

Pascal Bechtiger und Reto Spring

Orientierung statt Moneypulierung

Finanzcoaching: holistisch – bedarfsorientiert – interdisziplinär





Pascal Bechtiger ist Dozent für Banking und Finance am Institut für Unternehmensführung an der OST Ostschweizer Fachhochschule. Er lehrt und forscht im Bereich der Privaten Finanzplanung. Er hält einen Master-Abschluss der Universität St. Gallen (HSG) in Banking und Finance, ist studierter Betriebsökonom FH, eidg. dipl. KMU-Finanzexperte und verfügt über mehrere Jahre Praxiserfahrung im Finanzplanungsbereich.



Reto Spring ist dipl. Finanzplanungsexperte NDS HF und CFP® (Certified Financial Planner). Er war 14 Jahre als Finanzplaner und Führungskraft bei einem grossen Finanzdienstleister tätig und arbeitet seit 2017 als unabhängiger Honorarberater für Ärzte und Unternehmer mit Fokus Pensionsplanung. Er ist seit zehn Jahren Präsident des FinanzPlaner Verbandes Schweiz, Dozent an allen für die Finanzplanung relevanten Bildungsinstitutionen und publiziert regelmässig in Fachmedien und Zeitungen.

Haben Sie Fragen, Anregungen oder Rückmeldungen?

Wir nehmen diese sehr gerne per E-Mail an feedback@verlagskv.ch entgegen.

1. Auflage 2022

ISBN 978-3-286-51501-7

© Verlag SKV, Zürich

www.verlagskv.ch

Alle Rechte vorbehalten.

Ohne Genehmigung des Verlags ist es nicht gestattet, das Buch oder Teile daraus in irgendeiner Form zu reproduzieren.

Projektleitung: Melanie Künzler

Produktionsmanagement: Gianni Cocchiarella

Umschlag- und Kapitelbilder: pellworm4you.de

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	8
Einleitung	10
Danksagung	12
1 Finanzplanung: Wieso?	15
1.1 Wozu ist Finanzplanung gut?	15
1.2 Zwischen Disruption und Evolution	21
1.3 Strauchelndes Sozialsystem	26
2 Finanzplanung: Konzept	35
2.1 Finanzplanung? Finanzplanung!	35
2.1.1 Interpretationen der Finanzplanung	36
2.1.2 Finanzplaner als Dreh- und Angelpunkt	42
2.1.3 Beraterphilosophien	43
2.1.4 Ziele und Nutzen	47
2.2 Regulierung und Recht	53
2.2.1 Auftragsrecht	53
2.2.2 Finanzdienstleistungsgesetz FIDLEG	55
2.2.3 Standesregeln Schweiz	60
2.2.4 Grundsätze ordnungsgemässer Finanzplanung	62
2.3 Drei Dimensionen	64
2.3.1 Bedürfnisdimension	64
2.3.2 Risikodimension	68
2.3.3 Verhaltensdimension	75
2.3.3.1 Behavioral Finance	76
2.3.3.2 Bewertungsfehler	77
2.3.3.3 Wahrnehmungsfehler	77
2.3.3.4 Ganzheitliche Behavioral Finance	80
2.3.3.5 Irrationale Verhaltensmuster	82
2.3.3.6 Rezeptbuch	84

3	Finanzplanung: Prozess	89
3.1	Gesamtprozess	89
3.2	Risikoidentifikation	91
3.2.1	Lebensentwurf	91
3.2.2	Risikokarte	93
3.3	Risikobewertung	103
3.3.1	Exkurs: Zeitwert des Geldes	103
3.3.2	Systemische Herleitung Beratungsbedürfnis	107
3.3.3	Themenbereiche der statischen und dynamischen Analyse	110
3.3.4	Statische Analyse	112
3.3.5	Dynamische Analyse	122
3.3.6	Systemrelevante Planungsvariablen	127
3.3.6.1	Budget	127
3.3.6.2	Inflation	134
3.3.6.3	Rendite	140
3.3.6.4	Restlebenserwartung	142
3.3.6.5	Leben wir in derselben Welt?	144
3.3.7	Exkurs: Vorsorgeanalyse 2.0	145
3.3.8	Exkurs: Selbstbestimmung	146
3.3.9	Risikoprofilierung	147
3.4	Risikosteuerung	154
3.4.1	Strategie	154
3.4.2	Umsetzung	162
3.5	Risikoüberwachung	166

4	Finanzplanung: Zukunft	169
4.1	Von der Praxis in die Theorie – und umgekehrt	169
4.2	Nachhaltiger Lebensentwurf	172
4.3	Machine Learning	177
4.4	Finanzplanungskompetenzen	180
4.4.1	Aktuelle Bildungsstruktur	183
4.4.2	Geforderte Handlungskompetenzen	184
4.4.3	Kommunikation und Soft Skills	187
4.5	Standardisierung der Finanzplanung	191
4.6	Schlussbemerkungen	194
	Anhang	200
	Abbildungsverzeichnis	200
	Literaturverzeichnis	203
	Literaturempfehlungen	212
	Stimmen aus der Praxis	215



Vorwort

Wir leben in unsicheren Zeiten, möchten uns möglichst lange alle Optionen offenhalten und uns schon heute den Lebensstandard gönnen, den wir uns erst mit dem Lohn von morgen leisten können. Finanzplanung hat längst nicht mehr nur den Anspruch, eine Übersicht des Status quo zu vermitteln, den Durchblick im Finanz-Dickicht zu verschaffen und für eine gewisse Ordnung im Budgetplan und Versicherungsordner zu sorgen. Vielmehr soll Finanzplanung helfen, den eigenen Lebensentwurf zu maximieren, über Risiken aufklären, Sicherheit und Orientierung gewährleisten, idealerweise Quick-Wins in Form jährlicher Steuervorteile liefern und einen konzisen Plan mit rascher und zuverlässiger Zielerreichung präsentieren. Und das am besten sofort, einfach und kostenlos.

Diesem Anspruch ist nur schwerlich nachzukommen – aber anspruchsvolle Kunden wollen heute eine ganzheitliche, bedarfsorientierte Beratung mit individuellen Lösungen. Verkaufsberater mit dem Fokus auf reine Produktvermittlung stossen da rasch an Grenzen. Zumal Robo-Advisors und immer mehr Finanzblogger den Kunden weismachen, dass sie ohne Banken und Versicherungen besser fahren, wenn man getreu dem Motto «do it yourself» die persönlichen Daten ein- und preisgibt und sich online «beraten» lässt.

In diesem Spannungsfeld zeigen die Autoren auf, dass der Nutzen einer persönlichen Finanzplanung vor allem in der Hilfe zur Selbsthilfe liegt: die Kunden befähigen, selbstbestimmt und eigenverantwortlich zu handeln.¹ Die digitalen Errungenschaften werden nicht als Konkurrenten wahrgenommen, sondern zum komplementären Aktionstool im Austausch mit den Kunden. Algorithmen sind Menschen dann überlegen, wenn es um repetitive², daten- und rechenintensive Arbeiten geht, die rasch, kostengünstig und ohne Emotionen ausgeführt werden sollen. Menschen sind dagegen im Vorteil, wenn der Blick für das grosse Ganze gefragt ist, was nach Priorität, Kosten und Risiken realisiert werden kann und wie es unter Einbezug von Empathie, Gefühlen und Erfahrung individuell und kundengerecht kommuniziert werden soll.

Finanzplanung, quo vadis? Die Autoren analysieren von der akademischen und praktischen Seite, wie sich «State of the Art Financial Planning» heute präsentiert und wohin die Reise in naher Zukunft gehen könnte. Es wird aufgezeigt, dass Finanzplanung nicht einfach ein «Vertriebsinstrument» darstellt, sondern mehr denn je eine eigenständige und gefragte Dienstleistung mit entsprechendem Preisschild und einem spezifischen Kundennutzen repräsentiert: den eigenen Lebensentwurf maximieren und gleichzeitig die Risiken minimieren. Allerdings erfordert kundenorientierte Finanzplanung nebst ausgeprägtem Fachwissen und Analysefähigkeit insbesondere spezifische Soft Skills wie Einfühlungsvermögen, kundengerechte Kommunikation und Präsentationstechnik. Und letztlich Persönlichkeit, Beharrlichkeit und Dienstleistungsbereitschaft.

