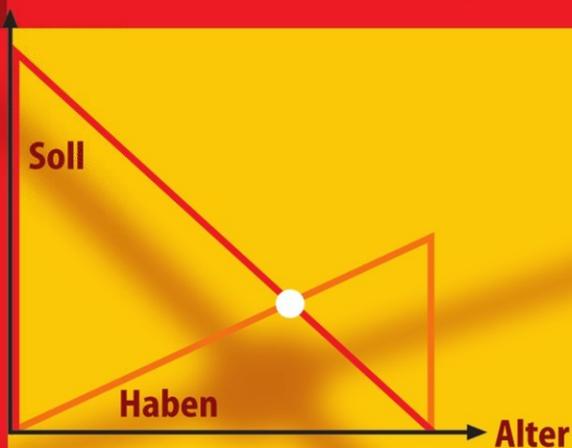


Günter Schmidt

Persönliche Finanzplanung

Modelle und Methoden
des Financial Planning



2. Auflage

 Springer

Persönliche Finanzplanung

Günter Schmidt

Persönliche Finanzplanung

Modelle und Methoden des Financial Planning

Zweite Auflage

 Springer

Günter Schmidt
Universität des Saarlandes
Lehrstuhl für Betriebswirtschaftslehre
Gebäude A5.4
Postfach 15 11 50
66041 Saarbrücken
gs@itm.uni-sb.de
www.itm.uni-sb.de

ISBN 978-3-642-20458-6 e-ISBN 978-3-642-20459-3
DOI 10.1007/978-3-642-20459-3
Springer Heidelberg Dordrecht London New York

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

© Springer-Verlag Berlin Heidelberg 2005, 2011

Dieses Werk ist urheberrechtlich geschützt. Die dadurch begründeten Rechte, insbesondere die der Übersetzung, des Nachdrucks, des Vortrags, der Entnahme von Abbildungen und Tabellen, der Funksendung, der Mikroverfilmung oder der Vervielfältigung auf anderen Wegen und der Speicherung in Datenverarbeitungsanlagen, bleiben, auch bei nur auszugsweiser Verwertung, vorbehalten. Eine Vervielfältigung dieses Werkes oder von Teilen dieses Werkes ist auch im Einzelfall nur in den Grenzen der gesetzlichen Bestimmungen des Urheberrechtsgesetzes der Bundesrepublik Deutschland vom 9. September 1965 in der jeweils geltenden Fassung zulässig. Sie ist grundsätzlich vergütungspflichtig. Zuwiderhandlungen unterliegen den Strafbestimmungen des Urheberrechtsgesetzes.

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.

Einbandentwurf: WMXDesign GmbH, Heidelberg

Gedruckt auf säurefreiem Papier

Springer ist Teil der Fachverlagsgruppe Springer Science+Business Media (www.springer.com)

Vorwort zur 2. Auflage

Die Zukunft ist immer noch unsicher. Deshalb hat sich an der Problemstellung und den Zielgruppen der 1. Auflage auch nichts geändert. Was sich geändert hat, ist dass Probleme der Liquiditätsplanung und der stochastischen persönlichen Finanzplanung in das Kapitel der Maßnahmenplanung aufgenommen worden sind.

Die verschiedenen Modelle und Methoden des Buches sind inzwischen Bestandteil einer Software mit Namen LifeCharts[®]. Lesern, die nicht nur den theoretischen Hintergrund der persönlichen Finanzplanung kennenlernen wollen, sondern auch praktische Probleme lösen möchten, ist diese Software empfohlen. Eine kostenlose Webversion ist unter <http://pfp.itm.uni-saarland.de/> zu finden.

Für die große Hilfe bei der Erstellung des Buches möchte ich mich recht herzlich bedanken bei Frau Hedi Staub sowie den Herren Dipl.-Wi.-Ing. (FH) Hai Dung Dinh und Dipl.-Kfm. Robert Dochow.

Saarbrücken im März 2011
Günter Schmidt

Vorwort zur 1. Auflage

Die Zukunft ist unsicher. Dies ist keine neue Erkenntnis, doch gerade in heutiger Zeit wird uns diese Aussage immer deutlicher vor Augen geführt. Der Crash der Aktienmärkte, eine wenig stabile Wirtschaft mit hoher Staatsverschuldung, der Rückzug des Staates aus der sozialen Absicherung seiner Bürger, weltpolitische Rahmenbedingungen und demographische Entwicklungen stellen besondere Herausforderungen für jeden von uns dar. Dabei erlangt die persönliche Finanzplanung besondere Bedeutung.

