiken möchte ich eingehen?  
Wie kann ich unnötige Risiken vermeiden?

## Rentabilität

Welche Mittelflüsse sind zu welchen Zeitpunkten notwendig?  
Welche Renditeanforderungen entstehen daraus?  
Welche Renditeerwartung an die Anlagearten ist angemessen?

## Fungibilität

Wie rasch werden unter Umständen liquide Mittel benötigt?  
Wann sollen welche Vermögensteile übertragen werden?  
Welchen Beleihungswert benötige ich unter Umständen?



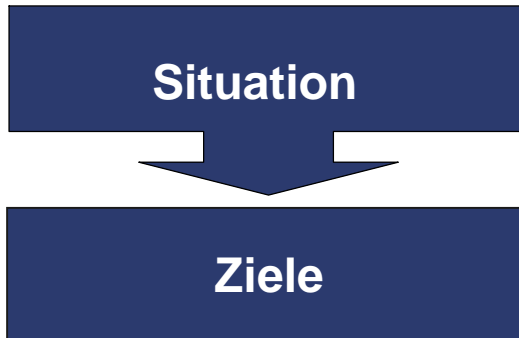
## Steuer- wirksamkeit

Wie stellt sich die einkommensteuerliche Situation wann dar?  
Wie bestimmt sich der bei einem Übertrag zu versteuernde Wert?  
Wie werden laufende Zuflüsse besteuert?

## Verwalt- barkeit

Wie soll die laufende Disposition organisiert werden?  
Welche Steuerungsmöglichkeiten habe ich?  
Wie werde ich zeitnah und umfassend informiert?

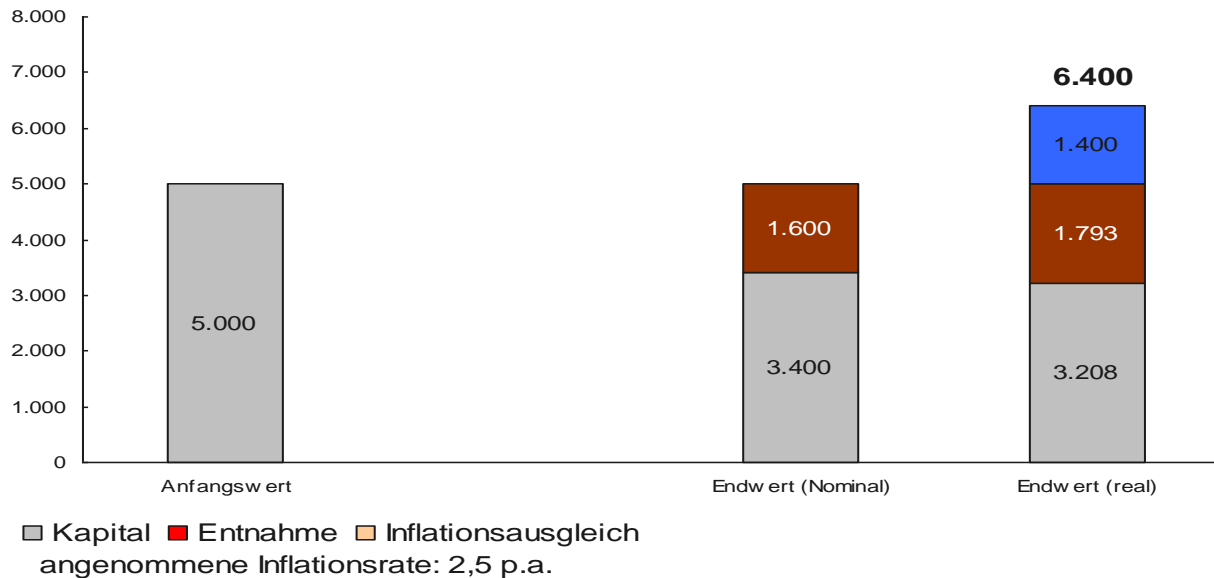
# Vermögensstrukturierung – ein praktisches Beispiel I