¹ Die neue Studie «Financial Literacy mit Fokus Altersvorsorge» der Hochschule Luzern zeigt, dass sich 70 % (Stichprobe bestehend aus 1243 berufstätigen Personen zwischen 20 bis 65 Jahren im Angestelltenverhältnis) für die Altersvorsorge interessieren und eine Mehrheit den Aufbau von Finanzwissen als sinnvoll erachtet. Übrigens: Die gleiche Studie hat herausgefunden, dass die Zahlungsbereitschaft für eine gute Finanzberatung, welche einen wesentlichen Mehrwert bietet, durchaus vorhanden ist.

² Machine Learning geht allerdings bereits einen Schritt weiter: Es werden nicht einfach vorgefertigte, starre Mechanismen wiedergegeben, sondern es wird aus Daten gelernt und Entscheidungen werden optimiert.

Dieses Fachbuch stattet Finanzplaner einerseits von der wissenschaftlichen Seite mit dem relevanten konzeptionellen Rüstzeug aus und liefert andererseits von der praktischen Seite die nötigen Inputs für eine gelingende Umsetzung: Wie kann man Kunden für schwierige Themen sensibilisieren, sie auf Tabus ansprechen? Mit welchen Metaphern kann ein komplizierter Sachverhalt in verständliche Kundensprache übersetzt werden? Neue und alteingesessene Kundenberater aus der Finanzbranche werden für die digitale Finanzplanung fit gemacht, um anspruchsvollen Kunden im 21. Jahrhundert gerecht zu werden.

Dafür müssen wir unseren Kompass neu ausrichten. Heutzutage verbringen Menschen mehr als die Hälfte ihres Lebens unproduktiv (20 Jahre Kindheit und Ausbildung und 30 Jahre Ruhestand). Und nicht selten befinden sie sich mit 45 Jahren gleichzeitig in der Mitte und am Tiefpunkt ihres Lebens: ausgelaugt von der «rush hour of life» und oft herausgefordert von einem überraschenden Bruch in der Finanzbiografie.³ Zeit, innezuhalten und bei einer Standortbestimmung zu reflektieren, was einem wichtig ist und wann und wie man seine Ziele in der zweiten Lebenshälfte erreichen will. Denn ohne Ziel gibt's keinen Plan. Ein Finanzplaner ist Sparringspartner und Finanzcoach in einem, er hinterfragt kritisch, betreibt Risikoaufklärung und vermittelt in verständlicher Sprache das nötige Wissen, damit Kunden (Finanz-)Entscheidungen treffen können, die sinnvoll und vorteilhaft sind – für sie selbst und nicht nur für den Berater!

Eine hehre und anspruchsvolle Aufgabe – nicht umsonst heisst es, Finanzplanung sei Lebensplanung. Das Leben lehrt uns, dass es keine Sicherheit, sondern nur verschiedene Grade von Unsicherheit gibt. Konstant sind nur stetige Veränderungen, und diesem stetigen Wandel soll Finanzplanung Rechnung tragen: risikobasiert, dynamisch, flexibel, in Szenarien, Varianten und Alternativen denkend, den langfristigen Wohlstandsaufbau anstrebend. Wie ein fester Leuchtturm gibt der Finanzplaner verlässliche Orientierung, weist auf Gefahren hin und verleiht die notwendige Sicherheit, damit der eigene Lebensentwurf erfolgreich umgesetzt werden kann.

Pascal Bechtiger und Reto Spring

Digitale Begleitmaterialien

Über das Bookshelf des Verlags SKV erhalten Sie Zugang zum E-Book (Format PDF) und allfälligem Zusatzmaterial, welches nach Eingabe des abgedruckten Lizenzschlüssels (vorne im Buch) heruntergeladen werden kann.

³ Siehe beispielsweise Schröder, Wann sind wir wirklich zufrieden? Überraschende Erkenntnisse zu Arbeit, Liebe, Kindern, Geld.



Einleitung

Liebe Leserin, lieber Leser,

noch ein Buch über Finanzplanung? Nicht «noch ein Buch» möchte ich sagen, sondern *das* Buch über Finanzplanung!

Als ich vor mehr als 30 Jahren nach Abschluss meines Jurastudiums beruflich bei einem Lebensversicherer startete, wurde mir bald schon Folgendes bewusst: In der Kundenberatung fehlte es an jeglicher umfassenden Systematik. Kundinnen und Kunden wurden nicht beraten, denn im Vordergrund stand einzig der Produktvertrieb. Das galt im Übrigen nicht nur für Versicherungen, sondern wurde letztlich auch bei Banken so gehandhabt.

Indessen existierte die «Komplexität der Materie» schon damals: 1., 2. und 3. Säule standen in Koordination zueinander und verlangten eigentlich nach einer umfassenden Beratungslösung. Nur: die gab es nicht. Erst im Verlauf der 90er-Jahre des letzten Jahrhunderts entwickelte sich sukzessive die Überzeugung, dass für Finanzfragen in der Kundenberatung eine heterogene Optik einzunehmen sei und nicht mehr nur der isolierte Produktvertrieb des Versicherers oder des Bankinstituts im Vordergrund stehen könne resp. dürfe.

Parallel dazu entwickelte sich damals in der Schweiz sehr dynamisch ein neuer Vermittlermarkt. Unabhängige Vermittler vertraten (und vertreten auch heute noch) nicht die produktgebenden Gesellschaften, sondern legen den Fokus primär auf die Interessen und Bedürfnisse ihrer Kundinnen und Kunden, indem sie vorrangig deren Ist-Situation, Wünsche und Ziele erfassten und analysierten, um sodann eine individuelle Lösung in deren Finanzthemen zu erarbeiten. Das war die eigentliche Geburtsstunde der Finanzplanungs-Philosophie, welche letztlich dann auch zu einer entsprechenden Ausbildung und mittlerweile längst zu einem Eidgenössischen Fachausweis führte.

Darum komme ich auf meine einleitende Frage zurück: «Brauchen wir wirklich noch ein weiteres Buch über Finanzplanung?» Ganz klar – ja!

Die heute erhältlichen Werke zu Finanzplanungsthemen haben sehr oft – und natürlich zu Recht – einen fokussiert-theoretischen Inhalt. Hier halten Sie jedoch ein Buch in Ihren Händen, welches die Verbindung von der Theorie zur Praxis herstellt, ohne dabei auf die Darstellung der wesentlichen und wichtigen Basiselemente der Finanzplanung zu verzichten.

Die Autoren zeigen auf, dass sich die Notwendigkeit einer umfassenden Finanzplanung nicht nur in der «Erwartung der Kundin oder des Kunden darauf» manifestiert, sondern dass insbesondere unsere Vorsorge- und Sozialsysteme in der Schweiz aufgrund ihrer gestiegenen Komplexität dies zwingend so verlangen.

Was heisst in diesem Zusammenhang «komplex»?

Einerseits «stagnieren» die Vorsorgeformen und -möglichkeiten in der Schweiz, weil mit den im Jahr 1985 eingeführten BVG- und 3a-Lösungen letztmals(!) ein fundamentaler Innovationschub in unser 3-Säulen-Konzept erfolgte. Danach passierte vonseiten der Finanzbranche und des Gesetzgebers (vielleicht mit Ausnahme der 1e-Lösung) bis heute nicht mehr viel. Hingegen

ist in dieser Zeit die Lebenserwartung der Bevölkerung massiv gestiegen und die Regulierungen im Finanzbereich haben ein ungeahnt hohes Ausmass angenommen. Letzteres immer mit Hinweis auf die Schutzbedürftigkeit der Konsumentinnen und Konsumenten, welche aber – bei Licht betrachtet – heute mit einem massiv undurchsichtigeren «Dschungel» als vor 30 Jahren konfrontiert sind, der ihnen bei Entscheidungen in Finanzfragen im Weg steht.

