

Peter Hoppe (Hrsg.)

# Erfolgreich investieren

Hintergrundwissen  
für eine richtige  
Anlageentscheidung

be.bra  
wissenschaft verlag

# Inhalt

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

Alle Rechte vorbehalten.  
Dieses Werk, einschließlich aller seiner Teile, ist urheberrechtlich geschützt.  
Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist  
ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere  
für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen, Verfilmungen und  
die Einspeicherung und Verarbeitung auf DVDs, CD-ROMs, CDs, Videos, in  
weiteren elektronischen Systemen sowie für Internet-Plattformen.

© be.bra wissenschaft verlag GmbH  
Berlin-Brandenburg, 2016  
KulturBrauerei Haus 2  
Schönhauser Allee 37, 10435 Berlin  
[post@bebraverlag.de](mailto:post@bebraverlag.de)  
Lektorat: Astrid Volpert, Berlin  
Satz: typegerecht, Berlin  
Druck und Bindung: Finidr, Český Těšín  
ISBN 978-3-95410-086-6

[www.bebra-wissenschaft.de](http://www.bebra-wissenschaft.de)

<b>Vorwort</b>	9
<b>Die private Finanzplanung – Grundlage jeder Vermögensdisposition</b> BERND LINKE	
Einführung .....	13
Komplette und detaillierte Finanzplanung, Finanzplanung »light« oder nur eine Teilplanung? .....	18
Grundsätze ordnungsgemäßer Finanzplanung (GoF) .....	29
Wie finde ich einen geeigneten Finanzplaner? .....	30
Zertifizierung nach DIN ISO 22222 – »Private Finanzplanung – Anforderung an private Finanzplaner« .....	31
<b>Anlageberatung in der Praxis</b> NICOLE DRÖSCHER	
Wesen der Anlageberatung .....	33
Elemente der Anlageberatung .....	35
Vergütung der Anlageberatung .....	41
Interessenkonflikte .....	42
Anlageberatung versus Vermögensverwaltung .....	42
<b>Vermögensverwaltung in der Praxis</b> GERD PETERMANN	
Wesen der Vermögensverwaltung .....	43
Inhalte des Vermögensverwaltungsvertrags .....	45
Vergütung der Vermögensverwaltung .....	50
Interessenkonflikte .....	54

**Aufsichtsrechtliche Rahmenbedingungen  
im Umfeld der Beratung privater Kunden**

CHRISTIAN NIEMEIER

Die Notwendigkeit einer Regulierung für einen funktionierenden Finanzmarkt ..... 65  
Akteure im Geschäft über Finanzdienstleistungen mit privaten Kunden ..... 66  
Dienstleistungen ..... 70

**Investmentfonds in der Vermögensverwaltung**

ANNA MELLMANN UND ALEXANDRA VOSS

Grundlagen ..... 75  
Anteilspreise und Kosten ..... 79  
Ertragsverwendung ..... 82  
Verschiedene Arten von Investmentfonds ..... 82  
Beispiel für eine Fondsauswahl ..... 87

**Kapitalertragsteuer und Versteuerung von Fremdwährungsanlagen**

MANUELA UND PETER HOPPE

Kapitalertragsteuer als Abgeltungsteuer ..... 89  
Einkünfte gemäß § 23 EStG – private Veräußerungsgeschäfte, hier: Spekulationsgeschäfte aus Fremdwährungsgeschäften ..... 93  
Abgeltungsteuer – Ein Ausblick ..... 97

**Geschlossene Investmentgesellschaften  
im Vermögen privater Mandanten**

CHRISTIAN NIEMEIER

Vorbemerkungen ..... 99  
Die Anlagestrategie des Privatkunden bei geschlossenen Investmentgesellschaften ..... 100  
Geschlossene Investmentgesellschaften ..... 105  
Die Rolle des Vermögensverwalters bei der Verwaltung geschlossener Investmentgesellschaften ..... 138

**Immobilienmanagement**

LIDIJA ARNDT, SABINE BERNSMANN-REBLIN UND VIVIAN ELGER

Einleitung ..... 147  
Der Immobilienerwerb ..... 148  
Property-Management am Beispiel einer Verwaltung nach Wohneigentumsgesetz ..... 150  
Bestandsmanagement ..... 155  
Asset-, Portfolio- und Investment-Management in der Praxis ..... 161  
Der Immobilienverkauf ..... 169

**Steuern und Immobilien**

PETER HOPPE UND MELANIE BERG

Steuern in der Anschaffungsphase ..... 173  
Steuern in der Haltephase ..... 176  
Steuern beim Verkauf ..... 179  
Fazit ..... 180

**Family Office**

PETER HOPPE UND BERND LINKE

Einleitung ..... 181  
Historie ..... 181  
Anbieterstruktur ..... 182  
Zielgruppe: Wer benötigt ein Family-Office ..... 183  
Family Office Dienstleistungen ..... 185  
Fazit ..... 187

**Vermögensverwaltung der Zukunft**

PETER HOPPE

Vermögensverwaltung heute ..... 189  
Hohe Anforderungen an Vermögensverwaltungsinstitute ..... 191  
Trends markieren die Herausforderungen der Zukunft ..... 195

**Anmerkungen** ..... 201  
**Der Herausgeber/ Die Autoren** ..... 203

# Vorwort

Am 1. August 1986, also auf den Tag genau vor dreißig Jahren, begann ich meine Ausbildung im Hause der Commerzbank AG. Das Unternehmen stand damals kurz vor dem wirtschaftlichen Ende. In der Bilanz war eine gewaltige Schieflage entstanden. Die Bank hatte sich über Spareinlagen bei ihren Kunden kurzfristig zu – aus damaliger Sicht – niedrigen Zinsen Gelder geliehen und diese an ihre Kreditkunden langfristig zu festen Zinssätzen verliehen. Als dann die Inflation anstieg und die kurzfristigen Zinsen stark anstiegen, musste die Bank entsprechend mehr Zinsen an die Sparer zahlen als sie von den Kreditkunden erhielt. Aus Erträgen wurden Verluste. Dem neuen Vorstandsvorsitzenden Walter Seipp gelang die Sanierung, ohne dass die damals täglich diskutierte Fusion mit einer internationalen Großbank nötig wurde. Völlig undenkbar war es damals, dass die Commerzbank zwei Jahrzehnte später die damals so starke Dresdner Bank übernehmen würde, die damit vom Markt verschwand.

Heute sind wieder Zinsen der Grund für Fusionen. Heute sprechen wir über Minuszinsen auf Tagesgelder und Spareinlagen. Banken müssen einen »Strafzins« zahlen, wenn sie Gelder bei der Europäischen Notenbank parken. Auf der anderen Seite sind die Kreditzinsen so niedrig wie nie und insbesondere Zinsen für Baudarlehen durch das Internet transparenter denn je. Die Zinsmargen schrumpfen und den Sparkassen, Volksbanken und Universalbanken fehlt ein wichtiger Beitrag zum Jahresergebnis. Das Investmentbanking als starke Einnahmequelle der letzten Dekade ist in Verruf geraten und wird deutlich abgebaut. Als Antwort auf geringer werdende Einnahmen schließen sich Volksbanken und Sparkassen zu größeren Verwaltungseinheiten zusammen, um Kosten zu sparen. Großbanken werden Stresstests unterzogen, um die Auswirkungen potenzieller Pleiten auf die globale Wirtschaft zunächst messbar zu machen und

dann die betroffenen Banken durch gezielte Maßnahmen und Auflagen zu stabilisieren.