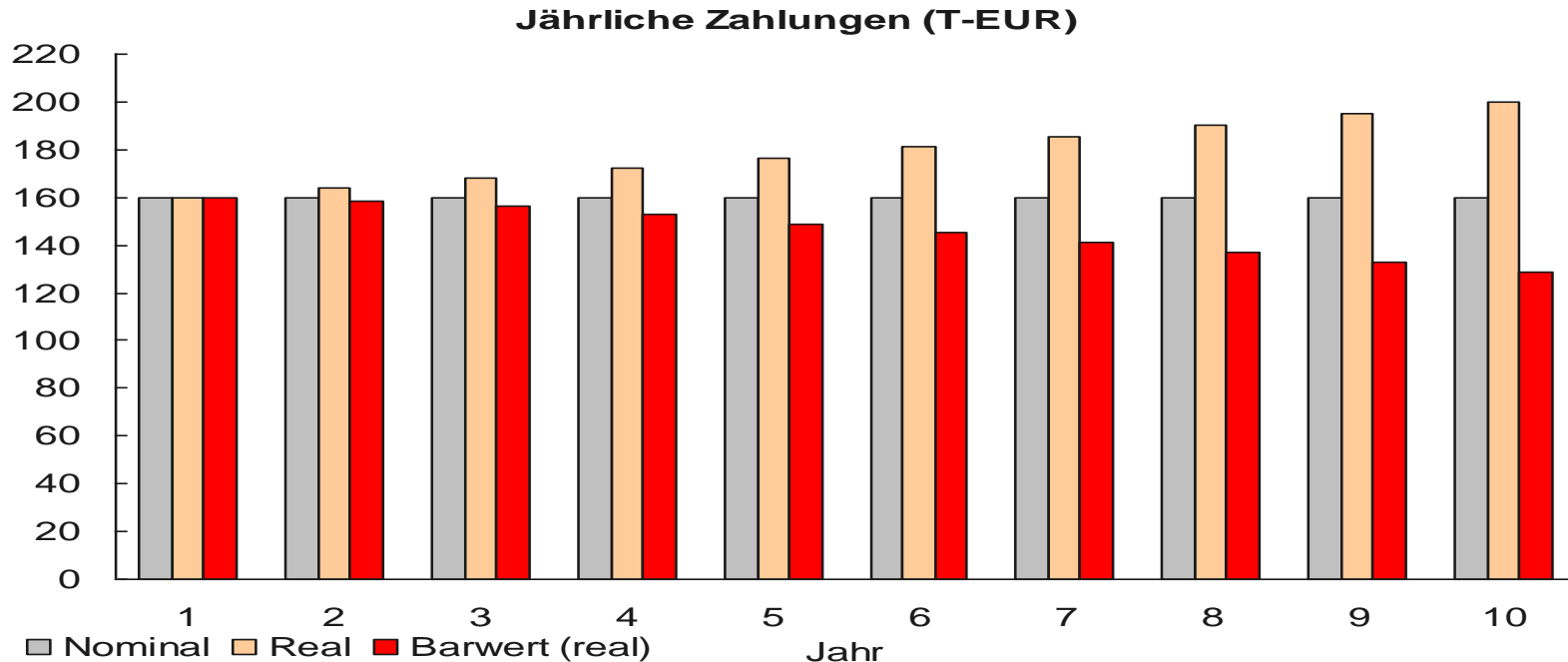
- Es steht ein Vermögen von 5.000.000 Euro zur Verfügung.

- Erstes Ziel: Jährliche Entnahme von 160.000 Euro.
- Zweites Ziel: Erhalt des Vermögens nach 10 Jahren.

Vermögenswerte (T-EUR)