Gerade dies unterstreicht andererseits die Notwendigkeit einer umfassenden Finanzberatung und -planung, weil letztlich der Grad der Komplexität es für normalerweise nicht fachkundige Kundinnen und Kunden (was sie im Übrigen ja auch nicht sein müssen) praktisch unmöglich macht, in finanziellen Belangen Entscheidungen zu treffen. Und, seien wir ehrlich, hier helfen dann auch alle Robo-Advisors dieser Welt nicht wirklich weiter.

Genau hier steigen die Autoren dieses Buches ein:

«Orientierung statt Moneypulierung» führt uns zu einen an die theoretischen Grundsätze der Finanzplanung heran, leitet dann zur Frage über, inwieweit diese als Vertriebsinstrument oder doch eher als Lebensphilosophie zu sehen ist, um sodann den Deep-dive zur Notwendigkeit der Finanzplanung in den kundenrelevanten Bereichen Lebensorientierung/Sicherheit/Vertrauen zu machen. Dies alles unter den für Kundinnen und Kunden wichtigen Aspekten Vermögensaufbau, (Alters-)Vorsorge, Steueroptik und Liquiditätsplanung.

Zum anderen geht dieses Buch auch den zukunftsgerichteten Fragen der Megatrends, der Digitalisierung und vor allem der veränderten Kundenbedürfnisse und -verhalten im Hinblick auf eine anzupassende Funktionalität der bestehenden Finanzplanungsmodelle und -lösungen in spannender und praktischer Weise nach.

Den Autoren ist es gelungen, mit diesem Buch Theorie und Praxis der wesentlichen Finanzplanungsthemen zu verbinden, wodurch Sie als Leserin oder Leser eine wertvolle Unterstützung in der täglichen und praktischen Arbeit erhalten. Und eines ist dabei ja klar: Ihre Expertise als Beraterin bzw. Berater wird von Kundenseite immer nachgefragt werden. Denn eine erfolgreiche Beratung erzeugt bei der Kundin oder beim Kunden Vertrauen. Und Vertrauen ist das, was Kundinnen und Kunden suchen.

Ich wünsche Ihnen beim Lesen viel Spass und für Ihre berufliche Tätigkeit weiterhin ganz viel Erfolg!

lic. iur. Marco Baur,
Präsident des Vorstands IAF Interessengemeinschaft für Ausbildung im Finanzbereich
CEO SVAG Schweizer Vermögensberatung AG

Zürich, im September 2021



1 Finanzplanung: Wieso?

Wozu ist Finanzplanung gut? (Kapitel 1.1) Die Welt dreht sich immer schneller, alles ist dynamisch, alles in Bewegung. Digitalisierung ist weniger ein disruptives Schreckgespenst, sondern vielmehr unterstützender Begleiter für ein persönliches Beraten im Erleben (**Kapitel 1.2 Zwischen Disruption und Evolution**). Megatrends haben Einfluss auf uns, unsere Lebensweise und unsere Lebensentwürfe, und über dem Generationenvertrag ziehen dunkle Wolken auf: Das **Sozialsystem gerät ins Straucheln (Kapitel 1.3)**. Orientierung und Sicherheit werden zum begehrten Gut.

1.1 Wozu ist Finanzplanung gut?

Unser Sozialversicherungsmodell stammt gefühlt aus der letzten Eiszeit, das Vorsorgemodell aus dem Mittelalter. In der digitalen Arbeitswelt sehen wir uns aber mit Herausforderungen des 21. Jahrhunderts konfrontiert. Diese Diskrepanz, dass die gesellschaftliche Realität und die tradierten Systeme (Ehe- und Erbrecht, Sozialversicherungs- und Steuersystem) mangels Reformen immer mehr auseinanderklaffen, sorgt für Handlungsbedarf. Gesucht sind **Orientierung** und **Sicherheit**.

Ein Blick in die Vergangenheit – und in die Zukunft

Ursprünglich wurde der Finanzplanung zugutegehalten, den Kontext für verhaltensökonomische Anpassungen im Finanzhaushalt⁶ zu liefern. Später wurden solche Veränderungen eher auf die Wechselwirkung von Angebot und Nachfrage zurückgeführt.⁷ Auf dieser Basis war Finanzplanung sozusagen eine Voraussetzung für den Ausgleich zwischen beschränkten Ressourcen (wie Kapital, Zeit, Informationen) und unbeschränkten Bedürfnissen eines Finanzhaushalts.⁸ Die Sichtweise, dass Finanzplanung gleichsam einen Ableger der Modern Portfolio Theory darstellt⁹, implizierte, dass der Finanzplaner für seine Kunden die Vermögensverhältnisse gesamtheitlich erfasst und koordiniert. Neuere Erkenntnisse aus der **Verhaltensökonomie** (Behavioral Finance) führten dazu, dass man sich nicht mehr streng an klassischen Theorien ausrichtete, weil der Mensch selten so rational (d. h. von der Vernunft gesteuert) wie der ihm nachgesagte Homo oeconomicus funktioniert. Der Einfluss der Finanzpsychologie – oder wie man sich gegen die vielen «Störgeräusche», die unsere Entscheidungen verzerrten, immunisiert¹⁰ –, ist in der Finanzplanung noch überschaubar, aber einer der grossen Megatrends für die nächste Dekade.

⁶ Williams, Theories and techniques in financial counseling and planning.

⁷ Altfest, Personal financial planning.

⁸ Archuleta & Grable, The future of financial planning and counseling.

⁹ Black, Ciccotello & Skipper, Issues in comprehensive personal financial planning.

¹⁰ Kahnemann, Sibony & Sunstein, Noise. Was unsere Entscheidungen verzerrt – und wie wir sie verbessern können.

Dazu gesellen sich weitere, wie beispielsweise Pensionierung und Demografie, Impact Investing und Social Responsibility sowie Ethik und Wertevorstellungen. Auf all diese Themen werden wir im Kapitel 4 Finanzplanung: Zukunft genauer eingehen.

Finanzplanung umfasst heute mehr als ein halbes Dutzend Felder, in denen geforscht und die Kongruenz zwischen Empirie und Praxis gesucht wird:



Abbildung 1: Aktuelle Forschungsthemen
Quelle: unverändert aus Bogan, Geczy & Grable

Jeder Finanzdienstleister, der etwas auf sich hält, verspricht heute eine **360-Grad-Betrachtung** und ein Beratererlebnis mit einem Panoramablick auf eine fantastische Customer Journey. Mangels Standards und eindeutiger Definition wird unter dem Label «Finanzplanung» viel angeboten. Nur selten genügen diese meist themenbezogenen Beratungen aber den Ansprüchen, die vonseiten Wissenschaft oder Kundschaft gestellt werden. **Im Maschinenraum werkelt noch allzu oft die Stand-alone-Lösung auf Excel-Basis.** Was für grafische Aufbereitung von statischen Daten durchaus geeignet ist, stösst bei der Verknüpfung der dynamischen Liquiditäts- und Vermögensplanung schnell an Grenzen und ist entsprechend fehleranfällig. Das Gegenbild wäre eine webbasierte Lösung, wo Kunde und Berater jederzeit Einblick in den aktuellen Finanzplan hätten: Clouddienste und künstliche Intelligenz aggregieren Daten, werten diese effizient aus und konfigurieren eine **«Echtzeitanalyse»**. Tönt nach Zukunftsmusik? Mag sein¹¹ – aber der Trend ist eindeutig.