Jedes Individuum hat einen Anspruch auf *finanzielle Unabhängigkeit* und *Sicherheit* während seines Lebens. Bei der Einlösung dieses Anspruchs zu helfen, ist die Aufgabe der persönlichen Finanzplanung. Sie begleitet den Menschen in gleichem Maße wie auch die medizinische Versorgung, nämlich lebenslang. Obwohl sich keine oder keiner den eigenen finanziellen Problemen entziehen kann, existiert ein ausgesprochenes Defizit an Wissen in diesem Bereich. Dieses Wissen wird aber immer wichtiger. Mit einer soliden persönli-

chen Finanzplanung lassen sich finanzielle Unsicherheiten reduzieren und manchmal sogar eliminieren.

Persönliche Finanzplanung ist ein Prozess, der sich am menschlichen *Lebenszyklus* orientiert. Dabei geht es immer wieder darum, am Lebensalter orientierte finanzielle Ziele zu definieren, alternative Wege zur Zielerreichung zu erarbeiten und den für die persönlichen Lebensumstände optimalen Weg auszuwählen, umzusetzen, zu überwachen und, wenn nötig, auch anzupassen. Teilbereiche der persönlichen Finanzplanung wie Steuerplanung, Vermögensplanung, Vorsorgeplanung, Portfolioplanung, Liquiditätsplanung etc. sind nicht voneinander getrennt zu sehen, sondern zu integrieren. Kurzichtiges und isoliertes Denken muss von langfristigen und integrierenden Strategien abgelöst werden.

Für die Durchführung der persönlichen Finanzplanung ist ein Werkzeug inzwischen unabdingbar, der Computer. Dieses Buch führt in die Vorgehensweise einer integrierten, computergestützten persönlichen Finanzplanung ein. Es wendet sich schwerpunktmäßig an drei Zielgruppen:

- (1) Finanzplaner, die sich über neuere Entwicklungen auf diesem Gebiet informieren möchten;
- (2) Interessenten, die sich auf den Beruf des Finanzplaners vorbereiten bzw. für diese Branche arbeiten wollen;
- (3) Privatanleger mit betriebswirtschaftlichen Kenntnissen, die ihre persönliche Finanzplanung in eigene Hände nehmen wollen.

Der zweiten Zielgruppe wird mit diesem Buch ein Beratungsleitfaden an die Hand gegeben, der es ihr ermöglicht auch selbständig als Persönlicher Finanzplaner zu arbeiten. Für alle Zielgruppen werden Modelle und Methoden bereitgestellt, die eine effektive und effiziente computergestützte Planung, Überwachung und Steuerung der persönlichen Finanzen ermöglichen. Dabei macht es keinen Unterschied, ob das in diesem Buch vermittelte Wissen vom Finanzplaner in seiner täglichen Beratungspraxis mit Kunden verwendet wird oder ob der Privatmann sich in den Rollen des Beraters und des Beratenden gleichsam wiederfindet und auf wissenschaftliche Modelle und Methoden zur Lösung seiner Probleme zurückgreifen möchte.

Das Buch bietet sowohl eine breite als auch eine fokussierte Untersuchung der relevanten Fragestellungen der persönlichen Finanzplanung und analysiert entsprechende Lösungsmöglichkeiten. Es beginnt mit der Diskussion der Rahmenbedingungen der Durchführung der persönlichen Finanzplanung im ersten Teil. Darauf folgt die Beschreibung der Vorgehensweise zur Erhebung des Istzustands der finanziellen Verhältnisse im zweiten Teil. Neben dem Istzustand muss der angestrebte Zielzustand definiert werden. Wie dies erfolgt, wird im dritten Teil beschrieben. Stehen Ist- und Zielzustand fest, ist zu klären auf welchem Weg man vom Istzustand zum Zielzustand findet. Dies wird im vierten Teil beschrieben. Schließlich bedarf es der laufenden Überprüfung vom angestrebten Zielzustand und ausgewählten Weg. Darauf bezieht sich der Stoff des fünften Teils. Nach der Lektüre des Buches sollten die folgenden Aussagen möglich sein: *Jetzt bin ich in der Lage, meine finanziellen Ziele in die Realität umzusetzen. Meine Zukunft bekommt Sicherheit.*