Mit damals gerade 25 Jahren wurde ich zum jüngsten Prokuristen der Commerzbank ernannt. Ich dachte damals, das Alter spiele in der Beurteilung weltwirtschaftlicher Entwicklungen keine Rolle. Heute weiß ich, dass selbst gemachte Erfahrungen in unterschiedlichsten Lebensbereichen und Wirtschaftszyklen die Beratung maßgeblich prägen. So fielen in die Zeit meiner Beratertätigkeit gleich zu Beginn der Fall der Berliner Mauer und damit das Ende des Kalten Krieges sowie der Zerfall der Sowjetunion. Anfang der neunziger Jahre des letzten Jahrhunderts platzte die Immobilienblase in Japan und stürzte das Land in eine fast 15 Jahre andauernde Wirtschaftskrise. Weitere Einschnitte markierten die Krise um das britische Pfund im Jahr 1992 und gegen Mitte und Ende des Jahrzehnts die Asien- und die Russlandkrise. Zu den jüngeren Krisen des neuen Jahrtausends zählen zweifelsohne das jähe Platzen der Internetblase und die Terroranschläge vom 11. September 2001. Gleichzeitig gab es aber auch Fortschritte wie die Einführung des Euro, das Schengener Abkommen zum freien Personenverkehr und den Beitritt vieler ehemaliger Ostblockländer zur Europäischen Union.

In diesem langen Zeitraum waren mal hohe, mal niedrige Preisnotierungen von Rohstoffen, Zinsen und Währungen zu beobachten. Allein der Ölpreis schwankte stark zwischen seinem Tiefpunkt bei 9,21 US-Dollar im Jahr 1986 und seinem Höchststand im Jahr 2008 von 147,40 US-Dollar. Der US-Dollar als Leitwährung der Weltwirtschaft pendelte in den letzten zwanzig Jahren zwischen 0,82 und 1,60 Euro.

Die Schwankungen an den Märkten haben in den letzten Jahren nahezu in allen Bereichen zugenommen. Das gilt auch im hohen Maße für mittelständische Familienunternehmen aller Produktions- und Dienstleistungssektoren. Oft ist in diesen Unternehmen das gesamte Familienvermögen gebunden. Aber auch Arztpraxen, Rechtsanwalts- und Steuerkanzleien sowie Dienstleistungsunternehmen finden oft keine Nachfolger und können somit nicht so lukrativ wie früher zur eigenen Altersabsicherung veräußert werden. Es ist daher wichtiger denn je, neben der Investition in das eigene Unternehmen auch für die persönliche, vom Unternehmen unabhängige finanzielle Sicherheit vorzusorgen.

Die aktuelle Entwicklung an den Kapitalmärkten, die Veränderungen in der Bankenwelt, die immer schneller erfolgenden Änderungen der Steuergesetze verlangen von jedem Anleger Grundkenntnisse, um

seine Anlageentscheidungen und die Wahl seines Beraters zielsicher zu treffen. Seit zwanzig Jahren gibt die HOPPE Vermögensbetreuung einen monatlich erscheinenden Newsletter heraus, der aktuelle Entwicklungen an den Finanzmärkten erklärt und diskutiert. Das hier vorliegende Buch greift diesen Gedanken auf und möchte dem Anleger ein theoretisches Gerüst an die Hand geben. Dabei haben die Autorinnen und Autoren darauf geachtet, vor allem Themen aus der täglichen Beratungspraxis zu beschreiben.

Wir beginnen zunächst mit dem wichtigsten Fundament für ein erfolgreiches Vermögensmanagement, der Finanzplanung, und erläutern danach mit der Anlageberatung und der Vermögensverwaltung die häufigsten Erscheinungsformen moderner Beratungspraxis. Neben dem Produktwissen zu Investmentfonds und Beteiligungen wird auch die Verwaltung vermieteter Immobilien als häufig anzutreffender Bestandteil von Vermögen behandelt. Beiträge zu Spezialthemen wie etwa den steuerlichen Besonderheiten bei Fremdwährungskonten und ein Überblick über die aufsichtsrechtlichen Rahmenbedingungen bringen dem Leser weitere interessante Aspekte näher.

An dieser Stelle möchte ich mich ganz besonders bei meinen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern bedanken, die sich mit großem Engagement an die Erarbeitung der einzelnen Kapitel begeben haben. Selbstverständlich steht jeder der Autoren und auch ich Ihnen für Anregungen und ergänzende Fragen sehr gerne zur Verfügung.

*Peter Hoppe*

Berlin und Menden, 1. August 2016



# Die private Finanzplanung – Grundlage jeder Vermögensdisposition<sup>1</sup>

BERND LINKE

## Einführung

### **Wesentliche Merkmale einer privaten Finanzplanung**

Die private Finanzplanung, die oft auch als »Financial Planning« bezeichnet wird, ist mehr als das, was man allgemein unter Finanz- oder Vermögensberatung versteht. Es geht bei ihr nicht um die einmalige Geldanlage oder den Abschluss einer Versicherung. Vielmehr geht es darum, ein schlüssiges, ganzheitliches Langzeitkonzept für den Vermögensaufbau, die Absicherung der Familie oder der eigenen Arbeitskraft sowie der Versorgung im Alter zu erstellen. Darüber hinaus können im Rahmen des Financial Planning verschiedene Szenarien durchdacht und deren Auswirkungen auf die Vermögens- bzw. Liquiditätssituation in unterschiedlichen Zeitpunkten errechnet werden. Für Unternehmen ist es selbstverständlich, dass vor einer Investition eine Bestandsaufnahme gemacht und eine Kosten-Nutzenrechnung erstellt wird. Ebenso ist die jährliche Erstellung einer Bilanz, einer Gewinn- und Verlustrechnung sowie eines Liquiditätsplanes für Unternehmen selbstverständlich. Für Privatanleger ist das hingegen eher die Ausnahme. Ebenso vernachlässigen Unternehmer oftmals die finanzielle Planung des eigenen Ruhestandes, obwohl ihnen die Themen Liquiditätsplanung, Bilanzierung bzw. Erstellung einer Gewinn- und Verlustrechnung aus dem eigenen Unternehmen durchaus bekannt sind.

Aus Angst vor Fehlentscheidungen werden Vermögensanlagen von Privatanlegern häufig als lästiges Übel angesehen. Dies führt dazu, dass Anleger ihre Entscheidungen lange vor sich herschieben und dann häufig spontane Bauchentscheidungen fällen. Im Ergebnis entsprechen die verschiedenen Vermögensanlagen und Versicherungen oftmals nicht den eigenen Zielen und Wünschen und vor allem nicht den tatsächlichen Bedürfnissen. Ebenso sind die einzelnen Vermögens- und Absicherungsbausteine oft nicht aufeinander abgestimmt. Die Menschen nehmen

sich schlicht nicht die Zeit, sich mit ihrer persönlichen Situation in der Gegenwart, geschweige denn in der Zukunft, auseinanderzusetzen. Zudem sind viele Anleger nicht bereit, sich in Vermögensangelegenheiten beraten zu lassen.

Hierfür gibt es zwei Hauptgründe: Das persönliche Einkommen und Vermögen sind insbesondere in Deutschland immer noch Tabuthemen. So fällt es vielen schwer, die eigene finanzielle Situation einem Dritten anzuvertrauen. Zudem sind die meisten nicht bereit, dafür ein Honorar zu bezahlen, wie es bei Ärzten, Rechtsanwälten und Steuerberatern selbstverständlich ist. Aus diesen Gründen wird oft nach der – meist zufälligen – Lektüre eines Produktratings oder einer Performancerangliste im Internet nach der preisgünstigsten Möglichkeit für einen entsprechenden Kauf gesucht und dann die oben erwähnte spontane Bauchentscheidung in die Tat umgesetzt. Diese Vorgehensweise ist sehr weit verbreitet und nur auf den ersten Blick preisgünstig. Langfristig wird sie häufig teuer bezahlt.

### Welche Vorteile und welchen Nutzen bietet eine private Finanzplanung?

Die private Finanzplanung zeigt dem Mandanten alle seine Einnahmen und Ausgaben sowie alle seine Vermögenswerte und Verbindlichkeiten auf. Gerade wenn der Mandant über viele verschiedene Vermögenswerte wie z. B. Immobilien, Beteiligungen, Depots, Festgelder, etc. oder über Einkünfte aus verschiedenen Tätigkeiten verfügt, verschafft ihm die Finanzplanung den notwendigen Überblick. Durch die Erstellung einer Privatbilanz sowie einer privaten Einnahmen- und Ausgabenrechnung erkennt der Mandant, wo Handlungs- oder Optimierungsbedarf besteht. Durch die Projektion der Vermögensentwicklung und der Liquiditätsströme in die Zukunft wird deutlich, an welchen Stellschrauben anzusetzen ist, um die finanzielle Zukunft zu verbessern. Der Mandant erhält somit nicht nur eine Übersicht seiner Ist-Situation, sondern vor allem auch einen »Fahrplan« für künftige Investitionen und Anlageentscheidungen.

