

FINANZTIPP

Was gehört alles zur Finanzplanung für Privatpersonen?

Von René Brunner*



Die private Finanzplanung versteht sich als systematischer Prozess, bei welchem die gesamten finanziellen Verhältnisse des Privatkunden analysiert, optimiert und geplant werden. Themen wie Steuer-, Vorsorge-, Vermögens-, Pensions- und Nachlassplanungen werden dabei miteinbezogen.

Die Finanzplanung soll Privatpersonen in die Lage versetzen, ihre finanziellen Ziele zu konkretisieren und unter Berücksichtigung der persönlichen Ausgangslage auch zu erreichen. Dabei soll die Transparenz stets gewährleistet sein und der Nutzen für den Kunden im Mittelpunkt stehen. Anstelle rein produktbezogener Lösungen wird bei der privaten Finanzplanung eine bedarfsorientierte Gesamtlösung für den Kunden erarbeitet. Dabei sind Unabhängigkeit und Objektivität der Beratung sowie eine langfristige Betreuung für den Erfolg entscheidend. Die Planung der privaten Finanzplanung unterteilt sich in verschiedene Phasen:

■ **Datenaufnahme.** Mit der Aufnahme der persönlichen und der finanziellen Daten wird die Grundlage für die Qualität der zu erstellenden Analyse gelegt. Nur mit vollständigen Daten, welche alle Vermögens- und Einkommensbereiche beinhalten, lässt sich eine umfassende und ver-

netzte Analyse durchführen. Für eine individuelle Finanzplanung ist es unerlässlich, neben den objektiven Finanzdaten auch die persönlichen Wünsche und Ziele des Kunden zu berücksichtigen.

■ **Analyse.** Bei der Analyse der Kundensituation werden mehrere Ebenen betrachtet. Zunächst werden eine erste Vermögensbilanz und die Liquiditätssituation aufgestellt. In einem weiteren Schritt werden die Performance der bestehenden Anlagen und die steuerlichen Aspekte der privaten Finanzstruktur untersucht. Es ist sinnvoll, ein Szenario zu erstellen, welches die gegenwärtige Situation des Kunden in die Zukunft projiziert. Damit kann ein Vergleich angestellt werden, ob die Ziele des Kunden erreichbar sind oder nicht.

■ **Massnahmenplanung.** Der Planungs- und Optimierungsprozess fordert, in einem vernetzten System die optimale Strategie zu finden, welche anhand eines Massnahmenplanes festgehalten wird. Der Massnahmenplan kann sich – je nach vereinbartem Betrachtungszeitraum – über einen längeren Zeitraum von bis zu zehn Jahren erstrecken.

■ **Strategiegespräch und Beratung.** Im Rahmen des Strategiegespräches mit dem Kunden werden die Ergebnisse der Analyse und der Massnahmenplanung vorgestellt. Dazu erfolgt die Darstellung und Dokumentation aller Analysen, Planungen, Ergebnisse und Empfehlungen in nachvollziehbarer Form.

■ **Feinabstimmung.** Im Anschluss an das Strategiegespräch findet in Absprache mit dem Kunden die letzte Feinabstimmung mit den Ergebnissen statt. Besprochene Änderungen werden in den Finanzplan aufgenommen.

■ **Gutachten und Empfehlungen.** Auf



Argus Ref 31754937



die Feinabstimmung folgt das schriftliche Gutachten mit den Empfehlungen. Im Sinne einer kundenorientierten Beratung sollten die Empfehlungen, welche sich auf Bank-, Versicherungs- und Anlageprodukte beziehen, bedürfnisorientiert, produktneutral und anbieterunabhängig formuliert werden. So kann der Kunde bei der Umsetzung selber über die Auswahl des Anbieters entscheiden.

■ **Umsetzung und Betreuung.** Der Finanzplan wird fortlaufend umgesetzt. Die Hauptaufgabe bei der Betreuung besteht in der Hilfestellung für den Kunden bei der Umsetzung der Empfehlungen. In regelmässigen Abständen sollten die Daten des Kunden auf Veränderungen überprüft und auf den neusten Stand gebracht werden. Nur so behält die Finanzplanung weiter Gültigkeit.



*René Brunner ist zertifizierter Private Banker bei der Würth Financial Services AG, Telefon 081 286 22 24, E-Mail rene.brunner@wuerth-fs.com, Homepage www.wuerth-fs.com.