

Vermögensfrage

Nicht nur die Superreichen brauchen eine Planung ihrer Finanzen

Nicht nur die Finanzierung von Immobilien geht immer wieder schief, weil Privatleute nicht langfristig planen. Diese Fehler sind teuer und unnötig.



© dpa

Altstadt in Bamberg: Auf Kante genähte Immobilienfinanzierungen können schnell mal schief gehen.

Wer hat noch nicht von Fällen gehört, in denen eine private Immobilienfinanzierung auf Kante genäht war und dann schiefgegangen ist? Wenn in einer finanziellen Schlechtwetterphase die Raten nicht mehr gezahlt werden können, kommt es nicht selten zur Versteigerung der Immobilie. Das muss nicht sein.

Der Begriff Finanzplanung ist sicherlich vielen Menschen bekannt, aber vielen Menschen liegt sie fern. Sicherlich: Wer ein wirtschaftswissenschaftliches Studium absolviert, stößt darauf in den Bereichen Unternehmens- und Investitionsplanung als einem wesentlichen Baustein. Jeder Unternehmer muss Finanzplanung betreiben, wenn er seinen Betrieb über längere Zeiträume erhalten möchte. Bei Investitionsplanungen geht es in der Regel um mittlere oder auch längere Fristen von über fünf Jahren, je nach Investitionsobjekt.

Aber wie sieht es im privaten Bereich aus? Wenn man einmal davon absieht, dass auch die Planung der monatlichen Einnahmen und Ausgaben eine kurzfristige Finanzplanung ist, so findet doch eine Finanzplanung im „betriebswirtschaftlichen Sinn“ in der Regel nicht statt. Sie lässt sich im Ansatz beobachten, wenn ein Eigenheim finanziert werden soll; aber diese ansatzweise und damit unvollständige Planung führt immer wieder zu individuellen finanziellen Katastrophen.

Wenn hier in der Folge von privater Finanzplanung geredet wird, dann ist ausschließlich eine ganzheitliche Finanzplanung gemeint. Was ist darunter zu verstehen? Ganzheitliche Finanzplanung beinhaltet viele Teilaspekte wie die Planung der Altersvorsorge, des Ruhestands, des Immobilienerwerbs und des Vermögensaufbaus. Auch die Planung der

Nachfolge gehört dazu. Finanzplanung beinhaltet aber auch den Bereich der Absicherung persönlicher Risiken (Krankheit, Berufsunfähigkeit, Pflegebedürftigkeit, Unfall, Tod) sowie das Risiko von Vermögensverlusten durch mangelnde Absicherung der persönlichen Haftungsrisiken und den Verlust von nichtmonetären Vermögenswerten. Allein durch diese nicht abschließende Aufzählung müsste eigentlich klar sein, dass jedes „Unternehmen Privathaushalt“ eine mittel- bis langfristige Finanzplanung haben müsste.

Der Kunde muss mitarbeiten

Warum mangelt es daran in Deutschland? In den Vereinigten Staaten gibt es das professionelle „Financial Planning“ seit mehr als 60 Jahren. Eine wesentliche Begründung liegt darin, dass kein funktionierendes staatliches Rentensystem besteht und die Amerikaner gezwungen waren, selbst für ihr Alter vorzusorgen. Dies erfordert eine langfristige Planung. Mitte der achtziger Jahre hatte Graf Matuschka diese Denkweise nach Deutschland „importiert“. Fast zeitgleich postulierte Norbert Blüm im Bundestagswahlkampf des Jahres 1987 seinen berühmt berüchtigten Satz: „Die Rente ist sicher!“