Natürlich ist die Erstellung eines solchen Vermögens- und Liquiditätsüberblicks kein einmaliges Unterfangen, sondern sollte alle drei bis fünf Jahre aktualisiert und den geänderten persönlichen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen angepasst werden. So ein Update ist allerdings deutlich weniger aufwändig als die erstmalige Erstellung des betreffenden Gutachtens.

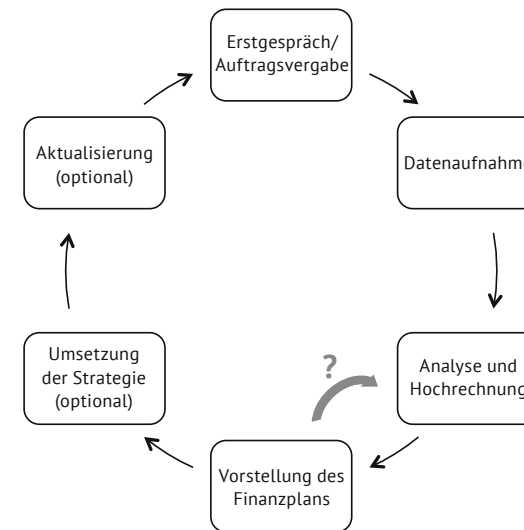


Abb. 1: Kreislauf der Finanzplanung

Selbst bei erfolgreichen Unternehmern, die über umfangreiches betriebliches Vermögen verfügen, ist die Sicherung des Lebensstandards nach dem aktiven Berufsleben nicht immer gegeben. Gerade wenn das Unternehmen irgendwann an die eigenen Kinder übertragen werden soll, fehlt im Ruhestand oft die nötige Liquidität.

So sind es meist die sehr gut verdienenden Angestellten oder die mittelständischen Unternehmer, die ihre künftige Versorgungssituation überschätzen und somit ihren Lebensstandard nicht aufrechterhalten können.

### Die verschiedenen Phasen der Finanzplanung

Die private Finanzplanung gliedert sich in verschiedene Phasen, die teilweise optional sind:

#### Erstgespräch und Auftragsvergabe

In einem Erstgespräch wird der Umfang der Finanzplanung zwischen dem Mandanten und dem Finanzplaner geklärt. Hier geht es unter anderem darum, ob die Finanzplanung komplett oder nur für einen Teilbereich, wie z. B. eine Rentenplanung erfolgen soll, und ob alle Einnahmen und



Ausgaben einzeln aufgeführt oder in Gruppen zusammengefasst werden sollen. Ebenso werden in diesem Erstgespräch der Beginn und die Dauer der Finanzplanung sowie die Höhe des Honorars festgelegt. Der Berater und der Mandant klären darüber hinaus alle Haftungsfragen und halten die getroffenen Vereinbarungen in der Regel schriftlich fest.

#### Datenaufnahme

Im Rahmen der Datenaufnahme werden alle personenbezogenen Daten des Mandanten erfasst. Hier geht es neben dem Registrieren der bereits vorhandenen Vermögenswerte wie z.B. Immobilien, Beteiligungen, Wertpapiere, Spareinlagen, Versicherungen etc. auch um die detaillierte Aufnahme der Verbindlichkeiten und Bürgschaften. Gleiches gilt für die Liquiditätsströme, also alle Einnahmen und Ausgaben. Zudem sind alle relevanten bestehenden Verträge wie Testament, Ehevertrag, etc. zu erfassen.

Neben der reinen Bestandsaufnahme geht es in diesem Stadium der Finanzplanung aber auch darum, gemeinsam mit dem Mandanten den Blick in die Zukunft zu richten. So sind bereits bekannte künftige Veränderungen im Bereich der Einnahmen und Ausgaben oder im persönlichen Umfeld ebenso zu erfassen wie die individuellen Ziele und Erwartungen für die Zukunft. Darüber hinaus gilt es, die Risikomentalität des Mandanten möglichst genau zu dokumentieren, um diese in den späteren Maßnahmen und Empfehlungen berücksichtigen zu können.

#### Analyse und Hochrechnung

Nachdem der Umfang der Finanzplanung durch die schriftliche Auftragsvergabe dokumentiert und alle persönlichen und wirtschaftlichen Informationen im Rahmen der Datenaufnahme erfasst wurden, beginnt nun die eigentliche Aufgabe des Finanzplaners: die Erstellung des Finanzplans. Hierbei bedient er sich i. d. R. unterschiedlicher Berechnungstools, um die aufgenommenen Daten und Informationen auszuwerten. Es werden die verschiedenen bestehenden Vermögensanlagen geprüft und hinsichtlich ihrer Wirtschaftlichkeit und ihrer Risiken mit den persönlichen Erwartungen und Zielen des Mandanten abgeglichen. In diesem Prozess sind auch die Wechselwirkungen der einzelnen Anlagen zueinander und ihre Auswirkungen auf die Liquiditäts- und Zahlungsströme inkl. der steuerlichen Auswirkungen zu prüfen und abzubilden. Ebenso werden in diesem Stadium Optimierungsmöglichkeiten hinsichtlich der

Gesamtrentabilität der Vermögensanlagen und des Cashflows erarbeitet, mit den persönlichen Zielen und der Risikomentalität des Mandanten abgeglichen sowie übersichtlich und nachvollziehbar dokumentiert.

#### Vorstellung des Finanzplans

Die dokumentierten Ergebnisse des Ist-Zustands, die empfohlenen Maßnahmen und die sich daraus ergebenden Liquiditätsströme sowie die künftige Vermögensentwicklung werden dem Mandanten nun verständlich vorgestellt und nachvollziehbar erläutert. Dabei sind die empfohlenen Maßnahmen und Produkte anbieterunabhängig vorzustellen, da die Finanzplanung objektiv und neutral erstellt wird.

Ergeben sich in diesem Gespräch noch weitere Aspekte hinsichtlich der persönlichen Ziele und Erwartungen des Mandanten oder sollen auf dessen Wunsch andere Szenarien geprüft und ausgewertet werden, erstellt der Finanzplaner im Anschluss an dieses Gespräch neue oder zusätzliche Analysen und Hochrechnungen, die dem Mandanten dann in einem weiteren Gespräch vorgestellt und erläutert werden.

#### Umsetzung der Strategie (optional)

Der Mandant hat nun ein Gutachten in der Hand, aus dem er seine Ist-Situation übersichtlich ablesen kann. Ebenso sieht er die Verbesserungen, die sich für ihn ergeben, wenn er die konkret empfohlenen Maßnahmen umsetzt. Da diese anbieterunabhängig und produktneutral gegeben werden, kann der Mandant sie mit seiner Hausbank und/oder seinem bisherigen Versicherungsmakler ohne das Mitwirken des Finanzplaners umsetzen. Alternativ kann er sich häufig auch an das Finanzplanungsinstitut wenden, um die empfohlenen Maßnahmen umzusetzen. Ebenso ist eine Kombination aus Finanzplanungsinstitut und den sonstigen persönlichen Beratern wie z.B. Steuerberater, Versicherungsmakler, Hausbank etc. denkbar.

#### Aktualisierung (optional)

In den meisten Fällen ist es sinnvoll, die Finanzplanung fortlaufend zu aktualisieren. Dies ist i. d. R. mit einem deutlich geringeren Zeit- und somit auch Kostenaufwand verbunden als die erstmalige Erstellung des Finanzplans. Bei diesen Aktualisierungen können dann auch problemlos veränderte Erwartungen bzgl. der Inflations- und Zinsentwicklung sowie geänderte persönliche Umstände eingearbeitet werden.

