



Die Finanzplanung

Funktionsweise

Die Private Finanzplanung oder auch strategische Finanz- und Vermögensgestaltungs-Beratung (in angelsächsischen Ländern als „Financial Planning“ etabliert) setzt im Gegensatz zur klassischen Anlageberatung einen anderen Schwerpunkt: Nicht das Objekt (Produkt oder Anlageobjekt) steht im Vordergrund, sondern der Mandant mit seinem konkreten individuellen Bedarf. Diese Form der Beratung wird als subjekt- oder bedarfsorientierte Beratung bezeichnet.

Private Finanzplanung stellt die Entscheidung für eine Anlage oder Handlungsalternative an das Ende eines umfassenden Analyse- und Entscheidungsprozesses.

Die Merkmale

Um zu verwertbaren Entscheidungskriterien zu gelangen ist der Einsatz von EDV-Unterstützung zur Erfassung von komplexen Zusammenhängen und Darstellung von Szenarien bei Änderung der variablen Zielgrößen unumgänglich.

Eine strukturierte Vorgehensweise: Analyse der IST-Situation und Bewertung; Entwicklung von Strategie- und Optimierungs-Szenarien; Entscheidung des Mandanten für eine Strategie; Planung und Umsetzung der Strategie; Umsetzung der einzelnen Teilschritte

Dokumentation der Privaten Finanzplanung durch einen komplexen Finanzplan

Private Finanzplanung ist eine honorarpflichtige Dienstleistung um Interessenkonflikte bei der Beratung auszuschalten. Dadurch ist die maximale Konzentration auf die Zielplanung des Mandanten gewährleistet.

Kontinuität des Beratungsprozesses, um die Auswirkungen von umgesetzten Maßnahmen kontinuierlich zu erfassen und im Hinblick auf den Zielerreichungsgrad zu bewerten

Private Finanzplanung unterliegt einem hohen Individualisierungsgrad. Das BeratungsKnow-how steht im Vordergrund, um die verschiedenen Anlegerziele optimal und effizient miteinander zu vernetzen. Vernetzung als Planungstool statt Bewertung isolierter Anlageentscheidungen.

Aufgaben und Nutzen

Die Private Finanzplanung ermöglicht eine individuelle und zukunftsgerichtete Gestaltung der privaten Liquiditäts- und Vermögenssituation. Sie schafft damit die Grundlage für komplexe Anlageentscheidungen und dient der Optimierung der Vermögensstruktur, wobei die Interdependenzen zwischen den bereits getätigten Anlageentscheidungen berücksichtigt werden. Die Vergleichbarkeit von Planungsvorschlägen erhöht dabei die Transparenz künftiger Entscheidungen. Der quantitative Vorteil für den Mandanten wird durch einen geldwerten Nutzen erbracht, der sich in der Renditesteigerung des gebundenen Eigenkapitals, und / oder einer Ausgabenreduzierung durch Optimierungsmaßnahmen widerspiegelt.

Die Finanzplanung

Vorteile im Mandanten Verhältnis

Kontinuierliche Beratungsgespräche in Zusammenarbeit mit Mandant und Finanzplaner: /
Hochqualifizierte und kompetente Beratung / Beratung unabhängig von Verkaufsinteressen /
Beratung aus einer „Hand“ / Unterstützung bei der Realisation der Handlungsempfehlungen /
Steigerung der Mandantenzufriedenheit

Paradigmawechsel in der Mandantenbeziehung: Sprung von vergangenheitsorientierter Betrachtungsweise zur aktiven zukunftsgerichteten Gestaltungs-Zielplanung

Verbesserte Mandanteninformationen mit optimalem Beziehungs-Management

Vollständige Ausrichtung nach den Mandantenwünschen: Lebenszielplanung

Die Zusammenarbeit mit einem kompetenten Beraternetzwerk spart insbesondere Zeitressourcen und stellt eine effiziente Infrastruktur als Beratungsdienstleistung zur Verfügung

Zielgruppen

Eine klare Definition per Raster ist nur schwer Darstellbar. Vielmehr haben sich Eckgrößen etabliert, welche eine Richtung vorgeben können. Hierzu zählen:

Einkommen: zu versteuerndes Einkommen ab 60.000 € für Ledige und 1200.000 € für Verheiratete

Vermögenswerte: sinnvoll ab 500.000 € liquides Vermögen oder ab einem Gesamtvermögen in Höhe von 2 Mio. €

Steuerliche Belastung: Idealerweise befindet sich der Mandant in der höchsten Steuerprogression

Nachfolgeplanung: Personen die sich über die angemessene oder gerechte Verteilung der bestehenden Vermögenswerte Gedanken machen. Im Vordergrund sollen hier der persönliche Zweck und die Absicht des Mandanten stehen. Erst in zweiter folge die Senkung der einzelnen Steuerbelastungen.

Unternehmensübertragung: Unternehmer die den beruflichen Ausstieg planen und über eine adäquate Kaufpreisgestaltung im Zusammenhang mit der privaten Lebensabendplanung synergetisch nachdenken.

Bei Unternehmern oder vermögenden Familien stellt die Private Finanzplanung eine flankierende Maßnahme zum laufenden Vermögenscontrolling (Asset Allocation des gesamten Vermögens) dar. In diesem Segment sind auch klare Vermögensgrenzen definiert, deren Überschreitung keine qualitativen und quantitativen Vorteile in Relation zum Beratungsaufwand zur Folge haben. – Einzelfallprüfung.