Die Computerorientierung kommt neben den vorgestellten Modellen und Methoden durch den Bezug im



Text auf Softwarewerkzeuge, sogenannte Tools, die in einer Toolbox zusammengefasst sind, zum Ausdruck. Jedes dieser Tools hilft bei der Lösung relevanter Finanzplanungsprobleme. Der Verweis auf ihre Anwendung erfolgt im Buch durch Beispiele, die mit einer Glühbirne am Rand gekennzeichnet sind. Die Beispiele beschreiben relevante Szenarien, für die Tools im Rahmen des Beratungsprozesses zum Einsatz kommen sollten. Wer nach der Lektüre des Stoffes an der Toolbox interessiert ist, kann sich an den Autor wenden.

Saarbrücken im September 2005

Günter Schmidt

Inhaltsverzeichnis

1	Geschäftsmodelle	1
1.1	Value Proposition	7
1.2	Architektur der Wertschöpfung	10
1.3	Ertragsmodelle	27
	Literatur	28
2	Istaufnahme.....	31
2.1	Vermögensbilanz	43
2.2	Einnahmen-Ausgaben-Rechnung	60
2.3	Ergebnisrechnung	68
2.4	Ausfallvorsorgerechnung.....	80
2.5	Altersvorsorgerechnung.....	87
2.6	Steuerrechnung	91
	Literatur	96
3	Sollkonzept	97
3.1	Bestimmung der Anlageziele.....	101
3.2	Risikotypisierung.....	108
3.3	Vorsorgekonzept.....	119
3.3.1	Erzielbares Deckungskapital.....	139
3.3.2	Erzielbare Rente.....	143
3.4	Vollständige Einnahmen - Ausgaben-Rechnung.....	147
3.5	Vermögensplanbilanz	158

3.5.1 Capital Allocation.....	160
3.5.2 Asset Allocation.....	163
Literatur.....	171
4 Maßnahmenplanung.....	173
4.1 Steuerplanung	174
4.2 Investmentanalyse.....	179
4.2.1 Allgemeine Analyse von Anlageklassen.....	182
4.2.2 Besondere Analyse von Anlageobjekten.....	202
4.3 Portfoliobildung	218
4.4 Portfolioabsicherung.....	235
4.5 Produktauswahl und Timing.....	243
4.6 Cash Flow Management	259
4.7 Stochastische persönliche Finanzplanung.....	269
4.7.1 Verwendung von Zufallszahlen	271
4.7.2 Simulation von Aktienkursen.....	273
4.7.3 Ein Beispiel	276
Literatur.....	280
5 Überwachung.....	283
5.1 Performanceanalyse	285
5.2 Gewinnentnahme und Liquidation.....	297
5.2.1 Gewinnentnahme.....	299
5.2.2 Liquidation.....	306
Literatur.....	311
Glossar.....	313
Literaturverzeichnis.....	329
Index.....	333

1 Geschäftsmodelle

Schon seit längerer Zeit ist zu beobachten, dass sich der Staat mehr und mehr aus einer umfassenden sozialen Verantwortung für seine Bürger zurückzieht und dem Individuum immer größere Selbstbestimmung in Fragen der finanziellen Absicherung persönlicher Lebensrisiken und insbesondere der Altersvorsorge übergibt. Dies bedeutet für jeden von uns (natürliche Personen und private Haushalte) die Notwendigkeit einer genauen Disposition unserer finanziellen Zukunft durch eine persönliche Finanzplanung. Dabei sind die Anforderungen, die auf diesem Gebiet an natürliche Personen und Haushalte gestellt werden, denen einer Finanzplanung von Unternehmen durchaus ebenbürtig.

Persönliche Finanzplanung kann jeder für sich alleine, sofern er über hinreichende Kenntnisse verfügt, oder mit Unterstützung Dritter, in den meisten Fällen sind das dann Finanzdienstleister, durchführen. *Finanzdienstleister* beschäftigen sich mit der Erbringung von finanziellen Dienstleistungen für Privat- und Geschäftskunden. Sie folgen Geschäftsmodellen und agieren in einem Markt, auf dem Lösungen für finanzwirtschaftliche Probleme angeboten und nachgefragt

Angebot

werden. Problemlösungen beziehen sich beispielsweise auf

- die Abwicklung des Zahlungsverkehrs,
- die Kreditvergabe,
- die Kapitalanlage,
- den Abschluss von Versicherungen und
- die Vermögensentwicklung.

