

Persönliche Finanzplanung

Günter Schmidt

Persönliche Finanzplanung

Modelle und Methoden
des Financial Planning

mit 19 Abbildungen
und 13 Tabellen

 Springer

Univ.-Prof. Dr.-Ing. Günter Schmidt
Universität des Saarlandes
Lehrstuhl für Betriebswirtschaftslehre
A 54 (Gebäude 15), Im Stadtwald
66041 Saarbrücken
E-mail: gs@itm.uni-sb.de

ISBN-10 3-540-28983-6 Springer Berlin Heidelberg New York
ISBN-13 978-3-540-28983-8 Springer Berlin Heidelberg New York

Bibliografische Information Der Deutschen Bibliothek

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

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.

Springer ist ein Unternehmen von Springer Science+Business Media
springer.de

© Springer-Verlag Berlin Heidelberg 2006
Printed in Germany

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.

Einbandgestaltung: Design & Production GmbH
Herstellung: Helmut Petri
Druck: Strauss Offsetdruck

SPIN 11556343 Gedruckt auf säurefreiem Papier – 42/3153 – 5 4 3 2 1 0

Vorwort

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. nicht voneinander getrennt zu sehen, sondern zu integrieren. Kurzsichtiges 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	26
Literatur.....	28
2 Istaufnahme.....	31
2.1 Vermögensbilanz	42
2.2 Einnahmen-Ausgaben-Rechnung.....	59
2.3 Ergebnisrechnung.....	66
2.4 Ausfallvorsorgerechnung.....	78
2.5 Altersvorsorgerechnung.....	85
2.6 Steuerrechnung.....	88
Literatur.....	93
3 Sollkonzept	95
3.1 Bestimmung der Anlageziele	99
3.2 Risikotypisierung	106
3.3 Vorsorgekonzept	119
3.3.1 Erzielbares Deckungskapital.....	139
3.3.2 Erzielbare Rente.....	143
3.4 Vollständige Einnahmen-Ausgaben-Rechnung	148
3.5 Vermögensplanbilanz.....	159
3.5.1 Capital Allocation	162
3.5.2 Asset Allocation.....	165
Literatur.....	174

4 Maßnahmenplanung	175
4.1 Steuerplanung	176
4.2 Investmentanalyse	182
4.2.1 Allgemeine Analyse von Anlageklassen	185
4.2.2 Besondere Analyse von Anlageobjekten	206
4.3 Portfoliobildung	223
4.4 Portfolioabsicherung	241
4.5 Produktauswahl und Timing	249
Literatur	265
5 Überwachung	267
5.1 Performanceanalyse	269
5.2 Gewinnentnahme und Liquidation	281
5.2.1 Gewinnentnahme	283
5.2.2 Liquidation	290
Literatur	295
Literaturverzeichnis	297
Index	301

1 Geschäftsmodelle

Gerade in letzter 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 seiner finanziellen Zukunft durch eine persönliche Finanzplanung. Dabei sind die Anforderungen, die auf diesem Gebiet an natürliche Personen gestellt werden denen, die man an Unternehmen stellt, 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 Beratung in Fragen der 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 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 Finanz-) Beratung 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 Festlegung von individuellen Maßnahmen zu deren Realisierung und zur Überwachung der Wirksamkeit der getroffenen Maßnahmen.

Definition

Persönliche Finanzplanung wird auch als Financial Planning, Vermögensanalyse, Vermögensstrukturberatung, Vermögensmanagement, Financial Consultancy, Wealth Management etc. bezeichnet. Unabhängig von der Bezeichnung ist die persönliche Finanzplanung eine Finanzdienstleistung und besteht abstrakt aus Informationsbeschaffung und Informa-

Begriffe

tionsverarbeitung sowie Informationsweiterleitung an den Kunden, der auch als Mandant bezeichnet wird. Entscheidungen sind vom Mandanten zu treffen; *Entscheidungsunterstützung* kann vom Finanzplaner geleistet werden.

Problem

Im Mittelpunkt stehen solche Entscheidungen, die die *optimale* Verwendung finanzieller Mittel unter *Restriktionen* betreffen. Restriktionen beziehen sich beispielsweise auf Rentabilität, Liquidität, Sicherheit, 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 ein 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. *Vorsorgeplanung* hat das Ziel der Existenzsicherung im Rahmen der Alters- und Krankheitsvorsorge und unter Berücksichtigung ande-

rer Lebensrisiken. *Vermögensentwicklung* bedeutet den strukturierten Aufbau von Finanz- und Sachvermögen sowie dessen Nutzung.

Bei den Aufgaben der persönlichen Finanzplanung bestehen Schnittmengen mit anderen Dienstleistungen 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 persönliche Lebensführung, Sicherheit und Unabhängigkeit beziehen wie beispielsweise (vgl. [Kru99])

Ausgangspunkt

- Ist die Altersvorsorge ausreichend?
- Wie können Steuern gespart werden?
- Kann der Lebensstandard in Zukunft gehalten werden?
- Konsumiere ich zu viel oder zu wenig?
- Ist die Vermögensstruktur richtig?

**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 Finanzplaners ist es, Maßnahmen, d.h. einen *Weg* zu finden, über den der Sollzustand vom Istzustand aus erreicht werden kann. Der gefundene Weg ist ein Katalog 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 dem Katalog der einzuleitenden Maßnahmen. Ein Finanzplan muß regelmäßig überprüft und wahrscheinlich auch geändert werden, da Start- und Zielzustand durch auftretende Umwelteinflüsse nicht invariant sind.