Was Unternehmen schon lange tun, lässt sich auch auf Privathaushalte übertragen: Die Finanzplanung im Unternehmen entpuppt sich als grosse Schwester der privaten Finanzplanung. Was bei Unternehmen die Integration von Bilanz, Erfolgsrechnung und Cashflow bedeutet, soll auch für die Finanzplanung in der **privaten Rechnungslegung** zusammengeführt werden: Die private Bilanz bildet Vermögen und Schulden ab, die private Erfolgsplanung zeigt die Einnahmen

¹¹ Insbesondere gibt es Herausforderungen bezüglich Sicherheit und Schnittstellen.

liche Rentenalter hinaus – aus Spass und Leidenschaft, selten des Geldes wegen. Die Grenzen zwischen Berufszeit und Rentenalter verwischen zunehmend, «Flexibilisierung» heisst das Zauberwort. Wir wissen nicht, wie alt wir werden, und möchten am liebsten nach dem Motto «Teenager bis zur Rente» möglichst lange alle Optionen offenhalten: Wir gönnen uns schon heute den Lebensstandard, den wir uns erst mit dem Lohn von morgen leisten können. Im finanzplanerischen Sinne sollte es genau umgekehrt sein: **lieber heimlich reich als unheimlich verschuldet**. Oder, um es mit den Worten von Truman Capote²⁹ zu sagen: «Heute ist die Utopie vom Vormittag die Wirklichkeit vom Nachmittag.»

Take-aways zum Kapitel 1.1

- Finanzplanung verbessert das Leben, schafft aber keine Wunder.
- Den Blick auf das grosse Ganze, die prioritären Probleme im Fokus und das Wohl des Kunden im Herzen: Das verschafft Orientierung und vermittelt ein Gefühl der Sicherheit und Erfüllung.
- «Fragen und Zuhören» heisst die Devise.
- «Massgeblich ist nicht, was eine Person hat oder nicht hat. Ausschlaggebend ist, was sie Angst hat zu verlieren.»³⁰
- Erkenntnisse darüber, was Zufriedenheit stiftet, kann ebenfalls helfen³¹: etwa Geld, das auf den eigenen Erfolg zurückzuführen ist, oder ein Gefühl, die Kontrolle über das eigene Leben zu haben.
- «Zufriedenheit mit seiner Lage ist der grösste und sicherste Reichtum.»³²



1.2 Zwischen Disruption und Evolution

In den letzten Jahren traten viele **FinTechs** und **InsurTechs**, also technologiebasierte Start-ups aus dem Banken- und Versicherungsbereich, als neue Player auf den Markt. Inwiefern sie **disruptiv** wirken und die traditionellen Finanzdienstleister herausfordern oder im Schumpeter'schen Sinne «schöpferisch zerstören» können, lässt sich noch nicht abschliessend beantworten.

Der Anspruch, finanzbezogene Kundenbedürfnisse passgenauer, transparenter, einfacher, intelligenter, rascher und kostengünstiger zu befriedigen, ist bisher zumindest ansatzweise gelungen.

²⁹ Amerikanischer Schriftsteller, Schauspieler und Drehbuchautor.

³⁰ Taleb, Das Risiko und sein Preis. (Original unter dem Titel «Skin in the Game. Hidden Assymetries in Daily Life».) Taleb meint weiter: «Lass dich von niemandem beraten, der nicht auch für die Folgen haftet.»

³¹ Schröder, Wann sind wir wirklich zufrieden?

³² Marcus Tullius Cicero, römischer Politiker, Anwalt, Philosoph und 63 v. Chr. Konsul.

	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2010	2019	2021e
Lebenserwartung bei Geburt									
Männer	72,2	73,5	74,0	75,3	76,9	78,7	80,2	81,9	82,4
Frauen	78,9	80,2	80,8	81,8	82,6	83,9	84,6	85,6	85,9
Lebenserwartung mit Alter 65									
Männer	14,3	14,9	15,3	16,1	17,0	18,1	18,9	20,0	20,4
Frauen	18,1	19,0	19,4	20,2	20,7	21,6	22,2	22,7	23,1

Abbildung 2: Lebenserwartung
Quelle: BfS, eigene Darstellung

Dem aufmerksamen Leser wird nicht entgangen sein, dass sich die Zahlen «Lebenserwartung bei Geburt» und «Lebenserwartung mit Alter 65» unterscheiden (z. B. Lebenserwartung bei Geburt Männer 2019 81,9, Lebenserwartung mit Alter 65 Männer 2019 20,0, was einer Lebenserwartung von 85 entspricht). Das ist kein Fehler, sondern die Macht der Statistik: In letzterer Grösse sind die vor Alter 65 Verstorbenen nicht mehr enthalten, was den verbleibenden Durchschnitt erhöht.

Wir werden immer älter. Das haben wir einerseits dem medizinischen Fortschritt, unserer gesunden Lebensweise und den hohen Hygienestandards zu verdanken, andererseits aber auch unserem steigenden Wohlstand, verbesserten Arbeitsbedingungen, dem hohen Bildungsniveau und natürlich dem staatlichen Fürsorgesystem⁶⁰.

In der obigen Tabelle haben die Autoren die **Lebenserwartung** approximativ linear hochgerechnet (2021e für «estimated»); in Tat und Wahrheit wird diese aber künftig eher **exponentiell wachsen**. Das sieht auch das BfS in seinen neuen Generationen-Sterbetafeln so⁶¹:

	1876	1917	2017	2082
Lebenserwartung mit Alter 65				
Männer	12	16	21	28
Frauen	14	20	25	30

Abbildung 3: Lebenserwartung von Generationen
Quelle: BfS, eigene Darstellung

Das heisst also, Kinder mit Jahrgang 2017, welche im Jahr 2082 65 Jahre alt werden, haben ab dann eine Restlebenserwartung von 28 bzw. 30 Jahren. Die aktuell jüngste Generation wird folglich gut und gerne 95 Jahre alt – oder älter. Welches Finanzplanungskonzept trägt diesem Umstand heute schon Rechnung?



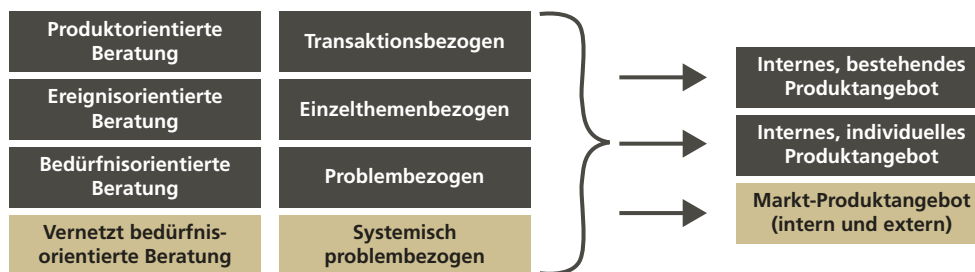
⁶⁰ Siehe BfS, Gesundheit Taschenstatistik.

⁶¹ Details siehe <https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/bevoelkerung/geburten-todesfaelle/lebenserwartung.html>; Sterblichkeit der Geburtsjahrgänge 1876–2030; die Werte der Tabellen Abbildung 2 Lebenserwartung und Abbildung 3 Lebenserwartung von Generationen weichen aufgrund unterschiedlicher Beobachtungsintervalle voneinander ab.