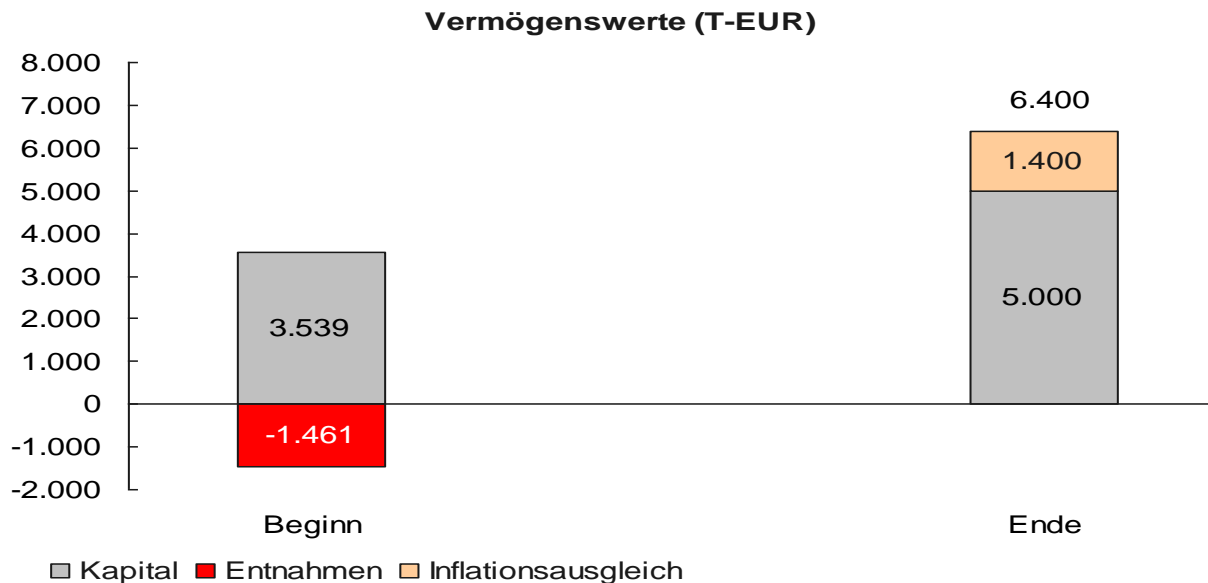


# Erstes Ziel: Sicherung der Lebenshaltung



- Es sollen insgesamt 1.600.000 Euro entnommen werden.
- Zur Erhaltung der Kaufkraft steigt der Betrag auf 1.793.000 an.
- **Aktuell ist hierfür ein Betrag von 1.461.000 Euro zu reservieren.**

# Zweites Ziel: Vermögenserhalt



- Zur Finanzierung der Lebenshaltung ist ein Betrag von 1.461.000 Euro notwendig.
- Nach 10 Jahren sind diese Gelder verbraucht.

- Zur Sicherung des Vermögenserhalts stehen deshalb noch 3.539.000 Euro bereit.
- Dieser Vermögensteil muss nach 10 Jahren auf einen Wert von 6.400.000 Euro anwachsen.
- Die erforderliche Wertsteigerung von 2.861.000 Euro entspricht einer Rendite von 6,1% p.a..
- Soll nur das nominale Kapital erhalten werden, erfordert dies eine Rendite von 3,5% p.a..

## Bilden von Vermögensblöcken

### Amortisationskapital

(im Beispiel: 1.461 T-EUR)