Das Gut, auf das sich diese Dienstleistungen beziehen, ist Geld; in materieller Form als Bargeld und in immaterieller Form als Buchgeld.

Anbieter

Die wichtigsten Finanzdienstleister sind Banken, Versicherungen und andere Finanzintermediäre wie Leasing-, Kapitalbeteiligungs-, Beratungs- und Kreditkartenunternehmen. Aber auch Steuerberater und Rechtsanwälte agieren in diesem Markt. Im Mittelpunkt der meisten ihrer Aktivitäten stehen die Beschaffung, Verarbeitung und Weiterleitung von (Finanz-) Informationen. Informationen sind der zentrale Produktionsfaktor der Finanzdienstleister. *Informationsprodukte*, d.h. Produkte, die ausschließlich aus Informationen bestehen, stehen im Mittelpunkt der Leistungserstellung für diesen Markt.

Beispielsweise ist eine persönliche Finanzberatung ein solches Informationsprodukt. Sie beginnt mit

der Beschaffung *grundlegender* Informationen, reichert diese durch *zusätzliche* Informationen und Wissen an und gibt als Produkt *veredelte* Informationen in Form von Beratung bzw. Handlungsempfehlungen an Dritte weiter. Beschaffung, Verarbeitung und Weiterleitung bilden einen mehrstufigen Finanzdienstleistungsprozess. Je nutzensteigernder der Informations- und Wissensgehalt des Produkts desto größer ist die Wertschöpfung des Prozesses der Finanzdienstleistung.

Persönliche Finanzplanung bezeichnet einen kontinuierlichen, interaktiven Beratungsprozess zur Erhebung und Analyse der finanziellen Situation, zum Aufzeigen von Verbesserungsmöglichkeiten, zur Planung von individuellen Maßnahmen, zu deren Realisierung und zur Überwachung der Wirksamkeit der getroffenen Maßnahmen.

Definition

Persönliche Finanzplanung wird häufig auch als Financial Planning, Vermögensanalyse, Vermögensstrukturberatung, Vermögensmanagement, Financial Consultancy, Wealth Management etc. bezeichnet. Unabhängig von der Bezeichnung ist die persönliche Finanzplanung eine Finanzdienstleistung und umfasst abstrakt die drei Aktivitäten Informationsbeschaffung, Informationsverarbeitung und Informationsweiterleitung an den Kunden, der auch als Mandant bezeichnet

Begriffe

wird. Entscheidungen sind vom Mandanten zu treffen; *Entscheidungsunterstützung* kann vom Finanzberater geleistet werden.

Problem Im Mittelpunkt stehen solche Entscheidungen, die die *optimale* Verwendung finanzieller Mittel unter *Restriktionen* betreffen. Restriktionen beziehen sich beispielsweise auf Risiko, Rentabilität, Liquidität, verfügbares Kapital, Steuerbelastung, Dauer einer Anlage und vieles mehr. Persönliche Finanzplanung ist nicht nur Anlageberatung; sie steht als Dienstleistung auf gleicher Ebene wie die Unternehmens-, Steuer- oder Rechtsberatung. Sie kann alleiniges Produkt sein, aber auch als mittelbares Instrument zur Kundengewinnung, Kundenbindung oder zum Vertrieb von Finanzprodukten dienen.

Aufgaben Die persönliche Finanzplanung bezieht sich in ihrem Kern auf Liquiditätsplanung, Vorsorgeplanung und Vermögensentwicklung unter steuerlichen und rechtlichen Rahmenbedingungen. *Liquiditätsplanung* bedeutet, eine Disposition von Zahlungsüberschüssen oder -defiziten vorzunehmen und wird auch als Cash Management bezeichnet. *Vorsorgeplanung* hat das Ziel der Existenzsicherung im Rahmen der Alters- und Krankheitsvorsorge und anderer Lebensrisiken. *Vermögens-*

entwicklung bedeutet den strukturierten Auf- und Abbau von Finanz- und Sachvermögen.

Die Aufgaben der persönlichen Finanzplanung weisen Schnittmengen mit anderen Dienstleistungen auf, wie sie von Banken und Versicherungen, Rechtsanwälten und Notaren sowie Maklern und Steuerberatern angeboten werden. Aber auch Unternehmen bieten ihren Mitarbeitern schon diese Dienstleistung an [TG03]. Bei Banken ist die persönliche Finanzplanung meistens dem Geschäftsfeld des Private Banking zugeordnet [Bon03].