**Geschäfts-
modelle**

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].

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

1.1 Value Proposition

Zweck

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,
- Exakter 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 und 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 Finanzplaner 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 überregionalen Tageszeitungen mit Wirtschaftsteil, 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 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* der Beratung werden grob unterscheiden in Datenerfassung, Analyseerstellung, Präsentation und Umsetzung [BS99, 27]. Das Phasenkonzept läßt sich sehr individuell ausgestalten. So werden in [Klo98, 29ff] folgende acht Phasen genannt: Kontaktaufnahme, Informationsgespräch, Datenaufnahme, Analyse, Gutachtenerstellung,

Strategiegespräch, Umsetzung sowie Überprüfung bzw. Betreuung.

**Beratungs-
prozess**

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

- (a) *Strukturiert* und gegliedert in Phasen wie beispielsweise Auftragsklärung, Datenerfassung, Analyse, Konzeption, Strategiegespräch, Umsetzung und regelmäßige Kontrolle.
- (b) *Ganzheitlich* ausgerichtet d.h. alle finanziellen Bereiche des Mandanten und seines Umfelds werden berücksichtigt [CR99].
- (c) Einhaltung der *Grundsätze* ordnungsmäßiger Finanzplanung [BS99, 33-35]
 - 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, 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 repräsentieren Ereignisse, die den Abschluß der jeweiligen Aktivität repräsentieren und Pfeile geben die

Vorgehen

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.

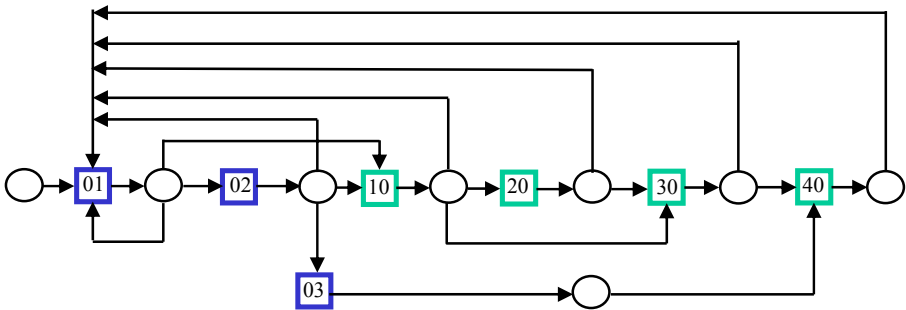


Abb. 1.2-1: Vorgehen der persönlichen Finanzplanung

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 aber der Kontakt zum potentiellen Kunden 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.

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-Ausgabenrechnung 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 steuerlichen Auswirkungen. Mit Hilfe von Finanzinstrumenten wird ein Portfolio gebildet, das, 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

rechtlichen, steuerlichen, gesamtwirtschaftlichen und kundenindividuellen Randbedingungen. Nicht zu vergessen ist, daß der Kunde auch bei der Ertragsentnahme und der Liquidation seines Vermögens beraten wird.

(2.4) *Zielgruppen* beziehen sich auf Kundentypen und Marktsegmente. Es müssen entsprechende Daten zu den potentiellen Zielgruppen ermittelt werden. Folgende kundenindividuellen Merkmale bestimmen die Komplexität der persönlichen Finanzplanung [BS99, 39ff]:

- *Höhe des Einkommens*: je höher das Einkommen umso mehr Bedeutung kommt der Steuerplanung und in der Regel dem Vermögensaufbau zu.
- *Anzahl der vorhandenen Vermögensgegenstände*: je mehr Vermögensgegenstände, desto höher ist der Erfassungs-, Analyse- und Planungsaufwand.
- *Vermögensgröße*: je größer das Vermögen, desto komplexer ist die Vermögensstrukturierung und in der Regel auch die Erbschaftsplanung einschließlich der Erbschaftssteuerplanung.
- *Haushaltsgröße*: bei Familien ist die Planung der Hinterbliebenenversorgung unverzichtbar.

- *Berufliche Stellung*: bei Unternehmen ergeben sich besondere Probleme durch die wechselseitigen Beziehungen zwischen Privat- und Unternehmensfinanzen.

Marktsegmente

Je höher (niedriger) das Einkommen und das Vermögen eines Kunden sind, desto größer ist der Zwang zur Individualisierung (Standardisierung) der Beratung. Folgende Finanzplanungstypen lassen sich unterscheiden:

- *Mittelmarkt mit Risiko-Vorsorge-Check* (Kunden mit einem mittleren Bruttoeinkommen und geringem Vermögen: Schwerpunkt liegt auf Überprüfung von Risikoabsicherung und Altersversorgung; standardmäßig werden eine Übersicht über Einnahmen und Ausgaben sowie eine Vermögensbilanz erstellt.) und *Kleiner Finanzplan* (Kunden mit mittleren Bruttoeinkommen: Schwerpunkt liegt auf Rendite- und Steueroptimierung).
- *Top Markt mit Persönliche Finanzplanung* (Kunden mit hohen Bruttoeinkommen: Schwerpunkt liegt auf Steuergestaltung und Analyse der vorhandenen Vermögensanlagen), *Strategische Vermögensplanung* (Kunden mit hohem Wert des Anlagevermögens: Schwerpunkt liegt auf einer detaillierten Rendite-/ Steuer- und Rendite-/ Risiko-Optimierung sowie Fragen der Vermögensübertra-