

Budget & Vorsorge

Das Instrumentarium des Financial Planning: Der private Finanzplan

[21.08.02, 18:06]

Im Mittelpunkt der Arbeit eines Financial Planners steht der private Finanzplan. Er zeigt den Weg zur optimalen Vermögensstruktur auf und sollte folgende Punkte enthalten:

- Persönliche Daten und Ziele
- Status Quo der Vermögens- und Ertragsstruktur
- Stärken und Schwächen der aktuellen Situation
- Optimales Konzept für die Zukunft
- Stärken und Schwächen der optimalen Lösung
- Zu ergreifende Maßnahmen
- Detaillierte Analyse der vorhandenen Vermögenswerte
- Detaillierte Darstellung der Auswirkungen besonderer Lebenssituationen
- Zugrundeliegende Annahmen.

Die Reihenfolge der einzelnen Punkte kann variieren. Einige Berater nehmen eine detaillierte Beschreibung der Vermögenswerte zum Beispiel direkt in die Analyse des Status Quo mit auf. Denkbar ist auch, dass einzelne Kapital zusammengefasst werden.

Die Punkte im Einzelnen:

Persönliche Daten und Ziele:

Dieser Abschnitt macht Angaben über das Alter des Kunden, seine Familiensituation, den geplanten Beginn des Ruhestandes und einiges mehr. Außerdem beschreibt er das Zielsystem des Kunden. Letzteres ist besonders wichtig, da sich die gesamte folgende Planung an diesen Zielen ausrichten soll.

Beschreibung des Status Quo:

Die meisten Finanzplaner beschreiben die aktuelle Vermögensstruktur anhand einer privaten Bilanz. Wie bei einer Unternehmensbilanz steht dabei die Mittelverwendung auf der linken Seite (Aktiva) und die Herkunft der Mittel auf der rechten Seite (Passiva). Die Erträge werden anhand einer privaten Gewinn- und Verlustrechnung dargestellt.

Stärken und Schwächen des Status Quo:

Der Finanzplaner kann zum Beispiel für einzelne Vermögenskategorien Renditen berechnen. Sollten bestimmte Teile des Vermögens unrentabel angelegt sein, wird dies deutlich. Darüber hinaus sollte er beispielsweise prüfen, ob die Anlagezeiträume sinnvoll gewählt sind. Außerdem bietet es sich an, den Status Quo in die Zukunft fortzuschreiben und das Ergebnis mit den Zielen des Kunden zu vergleichen.

Informieren Sie sich auf der nächsten Seite über die weiteren Punkte, die in einen Finanzplan gehören.

Optimales Konzept für die Zukunft:

Hier beschreibt der Finanzplaner die für den Kunden optimale Vermögens- und Ertragsstruktur. Auch dieses Szenario sollte in die Zukunft fortgeschrieben werden, damit der Kunde es mit der Status Quo-Prognose vergleichen kann.

Stärken und Schwächen der optimalen Lösung:

Selbst bei einer optimalen Vermögensstruktur wird der Kunde Prioritäten setzen müssen. Welche Ziele bei diesem Vorschlag besonders gut erreicht werden können und bei welchen Abstriche gemacht werden müssen, sollte klar sein.

Maßnahmen:

In diesem Kapitel steht, was im Folgenden zu tun ist. Dazu könnte beispielsweise gehören, ein schlecht vermietetes Haus zu verkaufen, die Liquidität durch Aktienverkäufe zu erhöhen und sich um einen noch fehlenden Versicherungsschutz zu bemühen.

Detaillierte Analyse der Vermögenswerte:

Das Ergebnis dieser Analyse sollte in die zuvor beschriebenen Punkte bereits eingeflossen sein. Viele Financial Planner setzen das Thema allerdings an den Schluss ihres Finanzplans, damit die vielen Details nicht den Blick für das Wesentliche versperren. Bei der detaillierten Analyse des Vermögens muss der Kunde zum Beispiel folgende Fragen beantworten: Entspricht die Risikostruktur seiner Anleger-Mentalität? Muss die selbst genutzte Eigentumswohnung bald renoviert werden? Soll der Vertrag einer vor kurzem geschlossenen Kapitallebensversicherung weitergeführt werden?

Auswirkung besonderer Lebenssituationen:

In diesem Kapitel beschreibt der Financial Planner, wie viel Geld im Alter, bei Invalidität oder im Todesfall für die Hinterbliebenen voraussichtlich zur Verfügung steht. Die jeweiligen Einnahmen stellt er dabei den Aufwendungen gegenüber und ermittelt so einen Überschuss oder eine Vorsorgelücke. Außerdem sollte der Financial Planner an dieser Stelle auch prüfen, ob ein Testament vorliegt und ob es auch tatsächlich das verfügt, was gewünscht wird.

Annahmen:

Die vom Financial Planner erarbeiteten Prognosen beruhen auf diversen Annahmen. Diese müssen für den Kunden transparent sein. An dieser Stelle finden sich zum Beispiel Informationen über die angenommene Wertentwicklung eines Aktienpots oder die der Inflationsrate.

Andrea Steinert