Erster Ausgangspunkt einer Beratung sind Fragen, die sich im Grundsatz auf die aktuelle und zukünftige finanzielle Situation beziehen wie beispielsweise (vgl. [Kru99])

Ausgangspunkt

- Ist die Altersvorsorge ausreichend?
- Wie können Steuern gespart werden?
- Kann der Lebensstandard gehalten werden?
- Konsumiere ich zu viel oder zu wenig?
- Ist das Vermögen richtig strukturiert?

Ziele und Wege

Allgemeiner formuliert befindet sich der Mandant zu Beginn der Beratung in einem finanziellen Start- bzw. *Istzustand*. In Zusammenarbeit von Mandant und Berater wird ein gewünschter finanzieller Ziel- bzw. *Sollzustand* erarbeitet. Aufgabe des Finanzberaters ist es, Maßnahmen, d.h. einen *Weg* zu finden, über den der Sollzustand vom Istzustand aus erreicht werden kann. Der gefundene Weg ist eine Reihenfolge von Maßnahmen, die umgesetzt werden müssen, um den Sollzustand ausgehend vom Istzustand erreichen zu können. Ein solches Problem bezeichnet man auch als *Ziel-Wege-Problem* [Sch99].

Finanzplan

Ein *Finanzplan* besteht also aus der Beschreibung des Istzustands, der Konzeption des Sollzustands und der geordneten Liste der einzuleitenden Maßnahmen. Ein Finanzplan muss regelmäßig überprüft und wahrscheinlich auch geändert werden, da Start- und Zielzustand durch externe Ereignisse sich jederzeit ändern können.

Geschäftsmodelle

Die persönliche Finanzplanung lässt sich auf Grundlage unterschiedlicher *Geschäftsmodelle* durchführen. Mit Geschäftsmodellen werden Überlegungen zur Planung und Durchführung wirtschaftlicher Aktivitäten bezeichnet. Sie sind aus den Anforderungen des Marktes abzuleiten und bestehen aus der Value Propo-

sition, der Architektur der Wertschöpfung und dem Ertragsmodell [Stä01, 41ff].

- (1) Die *Value Proposition* beantwortet die Frage, welchen *Nutzen* ein Unternehmen durch Leistungen für seine Kunden oder andere Partner stiftet.
- (2) Die *Architektur der Wertschöpfung* beantwortet die Frage, wie die *Leistung* erstellt wird. Die Architektur beinhaltet eine Beschreibung der Prozesse der Wertschöpfung sowie der daran beteiligten Agenten und ihrer Rollen.
- (3) Das *Ertragsmodell* beantwortet die Frage, nach welchen Regeln ein *Umsatz* erwirtschaftet wird. Es wird beschrieben, welche Einnahmen aus welchen Quellen generiert werden.

Bestandteile

1.1 Value Proposition

Im Mittelpunkt der Value Proposition stehen Überlegungen auf welche Weise Nutzen für einen potentiellen Kunden generiert werden kann. Beispielsweise erwartet ein Kunde von der Dienstleistung der persönlichen Finanzplanung folgende Leistungen:

- Unterstützung bei der Strukturierung der persönlichen Ziele und Lebensabschnitte,

Zweck

- Zeitlicher Überblick zur Liquiditäts- und Vermögenslage,
- Prüfung und Bewertung der bisherigen Anlagestrategien,
- (Um-) Strukturierung des Vermögens,
- Prüfung der Absicherung bei Krankheit, Berufsunfähigkeit und Tod,
- Bewertung des Potentials geplanter Anlageentscheidungen,
- Planung und Überprüfung des Zeitpunkts des Erreichens finanzieller Unabhängigkeit,
- Bewahrung bzw. Vermehrung der Geld- und Kapitalanlagen,
- Regelmäßige Überprüfung der Ziele und der Zielerreichung.

Nutzen

Nach [Klo98] lassen sich für einen Kunden die folgenden Nutzenklassen bei der persönlichen Finanzplanung unterscheiden:

- (1.1) *Wissen* über die eigenen Finanzen, das der Kunde durch die Interaktion mit einem Finanzberater erwirbt. Einige Kunden zielen mit der Inanspruchnahme der Beratungsdienstleistung vor allem auf den Erwerb dieses Wissens, für die Mehrzahl der Kunden ist er aber nur ein Einstieg in andere Nutzenklassen.

