

## Budget & Vorsorge

### Die wichtigsten Schritte des Financial Planning

[20.08.02, 17:55]

Die Dienstleistung "Financial Planning" zielt nicht auf den schnellen Verkauf von Versicherungen, Fonds oder anderen Finanzprodukten. Es geht vielmehr darum, zusammen mit dem Kunden eine Strategie für dessen Vermögensaufbau zu erarbeiten. Der Prozess hat mehrere Phasen und kann so aussehen:

- Der Kunde formuliert seine persönlichen Ziele.
- Auf dieser Grundlage legt er finanzielle Ziele fest.
- Der Financial Planner erfasst mit Hilfe des Kunden dessen aktuelle finanzielle Lage (Datenerhebung).
- Der Financial Planner schreibt die aktuelle finanzielle Situation in die Zukunft fort und erarbeitet zum Vergleich ein Soll-Szenario.
- Kunde und Berater setzen das neue Konzept um.

Die einzelnen Phasen:

#### **Persönliche Ziele:**

Nur wenige Menschen setzen sich klare Ziele. In ihrem Buch "Financial Planning" beschreiben Anke Dembowski und Bernard Ehrlich die Folgen: "Aus dem Mangel an Zieldefinition folgt zwangsläufig ein Mangel an planvoller Vorgehensweise, was im Ergebnis dazu führt, dass Wünsche und Träume, die durchaus erreichbar gewesen wären, nicht in Erfüllung gehen."

Die Autoren empfehlen, folgende Fragen zu beantworten:

- Was will ich in meinem Leben noch erreichen?
- Was ist mir wirklich wichtig, welche persönlichen Werte schätze ich?
- Worin liegen meine Fähigkeiten und Begabungen?
- Auf was will ich am Ende meines Lebens letztlich zurückblicken?

#### **Hieraus resultierende finanzielle Ziele:**

Um die persönlichen Ziele erreichen zu können, sind finanzielle Mittel nötig. Es schließt sich also die Frage an, welche Summen wann zur Verfügung stehen müssen. Außerdem ist wichtig zu wissen, in welchen Fällen die Gelder taggenau und in voller Höhe zur Verfügung stehen müssen und wann es Spielraum gibt. Diese Informationen sind die Grundlage, um in einem späteren Schritt eine optimale Vermögensstruktur zu erarbeiten.

#### **Datenerhebung:**

Die entscheidende Frage lautet hier: "Was besitzt der Planende eigentlich?" Um die Daten zu erheben, schaut sich der Finanzplaner die entsprechenden Unterlagen an. Hierzu gehören zum Beispiel Versicherungspolice, Darlehensverträge und Wertpapierdepotauszüge. Hat der Finanzplaner alles aufgelistet, sollte der Kunde das Dokument gegenlesen und prüfen, ob nichts vergessen wurde.

#### **Fortschreiben der aktuellen Situation als Vergleichsgrundlage und Erarbeiten einer optimalen Vermögensstruktur:**

An dieser Stelle folgt eine Projektion des Ist-Zustandes in die Zukunft. Welcher Prognosezeitraum sich hierfür am besten eignet, ist umstritten. Die Buchautoren Dembowski und Ehrlich empfehlen einen Horizont von zehn Jahren. Der Financial Planner analysiert die Stärken und Schwächen der aktuellen Vermögensstruktur im Hinblick auf die vom Kunden genannten Ziele. Anschließend erarbeitet er ein Soll-Szenario, das den Wünschen des Kunden möglichst nahe kommt. Es stellt die für den Kunden optimale Vermögensstruktur dar.

#### **Umsetzung:**

Die Umsetzung des erarbeiteten Konzepts fällt nicht mehr in die Kernkompetenz der Financial Planners. Dennoch bieten sie in der Regel auch hier ihre Hilfe an. Ob der Kunde das Angebot annimmt oder bei der Auswahl der einzelnen Produkte auf seinen Anlageberater und Versicherungsmakler zurückgreift, muss er selbst entscheiden. Wer bei seinem Financial Planner bleiben will, sollte die Bezahlung in der Umsetzungsphase klären. Während die Financial Planners in der Konzeptionsphase normalerweise ein Honorar verlangen, finanzieren sie sich beim Kauf der Produkte häufig über Provisionen.

**Andrea Steinert**