Damit nahm Blüm den Bürgern scheinbar jegliche Sorge um die Vorsorge für das Alter ab. Gleichwohl etablierte sich der Begriff Finanzplanung als neue Werbeüberschrift in der Finanzberatung; allerdings eher als Werbemäntelchen für den begrifflich geschönten Verkauf von Kapital- und Vermögensanlagen sowie Versicherungen jeglicher Art. Im Jahre 1995 hat die Deutsche Gesellschaft für Finanzplanung e.V. die „Grundsätze ordnungsgemäßer Finanzplanung“ und das Berufsbild des Finanzplaners sowie das Schema für einen ordentlichen Beratungsprozess entwickelt und veröffentlicht, um ganzheitliche Finanzplanung als seriöse Finanzdienstleistung zu etablieren. Diese Standards sind im Markt anerkannt und finden sich inhaltlich inzwischen auch in Gesetzen und Verordnungen. Darauf wird aber noch im Einzelnen einzugehen sein.

Seit vielen Jahren hält sich das Killerargument, Finanzplanung sei nur etwas für die Reichen. Gemeint sind hier wohl die sehr Vermögenden. Definiert hat das bisher niemand. Hat der weniger Vermögende, also zum Beispiel die breite Mittelschicht, keinen Planungsbedarf? Selbst wer nur in einen Sparvertrag oder einen Bausparvertrag mit monatlichen Raten einzahlt, plant doch eine spätere Finanzierung einer Immobilie. Der wahre Grund für die Zurückhaltung liegt also woanders: Eine ganzheitliche Finanzplanung ist vor allem bei einem Vermögen mit unterschiedlichen Einnahmenquellen und einer Vielzahl von Versicherungspolice eine zeitaufwendige Arbeit nicht nur für den Finanzberater oder Finanzplaner, sondern auch für den Kunden. Denn der Kunde muss in der Regel mitarbeiten, zumindest im Rahmen der Datenbeschaffung.

Online-Angebote schießen den Vogel ab

Nur zu gern folgt deshalb der Kunde dem Vorschlag eines Finanzvermittlers, auf eine umfassende und damit aufwendige Datenerfassung zu verzichten. Und damit vertraut der Vermittler dem Spruch, man könne einen Vorschlag für den Verkauf eines Finanzprodukts auch mit wenigen Informationen erarbeiten. Da besteht in der Finanzdienstleistungsbranche noch Lernbedarf. Den Vogel schießen jetzt Online-Angebote von Finanzdienstleistungsunternehmen ab. Der Kunde erhält zum Beispiel bei einer Bank, die sich die Honorarberatung auf die Fahnen geschrieben hat, mit fünf Online-Klicks ein „qualifiziertes“ Produktportfolio vorgeschlagen!

Das Problem liegt vor allem darin, dass man Ergebnisse und Nutzen einer ganzheitlichen Finanzplanung nicht einschätzen kann, ohne sich mit ihr befasst zu haben. Diese Erfahrung macht auch die Deutsche Gesellschaft für Finanzplanung, wenn Verbraucher nach einem qualifizierten Berater fragen, um sich in Themen wie Altersvorsorge, Immobilienfinanzierung oder dem Kauf von Anlageprodukten beraten zu lassen. Wenn dann ein Mitgliedsunternehmen in die Beratung eingeschaltet wird, ist es dessen Verpflichtung, die Beratung auf Basis einer ganzheitlichen Finanzplanung anzubieten. Nicht selten meldet sich der Kunde etwas später und meint, er habe einen anderen Berater gefunden hat, der das für unnötig hält.

Jeder Mensch befindet sich in einem kybernetischen System, das aus im Zeitablauf sich ändernden Zielen und Wünschen, realen Liquiditäts- und Bestandsgrößen sowie externen wirtschaftlichen Einflüssen besteht. Diese sind vielfach miteinander verknüpft. Die Erfahrung zeigt, dass vermeidbare finanzielle Fehlentscheidungen zur völligen Veränderung der Lebenssituation führen können. Nehmen wir das Beispiel des Eigenheimbaus. Es wurde teurer als geplant. Nun sind mehr Zinsen und Tilgung zu leisten. Dies führt dazu, dass mehr Geld verdient werden muss, mit der Folge eventuell notwendig werdender beruflicher Veränderungen. Dies kann dann zu Spannungen in der häuslichen Lebensgemeinschaft bis zur Trennung der Lebensbeziehung führen. Die danach entstehenden Vermögensverluste kommen noch hinzu.