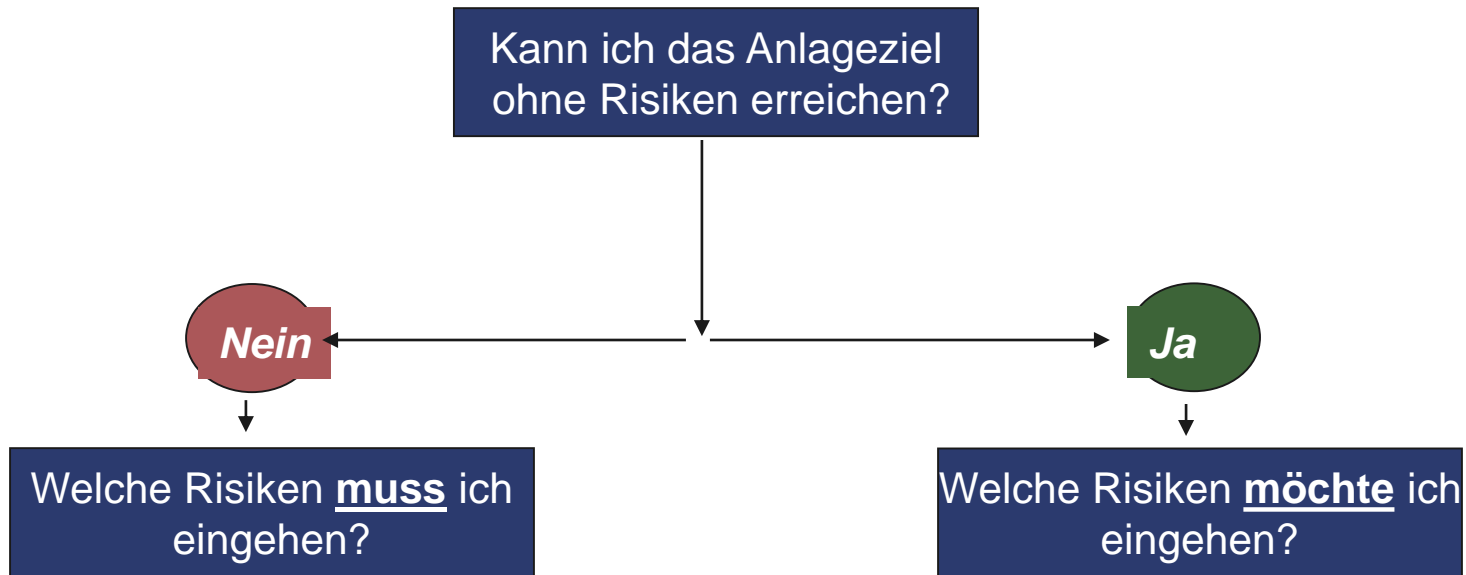
- Finanzierung der Lebenshaltung.
- Absolute Sicherheit der Zahlungen.
- Investition in EUR-Anleihen.
- Nur sehr gute Aussteller.
- Ausrichtung der Papiere auf Entnahmeplan des Anlegers.

### Freies Kapital

(im Beispiel: 3.539 T-EUR)

- Renditeanforderung: mind. 6,1% p.a..