- (1.2) *Koordination* von Wünschen und Risikoeinstellung mit den persönlichen Finanzentscheidungen. Für viele Kunden stellt dies jedoch keinen direkten Nutzen dar; sie erwarten von der besseren Koordination vielmehr Nutzensteigerungen in den Nutzenklassen Absicherung, Einsparung und Renditestеigerung.
- (1.3) *Absicherung* mit den Zielen der Altersversorgung, Werterhaltung des bestehenden Vermögens und ausreichender finanzieller Versorgung der Familie auch in Notfällen.
- (1.4) *Einsparungen* von Ausgaben. Das meistgenannte Beispiel für diese Nutzenklasse ist die Steuerersparnis. Das Interesse der Kunden richtet sich auch auf die Reduktion der Zinsbelastung.
- (1.5) Steigerung der *Rendite* des Vermögens. Dies erscheint beispielsweise möglich, wenn etwa höher rentierliche Anlagen gewählt werden können und diese mit der Risikoeinstellung des Kunden kompatibel sind. Auch die Liquiditätsplanung verbessert die Renditesituation.

1.2 Architektur der Wertschöpfung

Zweck Die Architektur der Wertschöpfung beschreibt die Art und Weise der Leistungserstellung und bezieht sich auf Marketing, Organisation, Phasen, Zielgruppen, Qualifikation, IT-Unterstützung und Vertriebskanäle.

(2.1) *Marketing* hat als Ziele die Erhöhung der Bekanntheit des Beratungsangebots, die Steigerung des Problembewusstseins (Aufklärungsarbeit) und die Erzeugung einer Nutzen-Evidenz (Überzeugungsarbeit). Geeignete Mittel sind die *klassische Werbung* (Anzeigen in Tageszeitungen, Wirtschaftszeitungen und Wirtschaftsmagazinen), die *Direktwerbung* (Mailing, Prospekte, Telefonmarketing, Telefax-Werbung, Internet und insbesondere Werbebriefe mit individuellen Anschreiben, Broschüren und weiteren schriftlichen oder elektronisch lesbaren Informationsmaterial sowie das Angebot weitergehendes Informationsmaterial anfordern oder einen Gesprächstermin mit einem Berater vereinbaren zu können), die *persönliche Direktansprache* (Erstellung eines exemplarischen Finanzplanungsgutachten für ein imaginäres jedoch typisches Mitglied der Zielgruppe, *Internetwerbung* (Homepages, Online

Seminare, Foren, etc.) und *Vorträge* auf Kongressen und Kundenveranstaltungen.

(2.2) *Organisation* unterscheidet nach Leistungsangebot und Leistungserbringung. Das Leistungsangebot wird nach dem *Umfang der Leistungen* differenziert:

- reine Beratung,
- Beratung mit *Unterstützung* bei Produktauswahl und Umsetzung der Empfehlungen,
- Beratung mit der *Umsetzung* der Empfehlungen mit eigenen oder fremden Produkten.

Bei der *Leistungserbringung* wird nach dem *Umfang der Arbeitsteilung* unterschieden. Die Beratung erfolgt beispielsweise durch

- den Kundenbetreuer,
- verschiedene Spezialisten,
- einen Kundenbetreuer mit Unterstützung eines Spezialistenteams.

(2.3) *Phasen* des Beratungsprozesses werden grob unterschieden in Datenerfassung, Analyserstellung, Präsentation und Umsetzung [BS04]. Das Phasenkonzept lässt sich sehr individuell ausgestalten. So werden in [Klo98, 29ff] folgende acht

Phasen genannt: Kontaktaufnahme, Informationsgespräch, Datenaufnahme, Analyse, Gutachtererstellung, Strategiegelgespräch, Umsetzung sowie Überprüfung bzw. Betreuung.

