

Weitere Informationen zum Financial Planning:

Wie stellt sich die finanzielle Situation der Menschen heute dar?

Sie gehen zu Ihrer Bank, um Geld abzuheben oder eine Überweisung zu tätigen. Sie kommen heraus mit einem neuen Investmentfonds, Zertifikat und einer Lebensversicherung. Was läuft falsch? Banken und große Vertriebe unterliegen einem erheblichen Vertriebsdruck. Jedes Jahr muss der Unternehmensertrag und die Eigenkapitalrendite gesteigert werden. Dazu werden immer neue Produkte aufgelegt, die zum Teil satte versteckte Kosten beinhalten. Die Mitarbeiter erhalten Vorgaben, bis wann sie wie viel dieser Produkte verkauft haben müssen. Ob das neue Produkt gut ist, darf (und kann) der Mitarbeiter nicht hinterfragen. Doch auch, ob es zum Kunden überhaupt passt, ist oft unerheblich. Hauptsache, die Verkaufszahlen stimmen. Und so kommt es, dass die meisten Menschen im Laufe der Jahre ein Sammelsurium von Aktien, Zertifikaten, Fonds, Versicherungen, Steuersparmodellen, etc. angehäuft haben, das jedoch in sich nicht stimmig ist und auch nicht auf den Bedarf des Kunden abgestellt ist. Von der Güte einzelner Produkte ganz zu schweigen. Das ist häufig die Ausgangslage, die sich uns als Financial Planner bei Gesprächsbeginn zeigt. Und diese Flickschusterei nach dem Prinzip Zufall kommt den Kunden teuer zu stehen: Nicht nur finden wir häufig teure Produkte vor. Der falsche Einsatz, die fehlende Zweckbestimmung kostet am Ende ein Vermögen.

Was finden wir noch vor? Häufig sind existenzvernichtende Risiken, wie die Absicherung gegen die finanziellen Folgen der Berufsunfähigkeit, nicht abgesichert. Die Familie ist im Falle von Tod, Krankheit und Pflege nicht ausreichend versorgt. Immobilien werden falsch finanziert. Und sehr häufig wird die Übertragung des Vermögens auf die jüngere Generation bei Tod des Vermögensinhabers gar nicht oder falsch geregelt. Hier kann leicht ein Vermögen verschleudert werden, weil eine falsche Gestaltung gewählt wurde.

Wie kann man das ändern?

Der Kauf eines Produkts nur des Produkts wegen muss unterbleiben. Es geht um den Bedarf. Bevor eine Kaufentscheidung getroffen wird, müssen zunächst die Ziele geklärt werden, die überhaupt erreicht werden müssen. Zum Beispiel muss bei der Altersversorgung zunächst der Bedarf im Alter ausgerechnet werden, dann muss unter Berücksichtigung von Inflation, Rendite und Steuern die richtige Produktart gefunden werden, bevor am Ende das geeignete Produkt selbst ausgewählt wird. Hierbei sind wirtschaftliche, rechtliche, steuerrechtliche, finanzmathematische und produktspezifische Zusammenhänge zu berücksichtigen. Genau dieses Zusammenspiel wird auch bei allen anderen Fragestellungen benötigt.

Wer kann Ihnen helfen?

Es versteht sich von selbst, dass nur ein unabhängiger Berater diese Leistung in Ihrem Interesse erbringen kann. Doch das genügt noch nicht. Es muss jemand sein, der die großen Zusammenhänge – Kapitalmärkte, Volkswirtschaft, Steuern und Recht – versteht und doch die Details nicht aus dem Auge verliert. Er muss Ihnen die Finanzströme ausrechnen und die Ergebnisse schriftlich in einem Gutachten niederlegen können. Er muss sich im Erbrecht und Erbsteuerrecht auskennen, damit er zusammen mit Anwälten und Steuerberatern wirtschaftlich richtige Lösung bei der Vermögensübertragung und Unternehmensnachfolge erarbeiten kann. Und er sollte ethischen Grundsätzen verpflichtet sein und nur das empfehlen, was er selbst in dieser Situation auch machen würde.