## Komplette und detaillierte Finanzplanung, Finanzplanung »light« oder nur eine Teilplanung?

### Praxisbeispiel: Arbeitnehmer

Der Umfang der privaten Finanzplanung kann sehr unterschiedlich sein. Welches die richtige Variante für jeden im Einzelnen ist, hängt vor allem von der Mentalität und dem wirtschaftlichen Umfeld des Mandanten ab. Für viele Arbeitnehmer ist der Einstieg in die private Finanzplanung zunächst eine Teilplanung wie z. B. die Berechnung der Versorgungssituation im Rentenalter. Viele Menschen sorgen inzwischen privat oder betrieblich für das Alter vor, um nach Rentenbeginn nicht ausschließlich auf die gesetzliche Rente angewiesen zu sein. Im Rahmen einer solchen Rentenplanung oder Ruhestandsplanung werden ausschließlich die Vermögensgegenstände und Anwartschaften berücksichtigt, die im Alter zur Verfügung stehen. So muss bspw. eine Hausfinanzierung, die bis zum Rentenbeginn vollständig zurückgezahlt sein wird, nicht zwingend berücksichtigt werden. Es geht also im Wesentlichen um die Frage, ob das gewünschte Nettoeinkommen im Alter tatsächlich zur Verfügung steht bzw. ob das vorhandene, disponible Vermögen ausreicht, die entstandene Lücke zu schließen. Insbesondere die Auswirkungen der Inflation spielen hier eine große Rolle. Durch den inflationsbedingten Kaufkraftverlust ist das erforderliche nominelle Einkommen oftmals viel höher als gedacht – und steigt vor allem auch nach Rentenbeginn weiter an.

Die folgende Tabelle 1 zeigt, wie sich der erforderliche Betrag eines heute 45-Jährigen bis zum Rentenbeginn mit 67 bzw. mit 75 und 80 Jahren verändert. Ausgangsbasis ist ein gewünschtes reales Nettoeinkommen von 3.000 Euro monatlich.

Aus dieser Übersicht wird deutlich, dass die nach heutiger Kaufkraft gewünschten 3.000 Euro monatlich bei einer jährlichen Inflation von 2 Prozent p.a. bei Rentenbeginn mit 67 bereits über 4.600 Euro nominal entsprechen, mit 80 Jahren sogar rd. 6.000 Euro, sich also in diesem Zeitraum verdoppeln.

Aufgrund der demographischen Entwicklung in Deutschland ist nicht davon auszugehen, dass die gesetzliche Rente den sozialversicherungspflichtig Beschäftigten künftig ausreichen wird, den im Berufsleben erworbenen Lebensstandard im Ruhestand aufrechtzuerhalten. Das heißt, entweder müssen die Ansprüche an den Lebensstandard zurück ge-

Inflation/Alter	67	75	80
1,0 Prozent	3.734,15 €	4.043,55 €	4.249,81 €
1,5 Prozent	4.162,69 €	4.689,24 €	5.051,64 €
2,0 Prozent	4.637,94 €	5.434,08 €	5.999,67 €
2,5 Prozent	5.164,71 €	6.292,70 €	7.119,62 €

Tab. 1: Inflationswirkung auf das gewünschte reale Nettoeinkommen im Rentenalter

Vermögensbilanz zum 01.07.2015		Uwe Unternehmer	
Aktiva		Passiva	
<b>Altersvorsorge</b>	<b>292.000 €</b>	<b>Verbindlichkeiten</b>	<b>80.000 €</b>
Immobilie	150.000 €	ETW	60.000 €
Rentenversicherung	25.000 €	ETW	20.000 €
Kapitalversicherung	22.000 €		
Sparvertrag	30.000 €		
Sparvertrag	65.000 €		
<b>Freies Vermögen</b>	<b>31.000 €</b>		
Sonstiges	15.000 €		
Kapitalversicherung	16.000 €	<b>Nett Vermögen</b>	<b>243.000 €</b>
<b>Vermögenswerte</b>	<b>323.000 €</b>	<b>Bruttovermögen</b>	<b>323.000 €</b>

Zusatzinformation: Der Verschuldungsgrad (= Verbindlichkeiten / Vermögenswerte) beträgt 25 Prozent

Tab. 2: Vermögensbilanz zum 01.07.2015<sup>2</sup>

schraubt werden oder die entstehende Lücke muss durch die private und/oder betriebliche Altersvorsorge bzw. sonstige liquidierbare Vermögensgegenstände geschlossen werden. Rentner und »Privatiers« sind heutzutage jedoch viel fitter und unternehmungslustiger als früher. Viele wollen die neu gewonnen Freiräume nun für Reisen und Hobbies etc. nutzen und sich nicht finanziell einschränken. Ob dies im Einzelfall realistisch ist, kann mit Hilfe einer Rentenplanung anschaulich ermittelt werden.

Anhand des folgenden Beispiels soll dies verdeutlicht werden: Der künftige Ruheständler hat bereits verschiedene Versicherungen und Sparpläne zur Aufstockung seiner Altersvorsorge abgeschlossen (Tab. 2). Die vorhandene Eigentumswohnung (ETW) soll bis zum Rentenbeginn vollständig entschuldet sein und durch die Mieteinnahmen von derzeit monatlich 500 Euro zum Lebensunterhalt beitragen.

### Alterseinkünfte 2037

Gesetzliche Rente	2.000 €
Renten- und Direktversicherung	742 €
Mieteinnahmen aus ETW	622 €
Bruttoeinnahmen	3.364 €

Tab. 3: Bruttoeinnahmen zu Rentenbeginn im Jahr 2037

### Versorgung im Ruhestand – Status

Versorgungsziel	heute	Inflation	in 2037
gewünschtes Nettoeinkommen	3.000 €	2 Prozent	4.638 €
Alterseinkünfte	EST-Anteil (Prozent/€)		in 2037
gesetzliche Rente	97 Prozent	1.940 €	2.000 €
Renten- und Direktversicherung	17 Prozent	126 €	742 €
Mieteinnahmen aus ETW	80 Prozent	498 €	622 €
Bruttoeinnahmen	mtl.	2.564 €	3.364 €
abzgl. Steuerzahlung (gleich 8 Prozent der Bruttoeinnahmen)			274 €
abzgl. gesetzliche Krankenversicherung			326 €
Nettoeinnahmen			2.765 €
Nettoeinnahmen nach heutiger Kaufkraft			1.788 €
verbleibende Rentenlücke (ohne Entnahme)			-1.873 €
liquides Vermögen (bei Ruhestandsbeginn)			356.346 €

Tab. 4: Versorgung im Ruhestand (Status)

Der künftige Ruheständler sieht seinem Ruhestand in finanzieller Hinsicht sehr gelassen entgegen, da er mit einer gesetzlichen Rente in Höhe von gut 2.000 Euro und monatlichen Zahlungen aus der privaten und der betrieblichen Versicherung in Höhe von knapp 750 Euro rechnen kann. Bei den Mieteinnahmen rechnet er mit jährlichen Mietsteigerungen von 1 Prozent, so dass er zum Rentenbeginn mit Mieteinnahmen in Höhe von monatlich rd. 620 Euro kalkuliert (Tab. 3).