Beratungsphilosophien

Finanzplanung als Übereiter der Kundenberatung unterscheidet sich stark von weiteren in der Praxis etablierten Beratungsformen. Die reine **Anlageberatung** hilft dem Kunden bei der (isolierten, auf die anzulegende Summe bezogenen) Definition der Anlagestrategie und der Portfoliokonstruktion. **Vermögensberatung** geht einen Schritt weiter und bestimmt einerseits die Asset Allocation über die gesamten Vermögenswerte und ergänzt andererseits die Anlageberatung häufig mit weiteren einzelnen Themenbereichen, z. B. mit Steueroptimierung oder Nachlassplanung. In der Regel erfolgt aber keine Verknüpfung dieser Teilbereiche, und Informationen über Kundenziele und -wünsche werden nur beschränkt und rudimentär eingeholt. **Unternehmensberatung** schlägt die Brücke zwischen Unternehmer und Unternehmen und ergänzt die private um die unternehmerische Perspektive. **Family Offices** letztlich setzen den Fokus auf generationenübergreifende Beratung (eben auf die Familie) sowie auf Spezialthemen wie Internationalität, Stiftungsmanagement oder Philanthropie. Vielfach handelt es sich bei Family Offices um das UHNW-Segment; also die Reichsten unter den Reichen.

An dieser Stelle lohnt sich ein Blick auf die unterschiedlichen Beratungsphilosophien:



Erforderliche Bausteine für wertstiftende Finanzplanung

Abbildung 8: Beratungsphilosophien

Quelle: eigene Darstellung, in Anlehnung an Gröger

Produktorientierte Einzellösungen sind meist isoliert betrachtete und vertriebs- und transaktionsgesteuerte Satellitenberatungen. **Ereignisorientierte**, einzelthemenbezogene Beratung fokussiert sich auf einzelne Trigger-Events, wie beispielsweise den Erhalt einer Erbschaft oder der Verlust der Arbeitsstelle. Die **bedürfnisorientierte** Beratung stellt einen individuellen, problembezogenen Themenkomplex – beispielsweise die Frühpensionierung – ins Zentrum. Die Beratung erfolgt meist auf einer eingeschränkten Datenbasis, welche zur Lösung partieller Probleme notwendig ist. Bis zu dieser Stufe erfolgt die Beratung linear, das heißt auf eine spezifische Fragestellung bezogen. Aus dem bunten Blumenstrauß an Fachthemen wird jener Themenbereich abgearbeitet, der zur spezifischen Lösung des gegenwärtigen Problems erforderlich ist. Erst auf der **vernetzt bedürfnisorientierten** Stufe erfolgt die Einbettung der Problem- und Fragestellung in weitere Wechselwirkungen und Abhängigkeiten und das Münden in die systemische Beratung. Systemische, bedürfnisorientierte Finanzplanung zeichnet sich im Gegensatz zu den anderen Beratungsarten dadurch aus, dass sie viel mehr planerisch und beratend und viel weniger (oder in der besten aller Welten gar nicht) verkäuferisch und produktbezogen ist.

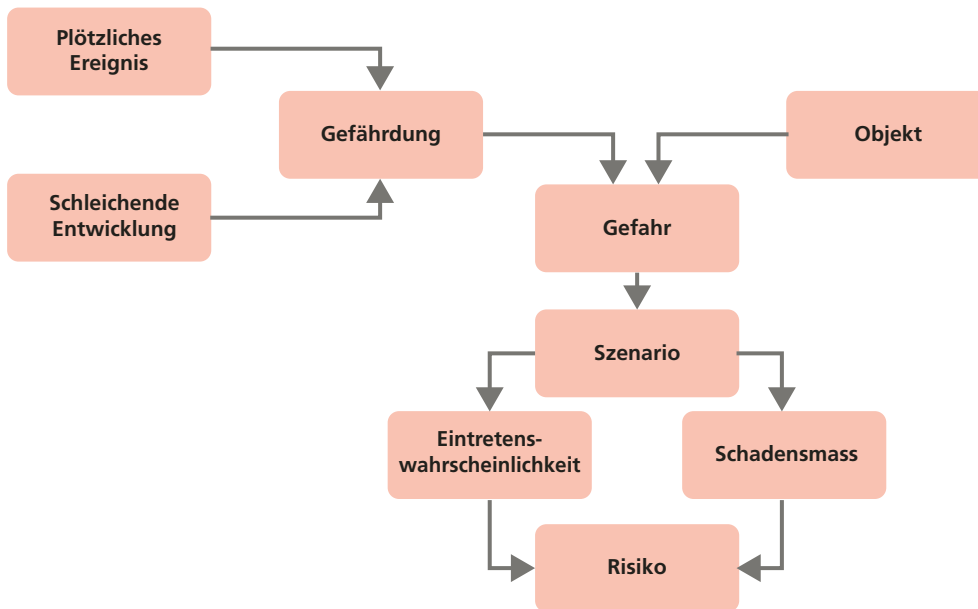


Abbildung 17: Das Entstehen von Risiken

Quelle: eigene Darstellung, in Anlehnung an Winkler (ONR 49000: 2008) und Engstler

Zentral ist die Erkenntnis, dass eine Gefahr erst über ein konkretes Szenario zum Risiko wird: **Eintretenswahrscheinlichkeit** und **Schadensmass** hauchen der Gefahr Leben ein und machen sie zum fassbaren Risiko.

Praxisbeispiel

Ein Beispiel¹³⁹: Eine sicher weggesperrte Giftschlange im Zoo-Terrarium ist zwar eine Gefahr, aber kein Risiko. Sobald ebendiese Giftschlange jedoch in einem alten, nicht ganz ausbruchssicheren Terrarium hungrig vor sich hin vegetiert, gibt es auf einmal ein denkbare Szenario: eine gewisse Eintretenswahrscheinlichkeit für einen Ausbruch und damit einhergehend ein anzunehmendes Schadensmass. Es entsteht ein Risiko.



Risikoidentifikation und Risikobewertung

Wir haben bereits gesehen, dass wir im Umgang mit Risiken zwei Probleme haben:

- fehlendes Risikobewusstsein und
- irrationales Verhalten.

Beidem kann mit ganzheitlicher Risikoidentifikation und objektiver Risikobewertung entgegen gewirkt werden.

¹³⁹ In Anlehnung an <https://de.wikipedia.org/wiki/Risiko>.

Praxisbeispiel

Die Verhaltensökonomie hilft zu verstehen, weshalb ein Viertel der Erwerbstätigen kein Säule-3a-Konto hat und trotz dem beinahe angsteinflößend langen Anlagehorizont¹⁷⁵ überwiegend Kontolösungen gewählt werden. Wer vorsorgen will, will in erster Linie Konstanz und Sicherheit. Und die Kontolösung steht zweifelsohne genau für diese Attribute, wie uns das schnelle Denken suggeriert. Das langsame Denken wird ausgeblendet: Es würde uns aber aufzeigen, dass eine zunehmende Inflation unser Vorsorgekapital langsam, aber stetig vernichtet. «Cash-Illusion» nennt sich das: Der Glaube, dass Geld nicht an Wert verlieren kann, weil eine 10er-Note nominal immer eine 10er-Note bleibt. Ebenso hört gedanklich die Laufzeit von Säule-3a-Investments bei der Pensionierung auf: Auch das ist ein Trugschluss. Die in der Praxis weitverbreitete Möglichkeit, 3a-Investments in das freie Wertschriftendepot zu übertragen, löst diesen vermeintlichen Endpunkt in Luft auf und erhöht den sonst schon langen Anlagehorizont gleich noch mal. Rational spricht nichts gegen ein Investiertbleiben¹⁷⁶ – auch nach der Pensionierung.

In der Kundenberatung und entlang des gesamten Finanzplanungsprozesses wird leider viel zu oft der **Adonis des Homo oeconomicus** unterstellt: ein Kunde, der bewusst, sachlogisch und nüchtern entscheidet. Augenscheinlich ist diese Unterstellung zumindest abenteuerlich. Die **Macht des Bauches ist allgegenwärtig, wenn nicht sogar geradezu diktatorisch**. Als Folge führen Wahrnehmungs- und Bewertungsfehler zu irrationalem Verhalten entlang des gesamten Finanzplanungsprozesses.