- Abstimmung mit individueller Risikoneigung.
- Ermittlung der Portfolioausrichtung.
- Schätzen der Risiken und deren mögliche Auswirkungen auf den Vermögenswert.
- Formulierung von Vorgaben für die Anlagepolitik.

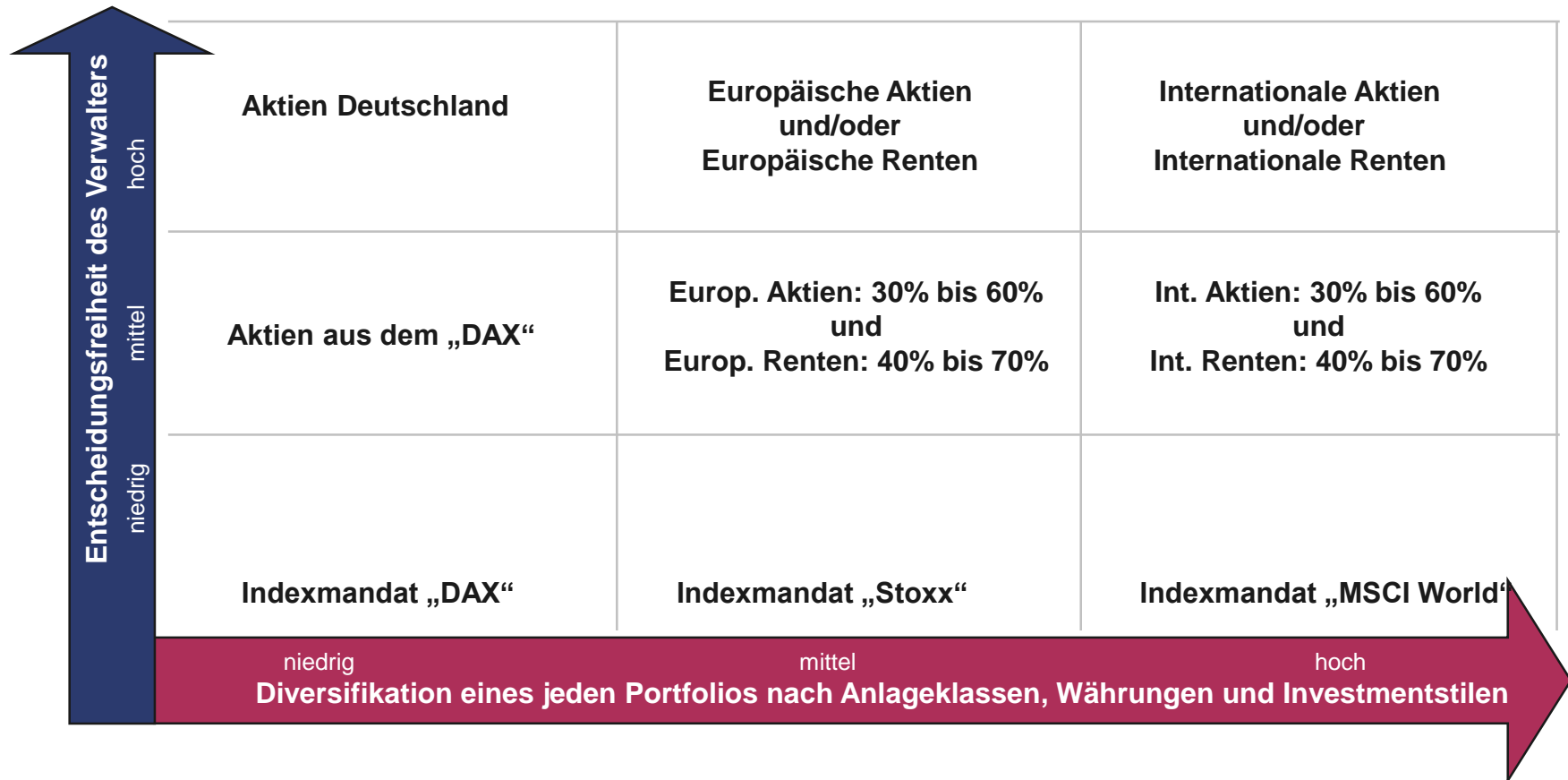
# Bestimmung der Anlagepolitik für das freie Kapital