Die Differenz zu den erforderlichen bzw. gewünschten 4.638 Euro (vgl. Tabelle 1) will er später aus seinem liquiden Vermögen bestreiten. Er geht davon aus, dass sein Fondssparplan mit einem Guthaben von aktuell rd. 65.000 Euro durch die monatlichen Einzahlungen in Höhe von derzeit 250 Euro sowie der weiteren Wertentwicklung der Fondsanteile auf über 270.000 Euro bis zum Rentenbeginn anwachsen wird. Zusammen mit einer zu erwartenden Erbschaft verfügt er mit 67 Jahren nach seinen

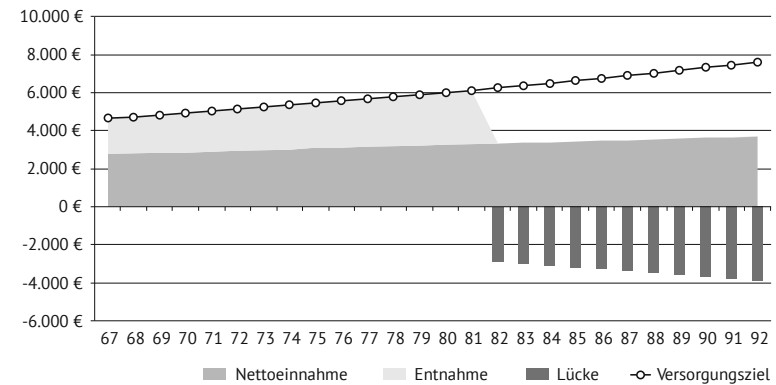


Abb. 2: Rentenverlauf (Basis-Szenario)

eigenen Berechnungen über ein liquides Vermögen von gut 356.000 Euro. Dass diese vermeintlich komfortable finanzielle Situation jedoch langfristig nicht ausreichend sein wird, zeigt ein Blick auf die tatsächlich netto zur Verfügung stehenden Beträge (Tab. 4).

Durch die Steuerzahlungen und die Abzüge für die gesetzliche Krankenversicherung erhöht sich seine monatliche Rentenlücke von rd. 1.300 Euro auf knapp 1.900 Euro. Da sich zudem der monatliche Finanzbedarf inflationsbedingt von Jahr zu Jahr stärker erhöht als die Einnahmen aus gesetzlicher und privater bzw. betrieblicher Rente sowie den Mieteinnahmen, steigt die Rentenlücke immer weiter an – mit fatalen Folgen (Abb. 2).

Wie bereits in der Tabelle 1 ersichtlich geworden ist, steigt das Versorgungsziel, also das Wunscheinkommen pro Monat durch die unterstellte zweiprozentige Inflation, bis zum 80. Geburtstag auf rund 6.000 Euro monatlich an. Die monatlichen Renten- und Mieteinkünfte erhöhen sich im Laufe der Jahre netto aber nur auf rund 3.250 Euro, so dass die monatliche Entnahme aus dem liquiden Vermögen ebenfalls kontinuierlich weiter erhöht werden muss.

Im Ergebnis führt dies dazu, dass bereits mit 80 Jahren das gesamte liquide Vermögen aufgebraucht ist und nur noch die Renten und Mieteinnahmen zur Verfügung stehen, die aber nicht mehr dem Versorgungsziel entsprechen und unweigerlich eine deutliche Reduzierung des Lebensstandards mit sich bringen (Abb. 3).

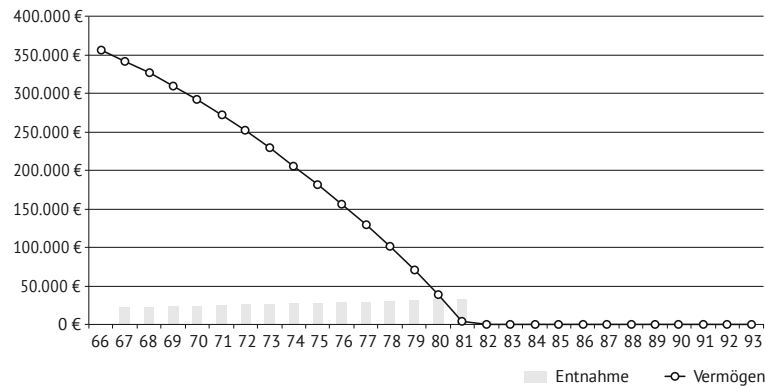


Abb. 3: Liquidies Vermögen (Basis-Szenario)

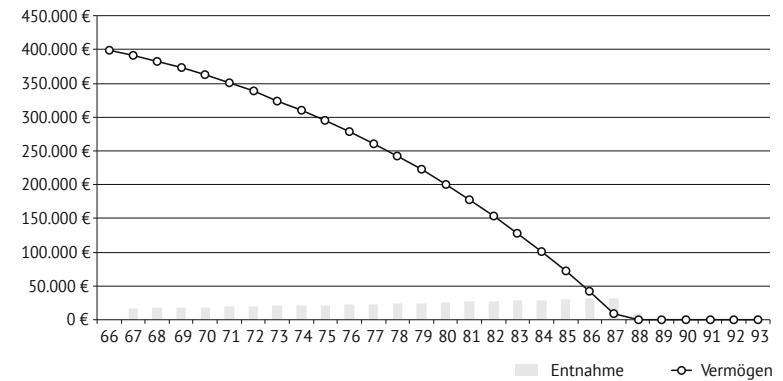


Abb. 5: Liquidies Vermögen (Alternativ-Szenario)

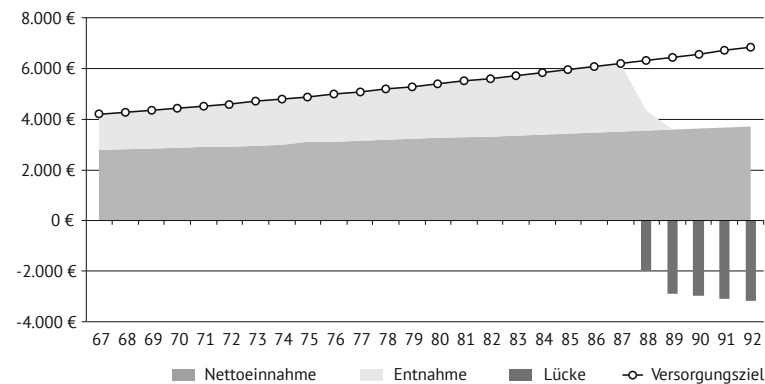


Abb. 4: Rentenverlauf (Alternativ-Szenario)

Man könnte zu diesem Zeitpunkt allerdings noch die vermietete Eigentumswohnung verkaufen und aus dem Erlös die monatliche Unterdeckung noch einige Monate bestreiten.

Im Rahmen einer Rentenplanung können auf Grundlage dieser Ergebnisse nun verschiedene Alternativszenarien gerechnet werden. So besteht beispielsweise die Möglichkeit, den Lebensstandard etwas zu reduzieren und so in unserem Beispiel das monatliche Zieleinkommen um 10 Prozent auf 2.700 Euro zu reduzieren. Gleichzeitig könnte die Sparrate für den Fondssparplan bis zum Rentenbeginn um 100 Euro auf 350 Euro erhöht werden.

Allein durch diese beiden Maßnahmen würden sich der Rentenverlauf und das liquide Vermögen wie folgt verändern (Abb. 4+5).

Das liquide Vermögen würde dann immerhin bis zum 87. Geburtstag ausreichen, um den von Rentenbeginn an leicht reduzierten Lebensstandard zu bestreiten. Alternativ zur Erhöhung der Rate für den Fondssparplan könnte in diesem Beispiel die Versorgungssituation auch durch den Abschluss einer zusätzlichen Rentenversicherung o.Ä. verbessert werden.