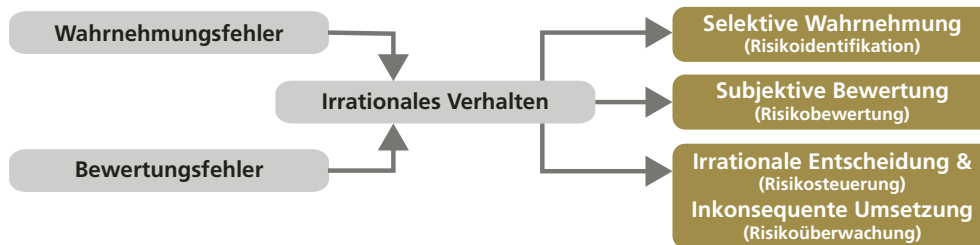


Abbildung 21: Folgen von irrationalem Verhalten
Quelle: eigene Darstellung, in Anlehnung an Bernet und Daxhammer/Facsar

Mit dieser zentralen Erkenntnis lässt sich der Finanzplanungsprozess ergänzend zu unseren zwei bereits bekannten Dimensionen Bedürfnis und Risiko mit der **Verhaltensdimension** kompletieren:

Bedürfnis	Kundenbedürfnis	Beratungsbedürfnis		Begleitungsbedürfnis
Risiko	Risikoidentifikation	Risikobewertung	Risikosteuerung	Risikoüberwachung
Verhalten	Selektive Wahrnehmung	Subjektive Bewertung	Irrationale Entscheidung	Inkonsequente Umsetzung

Abbildung 22: Verhaltensdimension
Quelle: eigene Darstellung

¹⁷⁵ Was ein Aktieninvestment geradezu aufdrängt.

¹⁷⁶ Natürlich unter Berücksichtigung der Risikoprofilierung.



3 Finanzplanung: Prozess

Holistische Finanzplanung ist ein systemischer und kontinuierlicher Chancen- und Risikomanagementprozess und die systematische Auseinandersetzung mit der aktuellen und künftigen Lebenssituation. Neben einer fundierten Entscheidungsgrundlage steht die Frage im Zentrum, ob und unter welchen Bedingungen individuelle Lebensentwürfe optimiert, Lebensziele umgesetzt und Risiken minimiert werden können. Ein Hauptpfeiler ist das integrierte Risikomanagement entlang des **Gesamtprozesses (Kapitel 3.1): Risikoidentifikation (Kapitel 3.2), Risikobewertung (Kapitel 3.3), Risikosteuerung (Kapitel 3.4) und Risikoüberwachung (Kapitel 3.5).**

3.1 Gesamtprozess

Im Kapitel 2.1 Finanzplanung? Finanzplanung! haben wir den generischen Beratungsprozess kennengelernt:

1. Zieldefinition
2. Analyse
3. Strategie
4. Umsetzung
5. Kontrolle

Darauf aufbauend, machen wir nun folgende zentrale Ergänzungen:

- Erstens spielen die **drei Dimensionen** Bedürfnis, Risiko und Verhalten entlang des gesamten Finanzplanungsprozesses eine wesentliche Rolle:
 - Das Kunden**bedürfnis** wird zuerst in ein Beratungs- und dann in ein Begleitungsbedürfnis überführt.
 - Die Elemente des generischen Regelkreises zum **Risikomanagement** (Identifikation, Bewertung, Steuerung und Überwachung) werden zu tragenden Pfeilern und mit **Verhaltensweisen** (Selektive Wahrnehmung, Subjektive Bewertung, Irrationale Entscheidung und Inkonsequente Umsetzung¹⁸⁴) verknüpft.
- Zweitens wird der Beratungsprozess mit den expliziten Teilschritten **Lebensentwurf** und **Risikokarte**¹⁸⁵ angereichert und um den Störfaktor Unsicherheit ergänzt.
- Und drittens wird die **Risikoprofilierung** viel breiter gefasst, als das in der Praxis bisher der Fall war. Der Fokus soll nicht (mehr nur) auf der Risikobereitschaft, sondern vielmehr auf der objektiven Risikotragfähigkeit, dem notwendigen Risikobedarf sowie dem individuellen Risikobewusstsein liegen.



¹⁸⁴ Siehe dazu auch Bernet, Zwischen Rendite und Risiko, sowie Daxhammer & Facsar, Behavioral Finance.

¹⁸⁵ Siehe dazu auch Bernet, Zwischen Rendite und Risiko.

stört, verzögert oder gar unerreichbar werden. Solche Störfaktoren in Form von Risiken gilt es zu minimieren. Genau deshalb ist Finanzplanung beides: sowohl Chancen- als auch Risikomanagement. In diesem Kapitel bleiben wir zunächst auf der sonnigen Seite der Insel. Die schattige Seite zeigen wir im Kapitel 3.2.2 Risikokarte auf.

Es gibt viele Theorien, die zu erklären versuchen, was einen Menschen antreibt: die **ERG-Theorie** von Alderfer¹⁸⁹, die **Zwei-Faktoren-Theorie** von Herzberg¹⁹⁰, die **Leistungsmotivations-theorie** von McClelland & Atkinson oder die gute alte **Bedürfnistheorie** von Maslow¹⁹¹, um nur einige zu nennen. Letztlich wird jeder Mensch auf seine eigene Art motiviert. **Wir alle definieren unser persönliches Wertegerüst individuell.** Natürlich ist dieses in gewissem Masse vorgefertigt und geprägt von Kategorisierungen, normativen, gesellschaftlichen und familiären Mustern, aber auch feinjustiert und angepasst durch eigene Erfahrungen der ganz persönlichen Lebensschule.



Nichtsdestotrotz brauchen wir im Finanzplanungsprozess Strukturen und Konzepte, an welchen wir die Planung ausrichten können. Unwägbarkeiten und Brüche im Privat- und Berufsleben, soziale oder finanzielle Stolpersteine sind vorprogrammiert. Orientierungshilfe und Sicherheit sind deshalb dringend notwendig. Einen möglichen Kompass, um sich in den Wirren des Lebens zurechtzufinden, bietet das strukturierte Erfassen des eigenen Lebensentwurfs.

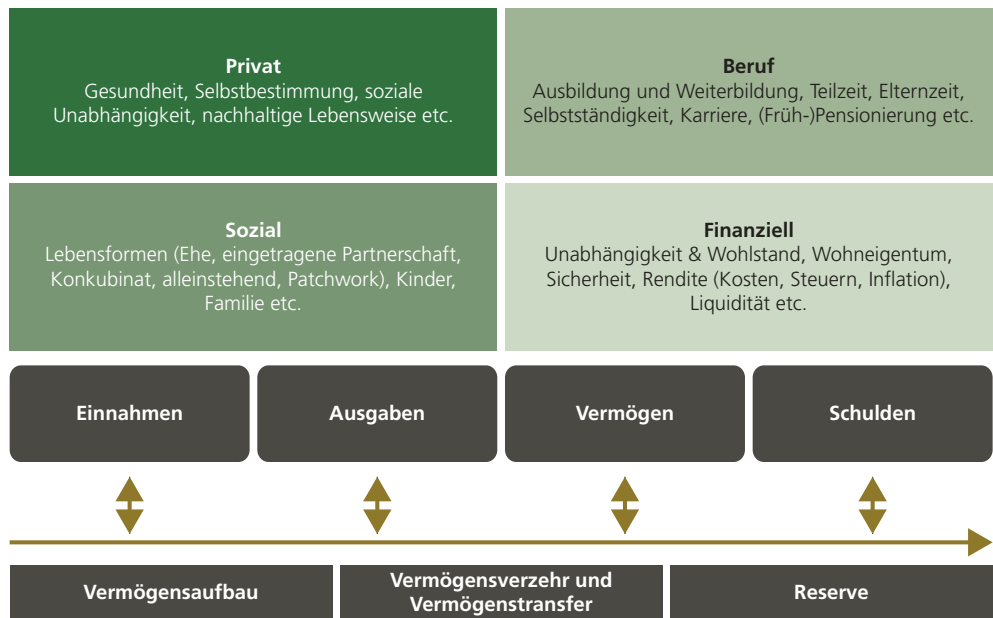


Abbildung 25: Lebensentwurf
 Quelle: eigene Darstellung

¹⁸⁹ Existence needs (Existenzbedürfnisse), Relatedness needs (Beziehungsbedürfnisse) und Growth needs (Wachstumsbedürfnisse).
¹⁹⁰ Motivatoren und Hygienefaktoren.
¹⁹¹ Existenzbedürfnisse, Sicherheitsbedürfnisse, Soziale Bedürfnisse, Wertschätzung und Selbstverwirklichung.