**Risikobeschreibung:** Die notwendige Mindestrendite (hier: 6,1% p.a.) wird unterschritten.

**Risikoschätzung:** Mit welcher Wahrscheinlichkeit wird das Ziel unterschritten?  
Welche Folgen hat eine Zielverfehlung?

# Formulierung von Vermögensverwaltungsmandaten I

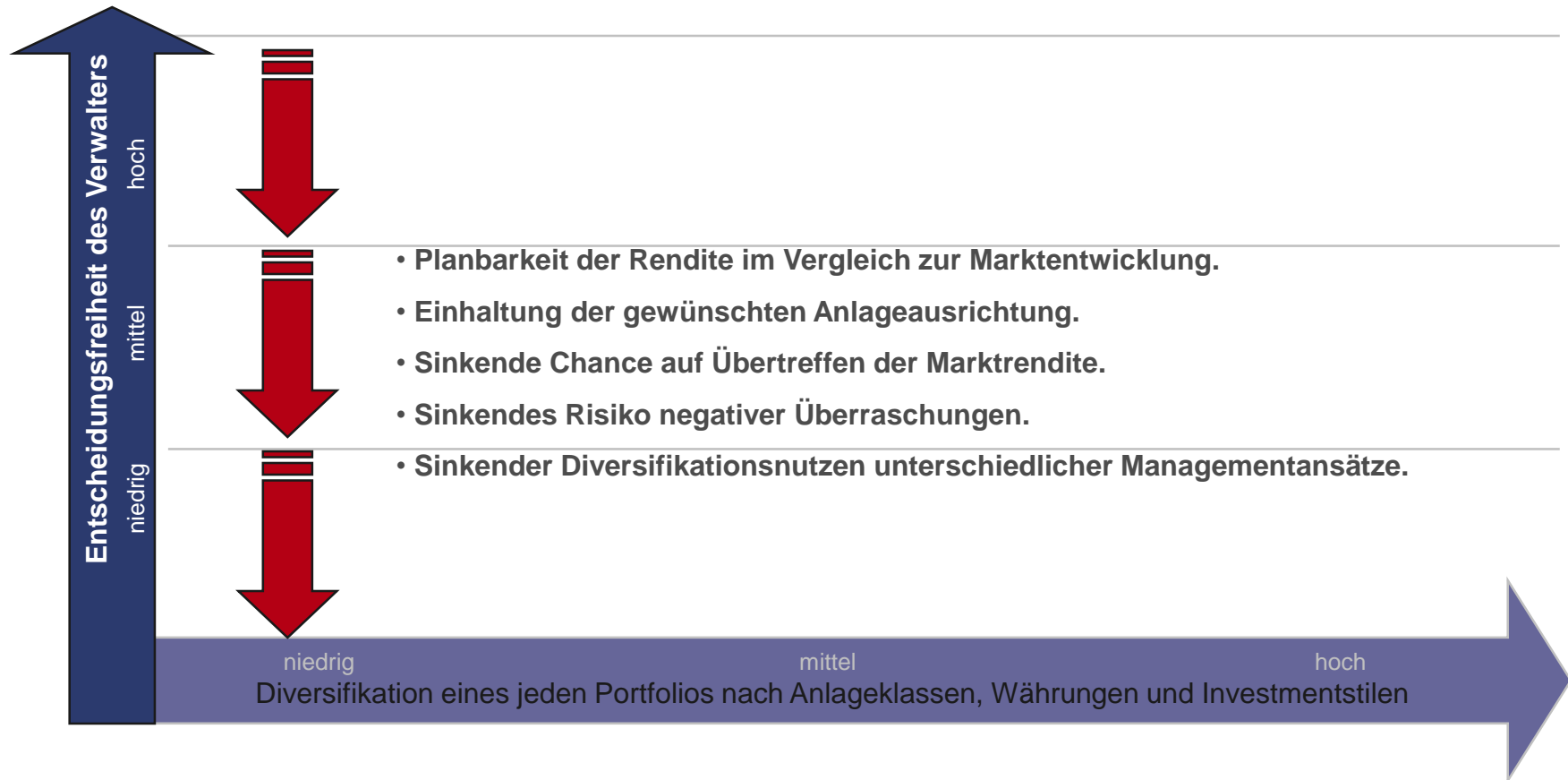


# Formulierung von Vermögensverwaltungsmandaten II





# Formulierung von Vermögensverwaltungsmandaten III



- > Altersvorsorge (gesetzliche, betriebliche und private Altersvorsorge durch Bildung von Kapitalvermögen und Erwerb von selbstgenutztem Wohneigentum)
- > Sicherung des laufenden Einkommens (Arbeitsunfähigkeit, Erwerbsminderung, Berufsunfähigkeit, Hinterbliebene, Unfall)
- > finanzielle Vorsorge für Kinder (Enkel-, Patenkinder)
- > Gesundheitsversorgung (laufende Versorgung, Pflegefall, schwere Erkrankung)
- > Absicherung sonstiger Risiken des täglichen Lebens

## IV.6.3. Vorsorgemanagement

Privates Vorsorgemanagement ist eine Spezialform des Risikomanagements und kann deshalb nach den Phasen des Risikomanagements systematisiert werden.

**1. Risiken erkennen/identifizieren**



**2. Risiken bewerten**



**3. Risiken handhaben/verändern**



**4. Risikoveränderungen kontrollieren**

## IV.6.3.1. Risikoidentifizierung I

- > Erkennen von Risiken, denen der private Haushalt ausgesetzt ist.
  
- > Gegenstand sind nur versicherbare Risiken, d.h. solche Risiken, deren finanzielle Auswirkungen durch entgeltliche Inanspruchnahme von Versicherungsschutz zu transferieren sind.
  
- > In dieser Phase wird noch keine Bewertung des Gefährdungsgrades vorgenommen.

### Risiken in privaten Haushalten

#### Personenrisiken

Tod

Arbeitslosigkeit

Krankheit

- Arbeitsunfähigkeit
- Berufsunfähigkeit
- Erwerbsunfähigkeit
- Pflegebedürftigkeit

Langlebigkeit

#### Vermögensrisiken

Haftungsrisiken

- Allg. Fahrlässigkeit
- Fahrl. im Straßenverkehr

Sachrisiken

- Immobilien
- Sonst. Sachvermögen

Juristische Risiken

- Gerichtskosten