### Praxisbeispiel: Unternehmer

Erfolgreiche Unternehmer verfügen oftmals über umfangreiches betriebliches Vermögen, vernachlässigen aber häufig den parallelen Aufbau von Privatvermögen, um im Ruhestand ausreichend versorgt zu sein. Da i. d. R. keine oder nur sehr geringe Ansprüche auf eine gesetzliche Rente erworben werden, muss die Altersvorsorge komplett aus Privatvermögen finanziert werden. Wenn dieses jedoch fehlt, weil sämtliche Liquidität zur Stärkung des eigenen (Familien-)Unternehmens immer reinvestiert wird, können ernsthafte Probleme entstehen. Das folgende Beispiel soll diese Problematik veranschaulichen: Neben einer selbstgenutzten Immobilie besitzt der Unternehmer in unserem Beispiel ein vermietetes 6-Familienhaus, das vor 20 Jahren gekauft und komplett fremdfinanziert wurde. Das endfällige Darlehen hat eine Laufzeit bis zum geplanten Ruhestandsbeginn und soll dann durch eine ebenfalls vor 20 Jahren abgeschlossene Lebensversicherung getilgt werden. Diese Lebensversicherung weist aktuell einen Rückkaufwert von 350.000 Euro auf. Darüber hinaus existiert

Aktiva	Passiva		(Werte in €)
<b>A Immobilien</b>	<b>A Immobilien</b>		
Selbstgenutztes EFH	750.000	Baufi 6-Familienhaus	800.000 800.000
Vermietetes 6-Familienhaus	800.000 1.550.000		
<b>B Versicherungen</b>	<b>B Versicherungen</b>		
Kapital-LV 6-Familienhaus	350.000 350.000		
<b>C Geld &amp; Wertpapiere</b>	<b>C Geld &amp; Wertpapiere</b>		
Gemischtes Depot	1.200.000 1.200.000		
<b>D Beteiligungen</b>	<b>D Beteiligungen</b>		
<b>E Unternehmen</b>	<b>E Unternehmen</b>		
Eigenes Unternehmen	3.000.000 3.000.000		
		<b>Verbindlichkeiten</b>	<b>800.000</b>
		<b>Nettovermögen</b>	<b>5.300.000</b>
<b>Vermögenswerte</b>	<b>6.100.000</b>	<b>Bruttovermögen</b>	<b>6.100.000</b>

Weitere Informationen: Verschuldungsgrad 13 Prozent (Verbindlichkeiten/Vermögenswerte)

Tab. 5: Vermögensbilanz

ein breit diversifiziertes Wertpapierdepot in Höhe von 1,2 Mio. Euro sowie das eigene Unternehmen mit einem Nettowert von ca. 3 Mio. Euro. Die Vermögensbilanz dieses Unternehmers sieht demnach wie folgt aus (Tab. 5). Der Unternehmer verfügt somit über ein Nettovermögen in Höhe von 5,3 Mio. Euro.

Auch auf der Einnahmen-Seite sieht es für den Unternehmer sehr gut aus. Er erzielt aus dem 6-Familienhaus jährlich Mieteinnahmen in Höhe von 36.000 Euro und erwirtschaftet mit seinem Unternehmen einen jährlichen Gewinn von rd. 280.000 Euro. Diesen Einnahmen von insgesamt 316.000 Euro stehen jährliche Ausgaben für den Lebensunterhalt inkl. Kranken- und Pflegeversicherung, Hausnebenkosten, Ausbildung/Studium der Kinder, Urlaub etc. in Höhe von rd. 160.000 Euro gegenüber. Hinzu kommen die Zinsen für das endfällige Darlehen und die Beiträge für die

Einnahmen	Ausgaben		(Werte in €)
<b>A Immobilien</b>	<b>A Immobilien</b>		
Vermietetes 6-Familienhaus	36.000	Baufi 6-Familienhaus	48.000
<b>B Versicherungen</b>	<b>B Versicherungen</b>		
		Kapital-LV 6-Familienhaus	12.000
<b>C Geld &amp; Wertpapiere</b>	<b>C Geld &amp; Wertpapiere</b>		
<b>D Beteiligungen</b>	<b>D Beteiligungen</b>		
<b>E Persönliche Einnahmen/Ausgaben</b>	<b>E Persönliche Einnahmen/Ausgaben</b>		
Unternehmergewinn	280.000	Lebenshaltung	150.000
		Krankenversicherung	6.000
		Pflegeversicherung	1.200 157.200
<b>Gesamteinnahmen</b>		<b>Gesamtausgaben</b>	<b>217.200</b>
		Steuerzahlung	95.358
		Überschuss	3.442
		<b>Summe</b>	<b>316.000</b>

Weitere Informationen: Steuerpflichtiges Einkommen 245.998 € – Durchschnittssteuersatz 39 % – Grenzsteuersatz 46 %

Tab. 6: Einnahmen-Ausgaben-Rechnung

Lebensversicherung. Die private Einnahmen- und Ausgaben-Rechnung für diesen Unternehmer sieht demnach wie folgt aus (Tab. 6).

Diese Gesamtausgaben in Höhe von rd. 220.000 Euro sowie die Einkommensteuer in Höhe von rd. 95.000 Euro können aus den Gesamteinnahmen gedeckt werden.

Während des aktiven Berufslebens verfügen Unternehmer, wie in unserem Beispiel gezeigt, häufig über umfangreiches Gesamtvermögen und über Einkünfte, die der Unternehmerfamilie einen guten Lebensstandard ermöglichen. Beim Übergang in den Ruhestand kann sich diese Situation bei unzureichender Vorausplanung jedoch schnell und drastisch ändern.

Fortführung des Unternehmens durch die eigenen Kinder

Für viele mittelständische Unternehmer ist die Übertragung des Unternehmens an die eigenen Kinder die favorisierte Exit-Strategie. Bei

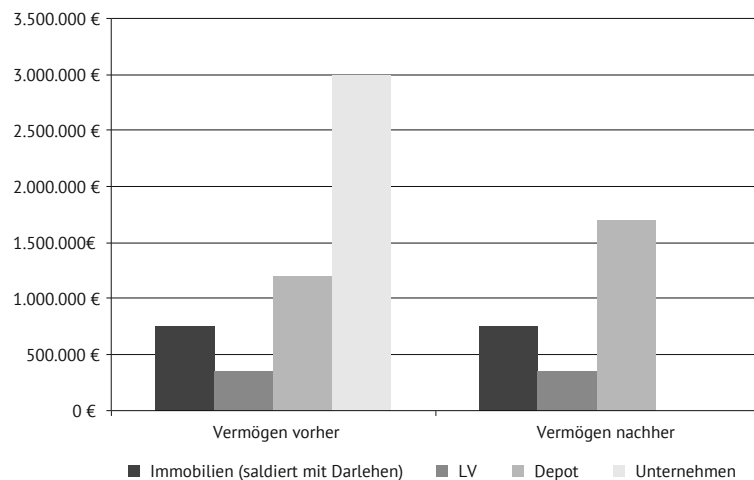


Abb. 6: Nettovermögen – vorher und nachher

mehreren Kindern wird das Unternehmen häufig auf eines der Kinder übertragen, während die anderen Kinder zeitgleich oder später einen entsprechenden Ausgleich erhalten sollen. In unserem Beispiel könnte dies das Sechs-Familienhaus sein, das gegen Nießbrauch auf die anderen Kinder übertragen wird. Da in diesen Fällen in der Regel eine unentgeltliche Übertragung vorgenommen wird, reduziert sich das Vermögen des Neu-Ruheständlers schlagartig. In unserem Beispiel soll das Unternehmen in 10 Jahren unentgeltlich übertragen werden. Trotz der 4-prozentigen Wertentwicklung des Depots reduziert sich das Nettovermögen von ehemals 5,3 Mio. Euro auf knapp 2,9 Mio. Euro.

Mindestens genauso dramatisch ist allerdings die Veränderung auf der Einnahmenseite. Da in vielen Fällen keine oder nur unwesentliche Rentenansprüche bestehen, entsteht jährlich eine nicht unbedeutende Unterdeckung. Diese Unterdeckung wird zwar in einigen Fällen durch Pensionszusagen und/oder Beratungsleistungen, die nach dem aktiven Berufsleben noch erbracht werden, reduziert, kann aber bei gleichbleibendem Lebensstandard nicht geschlossen werden. Insbesondere deshalb nicht, weil man auch die nachfolgende Generation nicht zu sehr belasten kann bzw. will. Diese Unterdeckung muss durch Entnahmen aus dem privaten, liquiden Vermögen gedeckt werden. In unserem Beispiel

ist dies nur das gemischte Depot, das durch die Wertentwicklung von vier Prozent p.a. bis zum Ruhestandsbeginn in 10 Jahren auf einen Gesamtwert von gut 1,7 Mio. Euro angewachsen ist.