Beratungsprozess Die Durchführung des Beratungsprozesses sollte die folgenden Kriterien erfüllen [Ric03]:

- (a) *Strukturiert* und gegliedert in Phasen wie beispielsweise Auftragsklärung, Datenerfassung, Analyse, Konzeption, Strategiegelgespräch, Umsetzung und regelmäßige Kontrolle.
- (b) *Ganzheitlich* ausgerichtet d.h. alle finanziellen Bereiche des Mandanten und seines Umfelds werden berücksichtigt [CR99].
- (c) Einhaltung folgender *Grundsätze* ordnungsmäßiger Finanzplanung [BS04]
 - Vollständigkeit der Datenerhebung,
 - Vernetzung der erhobenen Daten unter Berücksichtigung persönlicher, rechtlicher, steuerlicher und volkswirtschaftlicher Faktoren,
 - Individualität der Beratung,
 - Richtigkeit durch Anwendung der Methoden der persönlichen Finanzplanung und der Beachtung gesetzlicher Vorgaben,

- Verständlichkeit des Beratungsprozesses und seiner Ergebnisse,
- Dokumentation aller Prämissen, Daten und Ergebnisse in geeigneter Form,
- Einhaltung der Berufsgrundsätze Integrität, Vertraulichkeit, Objektivität, Neutralität, Kompetenz und Professionalität.

Nach [Ste03] unterscheidet man folgende drei grundsätzlichen Beratungssituationen:

- (i) Der Kunde wünscht eine Einzellösung, beispielsweise für die Anlage in Aktien oder in eine private Rentenversicherung.
- (ii) Der Kunde wünscht eine problemspezifische Beratung, beispielsweise zur Vermögensentwicklung oder zur Altersvorsorge.
- (iii) Der Kunde wünscht eine ganzheitliche finanzielle Beratung über die Bereiche Vermögen, Risiko, Liquidität, Rentabilität, Vorsorge und Steuern.

Das Vorgehen der persönlichen Finanzplanung ist in Abbildung 1.2-1 dargestellt. Die Knoten-Quadrate repräsentieren die Aktivitäten *Bedarfserkennung* (01), *Vertragsverhandlungen* (02), *Einzellösungen erarbeiten* (03), *Istaufnahme* (10), *Sollkonzept* (20), *Maßnahmenplanung* (30) und *Überwachung* (40). Knoten-Kreise

Vorgehen

repräsentieren Ereignisse, die den Abschluss der jeweiligen Aktivität repräsentieren und Pfeile geben die wichtigsten Pfade an, die im Rahmen des Vorgehens bei der persönlichen Finanzplanung durchlaufen werden. Man erkennt, dass die Vorgehensweise bei der persönlichen Finanzplanung einem rückgekoppelten, iterativen Prozess folgt.

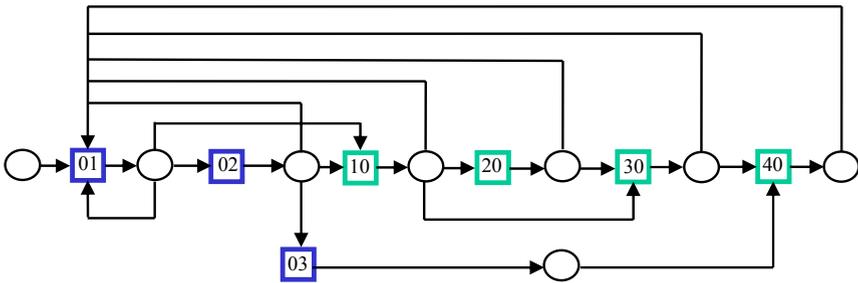


Abb. 1.2-1: Vorgehen der persönlichen Finanzplanung

Bedarfs- erkennung

Die Bedarfserkennung umfasst die Zielgruppenbestimmung, die Kundenauswahl und die Kundenansprache. Zielgruppenbestimmung bedeutet Kundengruppen zu identifizieren. Aus diesen werden Kunden mit Beratungsbedarf ausgewählt, die dann auf geeignete Weise angesprochen werden. Ziel der Kundenansprache ist die Vereinbarung eines persönlichen Gesprächs. Die Bedarfserkennung bezieht sich nicht nur auf Neukunden, sondern auch auf bereits betreute Mandanten, die erneuten Beratungsbedarf haben.

Wurde aktueller Beratungsbedarf bei einem Neukunden festgestellt, folgen die Vertragsverhandlungen. Bei einem bereits betreuten Mandanten kann diese Aktivität übersprungen werden. Im Rahmen der Vertragsverhandlungen wird die Dienstleistung der persönlichen Finanzplanung genau vorgestellt und ihr Nutzen für den Kunden erläutert. Stimmen Berater und Kunde überein, kommt es zur Auftragsvergabe, bei der auch die Ziele der Beratung festgelegt werden. Als Ergebnis der Vertragsverhandlungen liegt ein schriftliches Dokument vor, das Grundlage des Auftrags ist. Auch wenn beim Kunden aktueller Beratungsbedarf festgestellt wurde, kommt es nicht immer zu einem Auftrag. In diesem Fall sollte der Kontakt zum potentiellen Kunden trotzdem gehalten werden.