Grosses Fragezeichen – noch grösserer Handlungsbedarf:²¹⁰

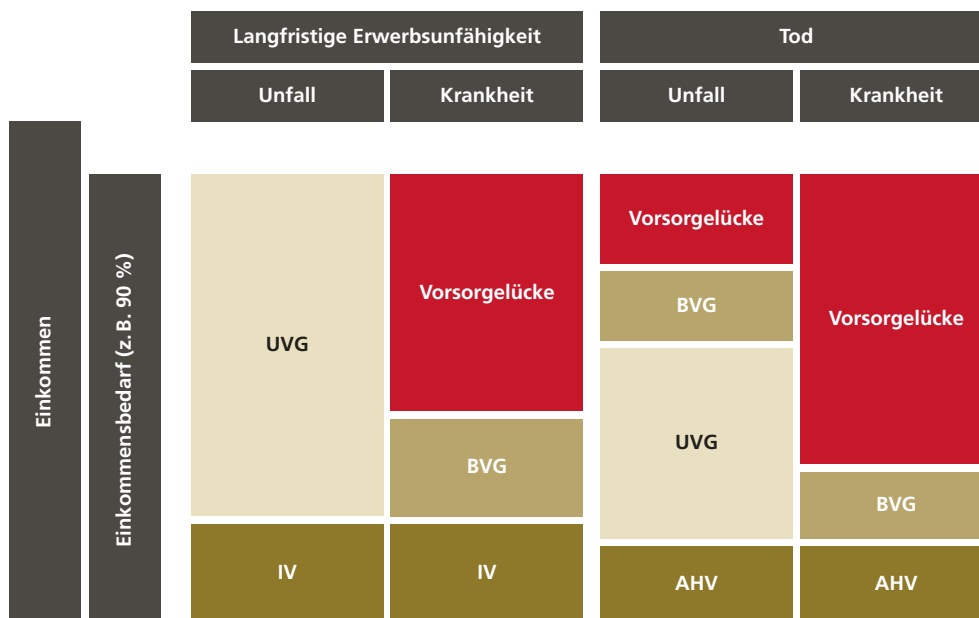


Abbildung 30: Beispiel Vorsorgelücke
Quelle: eigene Darstellung

Gesunde Risiken beim Hauskauf

Dass die Risikoanalyse insbesondere für die Aufrechterhaltung der **Tragbarkeit** unabdingbar ist, ist in der Praxis angekommen. Das gesunde Eingehen von Risiken beim Hauskauf aber weniger. Wenn schon auf Teufel komm raus dank Belohnung bis unter den obersten Dachziegel und bis ins Letzte ausgereizter Tragbarkeit der Traum von Wohneigentum erfüllt werden soll, dann bitte mit entsprechendem Mahnfinger. Auch das gehört zur Aufgabe des Finanzplaners.



Und auch das Aufzeigen entsprechender Risikosteuerungsmöglichkeiten. Wenn die Tragbarkeit auf dem Papier mit einem kalkulatorischen Zinssatz von 5 % gegeben ist, dann muss das ja im wahren Leben auch der Fall sein. Das heisst, im aktuellen Tiefzinsumfeld klafft eine namhafte Differenz zwischen kalkulatorisch möglichen und effektiv zu tragenden Zinskosten. **Die Versuchung ist gross, diesen vermeintlichen Zusatzverdienst zu verkonsumieren**, getreu nach dem Motto «Lebe heute, spare morgen».

²¹⁰ Gesetzliche Leistungen, sofern anspruchsberechtigt (z. B. Witwer-/Witwenrente).

Sicherheit. Nur weil man die Risiken nicht in ihrem ganzen Ausmass erkennt, heisst das nicht, dass sie nicht da sind. Unwissenheit schützt vor Schaden nicht; das Gleiche gilt auch in der Finanzplanung.

Mit einem solchen **risikobasierten Ansatz** gewinnt die Finanzplanung an Effizienz, Tiefe und Aussagekraft. Letztlich liegt genau hier der Mehrwert eines Finanzplaners: Ein wertstiftender Finanzplaner kennt die Ziele und Wünsche des Kunden und kann diese mit den (ihm wohlbekannten) Risiken verbinden, Abhängigkeiten erkennen, Wechselwirkungen quer durch die verschiedenen Fachthemen einschätzen (statische Analyse) und mit der dynamischen Analyse Szenarien, Varianten und Alternativen ausarbeiten, welche beim Kunden einerseits das Bewusstsein für eben genau diese systemischen Abhängigkeiten schärfen und andererseits fundierte, transparente und nachvollziehbare Entscheidungsgrundlagen für die nachgelagerte Strategiewahl und -umsetzung bieten.

Praxisbeispiel



Wir machen ein Beispiel einer systemischen Herleitung des Beratungsbedürfnisses und verbinden den Lebensentwurf mit der Risikokarte. Und zwar nehmen wir einen Kunden, welcher 45 Jahre alt ist und gerade CHF 250 000 geerbt hat. Er fragt sich nun, was er mit dem Geld anstellen soll. Er ist Mieter, selbstständiger Maler mit eigenem Geschäft und lebt mit seiner Partnerin im Konkubinat – also in der Ehe ohne Trauschein. In einer ereignisorientierten Themenplanung würde man nun kurz und schmerzlos einen Anlagevorschlag über CHF 250 000 ausarbeiten, ohne dabei nach links oder rechts zu schauen. Der Finanzcoach aber macht mehr, und in seinem Kopf (oder noch besser visuell zusammen mit dem Kunden) erstellt er die Symbiose von Lebensentwurf und Risikokarte: Er führt das Kundenbedürfnis in ein Beratungsbedürfnis über.

Diese systemische Herleitung des Beratungsbedürfnisses könnte in etwa so aussehen:

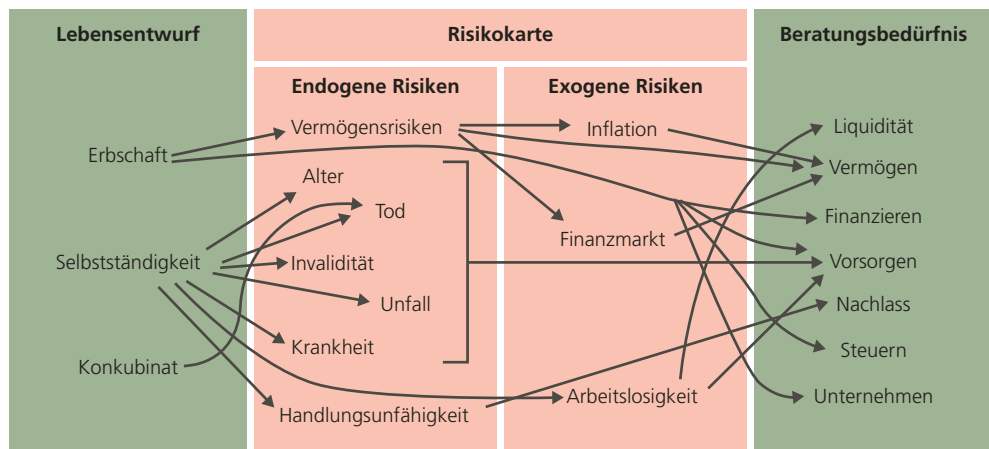


Abbildung 34: Systemische Herleitung Beratungsbedürfnis
Quelle: eigene Darstellung