Kalkuliert man in unserem Beispiel nach Übergabe des Unternehmens an die Kinder jährliche Einnahmen aus einem Beratungsvertrag in Höhe von 50.000 Euro und Mieteinnahmen aus dem vermieteten Sechs-Familienhaus in Höhe von nunmehr 45.000 Euro, so ergeben sich Gesamteinnahmen nach Steuern von jährlich rund 80.000 Euro. Sofern sich der Ruheständler bei seinem Lebensstandard nicht einschränken möchte, entsprechen die jährlichen Ausgaben bei Ruhestandsbeginn etwa wieder den 150.000 Euro während des Berufslebens. Dem inflationsbedingten Anstieg der Kosten steht der Wegfall der Kosten für die Berufsausbildung bzw. das Studium der Kinder gegenüber. Nominell ergibt daraus eine jährliche Unterdeckung von rund 70.000 Euro.

Diese Unterdeckung muss nun durch Erträge bzw. Entnahmen aus dem Depot gedeckt werden. Aber auch der Depotwert ist durch einen weiteren möglichen Problemfall eventuell schon deutlich gesunken.

#### Problemfall Darlehensfinanzierung gegen Lebensversicherung

Da in vielen Fällen die Finanzierungen und Lebensversicherungen mit Laufzeiten bis zum geplanten Ruhestandsbeginn abgeschlossen werden, gehen wir auch in unserem Beispiel von einem solchen Szenario aus.

Die ursprünglich geplante Ablaufleistung der Lebensversicherung mit einer Laufzeit von insgesamt 30 Jahren beläuft sich auf die Darlehenssumme von 800.000 Euro. Aufgrund der gesunkenen Überschüsse der Versicherungsgesellschaften ist davon auszugehen, dass die Ablaufleistung statt der ursprünglich geplanten 800.000 Euro bei Fälligkeit tatsächlich nur rd. 570.000 Euro beträgt. Die Differenz zur fälligen Darlehenssumme in Höhe von 230.000 Euro muss somit durch eine Verfügung aus dem Depot gedeckt werden.

Durch diese »Sonderentnahme« sowie die erforderlichen jährlichen Entnahmen zur Deckung der Lebenshaltungskosten ist das gesamte Depotguthaben trotz jährlicher Wertsteigerung nach ca. 20 Jahren im Ruhestand mit gleichbleibendem Lebensstandard aufgebraucht. Sofern der Unternehmer seinen Kindern die finanzielle Belastung aus der Beratungsdienstleistung nicht zumuten möchte, ist das Depotguthaben durch die noch höheren jährlichen Entnahmen bereits nach ca. 12 Ruhestandsjahren aufgezehrt!

Verkauf des selbstgenutzten Einfamilienhauses als letzter Ausweg?  
Spätestens wenn das Depotguthaben aufgezehrt ist, muss der Unternehmer über einen Verkauf des Sechs-Familienhauses nachdenken, sofern er es nicht schon bei Übergang in den Ruhestand auf die anderen Kinder übertragen hat. Sollte das der Fall sein, bleibt dem ehemaligen Unternehmer als letzter Vermögensgegenstand das selbstgenutzte Einfamilienhaus, das nun entweder veräußert oder belastet werden muss.

Ein solches Szenario ist insbesondere aufgrund der permanent steigenden Lebenserwartung leider keine Ausnahme mehr. Getreu dem Motto »Mit 66 Jahren, da fängt das Leben an« beginnt für viele Ruheständler jetzt erst die Zeit des Reisens und des Genießens mit der Folge, dass die Lebenshaltungskosten sich nach dem Berufsleben nicht reduzieren, sondern teilweise sogar noch erhöhen.

### Ergebnis aus den Praxisbeispielen

An diesen beiden realistischen Beispielen wird deutlich, dass die scheinbar komfortable Altersvorsorge des Arbeitnehmers oder das auf den ersten Blick umfangreiche Vermögen des Unternehmers nicht immer ausreichen, um den eigenen Lebensstandard dauerhaft aufrecht zu erhalten. Um die Zeit nach dem aktiven Erwerbsleben in finanzieller Hinsicht unbesorgt genießen zu können, ist eine frühzeitige, komplette private Finanzplanung oder zumindest eine Teilplanung sehr hilfreich, um während des Erwerbslebens noch gegensteuern zu können. Grundsätzlich gilt: Je umfangreicher die Vermögens- bzw. Einkommenssituation ist, desto sinnvoller ist eine rechtzeitige Planung.

Neben den in den Beispielen aufgezeigten Problemen werden im Rahmen einer vollständigen privaten Finanzplanung alle Vermögenspositionen, Versicherungen, Verbindlichkeiten, Bürgschaften etc. aufgeführt. Für den Mandanten kann so eine Planung die Grundlage für eine intelligente Nachfolgeplanung sein, da unter anderem auch die Rentabilität einzelner Vermögensgegenstände wie z. B. Immobilien isoliert betrachtet werden kann. Weiterhin werden mögliche Haftungsrisiken aus Bürgschaften, eventuell auch nach Übertragung einzelner Vermögensgegenstände, aufgedeckt.

So ein Gutachten kann aufgrund seiner Vollständigkeit und Übersichtlichkeit aber auch Angehörigen bzw. Hinterbliebenen bei Unfall, Krankheit oder Tod eine gute Hilfe sein, wenn es darum geht, die verschiedenen Institutionen zu informieren.

## Grundsätze ordnungsgemäßer Finanzplanung (GoF)

Die Kriterien, nach denen eine gute Private Finanzplanung erstellt sein sollte, sind in den sieben *Grundsätzen einer ordnungsgemäßen Finanzplanung*<sup>3</sup> (GoF) definiert:

### Vollständigkeit

»Vollständigkeit bedeutet, alle Kundendaten zweckadäquat zu erfassen, zu analysieren und zu planen. Dieses beinhaltet alle Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten, Einnahmen und Ausgaben, die Erfassung notwendiger persönlicher Informationen und die Abbildung des persönlichen Zielsystems des Kunden.

### Vernetzung

Vernetzung bedeutet, alle Wirkungen und Wechselwirkungen der einzelnen Daten in Bezug auf Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten, auf Einnahmen und Ausgaben unter Einschluss persönlicher, rechtlicher, steuerlicher und volkswirtschaftlicher Faktoren zu berücksichtigen.

### Individualität

Individualität bedeutet, den jeweiligen Kunden mit seiner Person, seinem familiären und beruflichen Umfeld, seinen Zielen und Bedürfnissen in den Mittelpunkt der Finanzplanung zu stellen und keine Verallgemeinerungen zu diesen Punkten vorzunehmen.

### Richtigkeit

Richtigkeit bedeutet, die Finanzplanung im Grundsatz fehlerfrei, nach dem jeweils aktuellen Gesetzgebungsstand und nach den Methoden der Finanzplanung durchzuführen. Planungen können per se nicht sicher, sondern nur plausibel sein und den Verfahren der Planungsrechnung entsprechen.

### Verständlichkeit

Verständlichkeit bedeutet, dass die Finanzplanung einschließlich ihrer Ergebnisse so zu präsentieren ist, dass der Kunde sie verstehen und nachvollziehen kann sowie seine im Rahmen des Auftrages gestellten Fragen beantwortet erhält.

### Dokumentationspflicht

Dokumentationspflicht bedeutet, dass die Finanzplanung einschließlich ihrer Prämissen und Ergebnisse in schriftlicher oder anderer geeigneter Form dem Kunden zur Verfügung zu stellen ist.