Vertragsverhandlungen

Ergebnis der Vertragsverhandlungen kann auch sein, dass der Kunde keine umfassende finanzielle Beratung wünscht, sondern lediglich Einzellösungen für ausgewählte Probleme.

Einzellösungen erarbeiten

Bei der Istaufnahme erfolgt die Erhebung aller relevanten Informationen wie beispielsweise

Istaufnahme

- aktuelle Steuerklärung,
- Testament, Ehe- und Erbverträge,

- Versicherungspolicen mit Versicherungs- und Ablaufleistungen (Kapitallebens-, Risikolebens-, Unfall-, Haftpflicht-, Krankenversicherungen, etc.),
- Rentenversicherungen (gesetzliche Rentenversicherung, betriebliche Altersversorgung, berufsständische Versorgungen, Zusatzversicherungen, etc.),
- Immobilien mit zugehörigen Finanzierungen,
- Finanzanlagen,
- Unternehmensbeteiligungen,
- sonstige Vermögenswerte (Kasse, Edelmetalle, Antiquitäten, Kunstgegenstände mit Wertgutachten, Luxusgüter, etc.),
- laufende persönliche Erträge und Aufwendungen,
- Kredite und sonstige Verbindlichkeiten,
- geplante Einnahmen und Ausgaben
- etc.

Analyse

Mit Hilfe dieser Informationen erfolgt bei der Erhebung und Analyse des Istzustands häufig zunächst eine Betrachtung von Ausfallvorsorge und Altersversorgung. Daneben werden Liquidierbarkeit, Rentabilität, Risiko und Steuerwirksamkeit des Vermögens bestimmt. Konsolidiert werden diese Informationen in einer

- Vermögensbilanz,
- Einnahmen-Ausgaben-Rechnung,
- persönlichen Gewinn- und Verlustrechnung,
- Ausfallvorsorgerechnung,
- Altersvorsorgerechnung und
- Steuerrechnung.

Soll ein Sollkonzept erstellt werden, so werden zunächst die Anlageziele und der Risikotyp des Mandanten bestimmt. Damit werden das Vorsorgekonzept und eine vollständige Einnahmen-Ausgaben-Rechnung erstellt. Der finanzielle Zielzustand wird mit Hilfe einer *Vermögensplanbilanz* dokumentiert.

Sollkonzept

Falls der Mandant eine Umsetzung des Sollkonzepts wünscht, wird die Maßnahmenplanung durchgeführt. Dazu gehört die Auswahl geeigneter Finanzinstrumente unter den Aspekten Liquidität, Rendite und Risiko sowie steuerliche Auswirkungen. Mit Hilfe von Finanzinstrumenten wird ein Portfolio gebildet, welches, falls gewünscht, aus Risikosicht zusätzlich abgesichert werden kann. Schließlich müssen die ausgewählten Finanzinstrumente durch Produkte realisiert und die damit verbundenen Transaktionen zeitlich festgelegt werden.

Maßnahmenplanung

Ergebnis Als Ergebnis von Istaufnahme, Sollkonzept und Maßnahmenplanung liegt eine schriftliche Dokumentation aller getroffenen Analysen, erarbeiteten Konzepte und gemachten Annahmen vor, die dem Kunden als Finanzplan in Form einer individuellen Expertise überreicht wird. Der Finanzplan beinhaltet beispielsweise Angaben

- zur Person und ihren Anlagezielen,
- zu Annahmen für die Planung,
- zur Ausfall- und Altersvorsorgerechnung,
- zu steuerlichen Aspekten,
- zur Vermögensrechnung,
- zu Liquiditäts- Rendite- und Risikoüberlegungen,
- zur Erbschafts- und Nachfolgeplanung,
- zur Identifikation von Problemzonen.

Schließlich beinhaltet er auch die Handlungsempfehlungen und entsprechenden Implementierungsvorschläge. Der Finanzplan ist die Grundlage der nächsten Phase, der Überwachung.

Überwachung In der Phase der Überwachung erfolgt das Monitoring der eingeleiteten Maßnahmen durch eine Performanceanalyse und die Fortschreibung von Istaufnahme, Sollkonzept und Maßnahmenplan unter sich verändernden