Die Gefahr der rudimentären Datenbasis

Was ist das Ziel einer Finanzplanung? Um seriöse Prognoserechnungen zu erstellen, benötigt der Finanzplaner viele Daten über den Kunden. Dazu zählt eine Aufstellung des Vermögens, das aus liquiden wie weniger liquiden Teilen bestehen kann. Die Aufstellung der einzelnen Vermögensteile muss fein gegliedert sein. Ferner bedarf es einer Darstellung der Einnahmen und Ausgaben eines Haushaltes. Dies ist eine Grundvoraussetzung, um im Rahmen einer seriösen Beratung das notwendige Maß an Objektivität zu erreichen. Mit Hilfe einer Software lassen sich unterschiedliche Prognoseszenarien erstellen. Dadurch wird Transparenz und Entscheidungssicherheit in allen relevanten Themenbereichen geschaffen:

- Altersvorsorge (Aufbau, Optimierung und steuerliche Gestaltungsmöglichkeiten);
- Familienabsicherung (Simulation von Problemsituationen, Krankheit, Berufsunfähigkeit, Unfall, Tod);
- Finanzierungen (Belastungsgrenze bei allen Arten von Finanzierung, Optimierung im Vergleich unterschiedlicher Finanzierungsvarianten bis hin zu Sanierung in kritischen Situationen)
- Vermögensplanung (Strukturierung, Fristen und Risikoadjustierte Anlageinvestition, Auswirkung von steuerlichen Einflüssen);
- Nachfolge- und Erbschaftsplanung im Sinne gerechter Erbaufteilung und zur Optimierung wie Eingriff der unterschiedlichen Steuerarten.

Nach der seit mehreren Jahren geltenden Regulierung der Finanzdienstleistungsunternehmen (Banken, Sparkassen, Vermögensverwalter und freie Berater) dürfen diese keinerlei Vermittlung von Anlageprodukten durchführen, wenn sie nicht eingehend geprüft haben, dass die empfohlenen Anlageprodukte den Zielen und Wünschen sowie den finanziellen Verhältnissen des Kunden entsprechen. Der Kunde muss in der Lage sein, die mit den ihm empfohlenen Produkten verbundenen Risiken zu tragen. Hierfür ist der Berater verantwortlich, nicht der Kunde.

Es ist aber zu beobachten, dass nach wie vor der Weg des geringsten Widerstandes gegangen und Empfehlungen auf rudimentärer Datenbasis abgegeben werden. Hier entsteht erhebliches Haftungspotential für die Finanzdienstleister, zumal die Vorgehensweise im Rahmen des Beratungsprotokolls dokumentiert werden muss.

Vor der nächsten Anlageentscheidung sollte der Kunde eine umfassende Finanzplanung von seinem Berater einfordern oder aber selbst erledigen. Ein Finanzplanungsprogramm für den Privatkunden, verknüpft sogar mit einem Steuererklärungsprogramm, gibt es schon seit einiger Zeit. Der Vorteil ist, dass man die notwendige Arbeit nur einmal machen muss. Datenbankbasierte Finanzplanungsprogramme bieten die Möglichkeit, im Laufe der Zeit eintretende Änderungen nachzupflegen. Dann ist die Aktualisierung nur einen Knopfdruck weit entfernt. In der Folge können dann weitere Anlageentscheidungen auf gesicherter Planungsbasis mit wenig Aufwand getroffen werden.

Der Verfasser ist Geschäftsführer der Analytica Finanz Research in Bad Homburg.

Quelle: F.A.Z.