### Einhaltung der Berufsgrundsätze

Einhaltung der Berufsgrundsätze bedeutet, dass ein Finanzplaner die für ihn geltenden Berufsgrundsätze – Integrität, Vertraulichkeit, Objektivität, Neutralität, Kompetenz und Professionalität – beachten muss.«<sup>4</sup>

### Wie finde ich einen geeigneten Finanzplaner?

Da die Bezeichnung »Finanzplaner« keine geschützte Berufsbezeichnung ist, ist es oftmals schwierig, gut ausgebildete Finanzplaner zu finden. Es gibt allerdings inzwischen einige Verbände, in denen sich gerade die besser ausgebildeten Finanzplaner organisiert haben:

#### Financial Planning Standards Board Deutschland e. V.

Der *Financial Planning Standards Board Deutschland e. V.* (FPSB) zertifiziert Berater privater Kunden entsprechend international anerkannten Regeln. Diese umfassen die Bereiche Ausbildung, Prüfungen, Erfahrungsnachweise und Ethik. Er führt über die zertifizierten Berater ein öffentlich zugängliches Register und überwacht die aus seiner Sicht ordnungsmäßige, integere und ethisch einwandfreie Berufsausübung der Mitglieder. Der FPSB ist Mitglied im internationalen Netzwerk des FPSB *Financial Planning Standards Board Ltd.* in Denver/USA.<sup>5</sup>

»In Deutschland sind derzeit über 1.500 Personen durch den *FPSB Deutschland* zum *Certified Financial Planner® (CFP®)* oder zum *Certified Foundation and Estate Planner® (CFEP®)* zertifiziert.«<sup>6</sup> Seit dem Zusammenschluss mit der *European Financial Planning Association Deutschland (EFPA Deutschland) e. V.* werden auch diese Zertifikatsträger durch den *FPSB* zertifiziert. Auf der Homepage des FPSB<sup>7</sup> besteht die Möglichkeit der Beratersuche nach Postleitzahlen und mit zusätzlicher Einschränkungsmöglichkeit nach den verschiedenen Zertifikaten CFP, CFEP oder EFA.

#### Bundesverband Finanz-Planer e. V.

Um hier Mitglied zu werden, ist eine abgeschlossene kaufmännische oder betriebswirtschaftlich orientierte Ausbildung ebenso erforderlich wie eine mindestens dreijährige praktische Erfahrung im Bereich der Finanzplanung. Ebenso werden vor Aufnahme in den Verband Nachweise zu geordneten, persönlichen und wirtschaftlichen Verhältnissen sowie eine Berufshaftpflichtversicherung für Vermögensschäden verlangt. Erst nach einer einjährigen Probemitgliedschaft und einer erfolgreich bestanden Leistungskontrolle durch die Prüfungskommission ist es den Mitgliedern gestattet, unter dem Signet des Bundesverbandes – sozusagen als Gütesiegel – eigenverantwortlich eine Beratungsstelle zu führen. Mitglied im *Bundesverband Finanz-Planer e. V.* können satzungsgemäß nur natürliche Personen werden. Dies soll auch ein starker Beweis für die Unabhängigkeit dieses Fachverbandes gegenüber Banken, Bausparkassen und Versicherungen sein.

Die Mitglieder dieses Verbandes verpflichten sich u. a., dem Mandanten gegenüber jegliche Interessenkollision unverzüglich offen zu legen. Eine solche liegt beispielsweise vor, wenn bei einer Beratung gegen Honorar auch Provisionen von dritter Seite, z. B. von Kapitalanlage- oder Versicherungsgesellschaften, vereinnahmt werden. Oder wenn bspw. ein Immobilienmakler eine Finanzierungsberatung gegen Honorar erbringt und außerdem eine Courtage aus dem Verkauf des finanzierten Objektes erhält. Zudem verpflichten sich die Mitglieder, zur Sicherstellung hoher Qualitätsstandards ihre Fachkenntnisse stets auf dem aktuellen Stand zu halten.<sup>8</sup> Auf der Homepage des Bundesverbandes Finanz-Planer e. V.<sup>9</sup> besteht die Möglichkeit, sich sowohl nach Regionen als auch nach Fachgebieten einen geeigneten Berater zu suchen.

#### Zertifizierung nach DIN ISO 22222 – »Private Finanzplanung – Anforderung an private Finanzplaner«

Die internationale Finanzplaner-Organisation *Financial Planning Standards Board, Ltd.* hat in Zusammenarbeit mit dem *Deutschen Institut für Normung e. V.* (DIN) mit der DIN ISO 22222 eine Norm geschaffen, nach der sich gut ausgebildete Finanzplaner zertifizieren lassen können. Nachdem bereits im Februar 2001 ein internationales Gremium, bestehend aus Vertretern von Banken, Finanzplanern, Verbraucherschützern und Wis-



senschaftlern, zur Normung im Bereich der persönlichen Finanzplanung gegründet wurde, ist im Juli 2006 die Norm DIN ISO 22222 veröffentlicht worden. Diese weltweit gültige Norm für die Dienstleistung der privaten Finanzplanung soll es dem Kunden künftig einfacher machen, einen Berater seines Vertrauens zu finden. Der bereits oben beschriebene Financial Planning Standards Board Deutschland e.V. übernimmt als anerkannte Prüf- und Begutachtungsstelle die wesentlichen Aufgaben im Rahmen der Zertifizierung. Dabei arbeitet der FPSB Deutschland mit zwei Zertifizierungsstellen zusammen – der *Austrian Standards Plus GmbH* sowie der *DIN CERTCO Gesellschaft für Konformitätsbewertung GmbH*.

Im Zentrum dieser Norm stehen die Hauptanliegen der Verbraucher, die sich im Wesentlichen auf eine qualitativ hochwertige Finanzplanung sowie auf die Qualifikation des Finanzplaners fokussieren.

Im Detail geht es bei der Umsetzung im Bereich Qualität und Ethik der Finanzplanung um eine seriöse und verbrauchergerechte Kontaktaufnahme, die keine Irreführung oder Überrumpelungstaktiken enthält. Weiterhin muss die Bedarfsanalyse umfassend sein, die Daten und Aktivitäten müssen vertraulich behandelt und die Kosten sowie die Analyse- und Planungsmethoden transparent dargestellt werden. Ebenso sind die Gespräche und die Auswertungen schlüssig und für den Mandanten nachvollziehbar zu dokumentieren.

Im Bereich der Qualifikation des Finanzplaners werden besondere Anforderungen an die regelmäßige Aktualisierung der Prüfungs- und Ausbildungsinhalte sowie die regelmäßige Anpassung des Wissens an geänderte Rahmenbedingungen gestellt, da Weiterbildung und Erfahrungsbildung unabdingbare Voraussetzungen für verbrauchergerechte Finanzplanungen sind.<sup>10</sup> Auf der Homepage der DIN CERTCO<sup>11</sup> besteht die Möglichkeit, über Postleitzahlensuche einen geeigneten Berater in der Nähe zu finden.

## Anlageberatung in der Praxis

NICOLE DRÖSCHER

### Wesen der Anlageberatung

#### **Anlageberatung als Dienstleistung**

Bei der Anlageberatung handelt es sich um eine Dienstleistung, die die geeignete Empfehlung für einen Kauf oder eine Veräußerung von Finanzinstrumenten unter Berücksichtigung der persönlichen Umstände des Anlegers durch ein Institut umfasst.

Um den Vorgaben des Bundesgerichtshofs Rechnung zu tragen, ist eine »anlegergerechte« und »anlagegerechte« Beratung durchzuführen. »Anlegergerecht« bedeutet, dass die Anlage sowohl dem Wissensstand als auch den finanziellen und persönlichen Verhältnissen des Kunden angepasst sein muss und entsprechend der Risikobereitschaft bzw. des Anlageziels ausgewählt wird. Als »objektgerecht« wird die Beratung betrachtet, wenn sie die Risiken, die in Bezug auf das Anlageobjekt sowie den Kapitalmarkt bestehen, berücksichtigt.

#### **Akteure der Anlageberatung**

Die Anlageberatung setzt sich aus unterschiedlichen Parteien zusammen. Diese verfolgen differierende Interessen, die nachfolgend kurz erläutert werden.

##### Der Mandant

Der Mandant entscheidet, sich von dem Anlageberater bzw. dem Institut zu Fragen der Vermögensanlage beraten zu lassen und gegebenenfalls im Anschluss einen Auftrag zur Eröffnung von Konten und Depots oder zum Kauf/Verkauf von bestimmten Finanzinstrumenten zu erteilen. Die Erwartungshaltung des Kunden ist, eine möglichst hohe Rendite bei einem möglichst geringen Risiko zu erhalten. Der Kunde möchte darüber hinaus ein Anlageprodukt erwerben, welches zu seinen persönlichen Ver-