In der Praxis sind folgende – nicht abschliessende – **Themenbereiche** Bestandteile der statischen und dynamischen Analyse:

Liquidität	<p>Gesamtübersicht Einnahmen und Ausgaben (Budget) sowie Vermögen und Schulden</p> <p>Private Bilanz und private Erfolgsrechnung, Sparquote und Budgetdefizit, private Geldflussrechnung</p>
Vermögen	<p>Geplante Investitionen/Desinvestitionen sowie Finanzierungen und Definanzen</p> <p>Planvermögen sowie dynamische Liquiditäts- und Vermögensplanung, Vermögensaufbau und Vermögensverzehr</p>
Finanzieren	<p>Wohneigentum und Renditelienschaften, Belehnhöhe und Tragbarkeit, Hypothekarstrategien, Finanzierungsquellen (WEF) und Amortisationen, Unterhalt und Renovationen, Immobilienbewertung</p>
Vorsorge	<p>Existenzsicherung und Erhalt Lebensstandard bei Alter, Tod, Invalidität</p> <p>Alter: AHV/IV, Pensionskasse und Säule 3a/b → <i>Kapitallücken</i></p> <p>Altersleistungen und Einkommenssicherstellung, Pensionierungszeitpunkt, Rente oder Kapital, AHV-Vorbezug/Aufschub, PK-Einkäufe, Staffelpen Bezug Vorsorgegelder</p> <p>Gesundheit und Leben: Unfall und Krankheit, Erwerbsausfall und Tod → <i>Vorsorgegelder</i></p> <p>Wohnen und Eigentum: Hausrat, Privathaftpflicht, Gebäudeversicherung und Gebäudehaftpflicht, Rechtsschutz etc.</p> <p>Fahrzeuge und Reisen</p>
Nachlass	<p>Güter- und Erbrecht, Testament und Ehe-/Erbvertrag (Vermögensvertrag, Konkubinatsvertrag), Erbvorbezug und Schenkung, Begünstigung Ehepartner, Vermächtnisse, Philanthropie und Stiftungen, Willensvollstreckung und Nachlassabwicklung, Selbstbestimmung (Bankvollmachten, Vorsorgeauftrag, Patientenverfügung, Anordnungen für den Todesfall)</p>
Steuern	<p>Optimierung Steuern, Steuererklärung, Einkommens- und Vermögenssteuer, Gewinn- und Kapitalsteuern, Erbschafts- und Schenkungssteuer, Grundstückgewinnsteuer, Vorsorgebesteuerung</p>
Unternehmen	<p>Schnittstelle Unternehmer – Unternehmen, Nachfolgeplanung und Unternehmensbewertung, Einkommens- und Vermögensgestaltung, Lohn oder Dividende, Personenversicherungen und Kadervorsorge, Betriebsversicherungen</p>

Abbildung 36: Themenbereiche der statischen und dynamischen Analyse

Quelle: eigene Darstellung

Dank der systemischen Herleitung des Beratungsbedürfnisses lassen sich die notwendigen (d. h. risikobasierten) Beratungsthemen punktgenau ableiten: Lebensentwurf und Risikokarte sind Taktgeber für Beratungsbreite und -tiefe.

3.3.4 Statische Analyse

In der statischen Analyse geht es in einem ersten Schritt um eine möglichst umfassende Bestandsaufnahme in den einzelnen Themenbereichen. Entsprechend umfangreiche **Kundenunterlagen** werden dazu benötigt.

	Notwendige Unterlagen
Personalien	<ul style="list-style-type: none"> • Ziele/Wünsche/Bedürfnisse • Wohnsitz & Steuerdomizil • US-Status (US-Person) • Geburtsdatum • Zivilstand & Heiratsdatum • Konfession • Kinder • Berufliche Tätigkeit • Gesundheitsstatus • Sport- und Konsumgewohnheiten
Liquidität	<ul style="list-style-type: none"> • Übersicht Einnahmen/Ausgaben • Detailliertes Budget • Lohn- und Rentenausweise • Erfolgsrechnung (Selbstständige)
Vermögen	<ul style="list-style-type: none"> • Übersicht Vermögen • Kontoauszüge • Depotauszüge • Anwartschaften/Erbschaften • Bilanz (Selbstständige)
Finanzieren	<ul style="list-style-type: none"> • Kreditverträge, Zinssätze und Amortisationsverpflichtungen • Immobilienschätzungen
Vorsorge	<ul style="list-style-type: none"> • Personalreglement (Lohnfortzahlung, Taggelder) • Krankenkassenausweis • IK-Auszug der AHV (oder Rentenvorausberechnungen) • Pensionskassenausweis inkl. Pensionskassenreglement • Freizügigkeitsausweise • Säule 3a: Konto- und Depotauszüge • Säule 3a und 3b: Policen (Rückkaufswerte und Versicherungsleistungen) • Personen-, Eigentum- und Haftungsversicherungspolicen

	Notwendige Unterlagen
Nachlass	<ul style="list-style-type: none"> • Testamente • Ehe-/Erbverträge, Vermögensverträge • Vorsorgeverträge • Patientenverfügungen • Anordnungen für den Todesfall • Willensvollstrecker
Steuern	<ul style="list-style-type: none"> • Steuererklärung & Steuerveranlagung
Unternehmen	<ul style="list-style-type: none"> • Rechnungslegung (Bilanz, Erfolgsrechnung, Geldflussrechnung) • Steuererklärung • Gründungspapiere • HR-Auszug • Aktionärsbindungsvertrag

Abbildung 37: Notwendige Kundenunterlagen
Quelle: eigene Darstellung

Aus diesem Fundus an Kundendaten lässt sich feststellen, was bereits vorhanden ist, was optimiert werden kann oder was noch fehlt. Kernpunkt der statischen Analyse ist zweifelsohne die Erhebung der Einkommens- und Vermögenssituation. Analog der Buchhaltung für Unternehmen bedient sich auch die **private Rechnungslegung** an den klassischen Buchhaltungsinstrumenten:



Private Erfolgsrechnung		Private Bilanz		Private Geldflussrechnung	
Einnahmen	Ausgaben	Vermögen	Schulden	Zuflüsse	Abflüsse
	Sparquote		Nettovermögen		Liquiditätszunahme

Abbildung 38: Private Rechnungslegung
Quelle: eigene Darstellung

wie man aus dem Gespräch den besten Nutzen ziehen will: in Bezug auf Zeit, Arbeit und Geld. Danach gilt volle Präsenz und Konzentration auf den Kunden:

- aufmerksam zuhören
- klar sprechen
- eine emotionale Verbindung aufbauen









Trainingshalber kann es helfen, wenn man versucht, den ausgearbeiteten Finanzplan einem Teenager zu erklären: Wenn es gelingt, die wesentlichen Fragestellungen herauszuschälen und die Lösungsansätze zu skizzieren, ist das schon die halbe Miete.

Skizzen

Idealerweise resultiert ein **«One-page-summary»**: Ein knappes, aussagekräftiges Resümee bewirkt mehr als eine 50-seitige Hochglanzbroschüre, die nachher im Regal verstaubt. Natürlich gibt es Fragestellungen – wie beispielsweise eine Pensionsplanung mit verschiedenen Szenarien –, deren Komplexität nicht ohne Weiteres vereinfacht werden kann. Dennoch gibt es Möglichkeiten, mit der Multidimensionalität umzugehen. Beliebte sind Darstellungen auf einem Zeitstrahl, an welchem sich der Kunde anhand der Jahreszahl, seines Alters und wichtiger Weichenstellungen orientieren kann:



	AHV	Vorbezug maximal 2 Jahre, Aufschub maximal 5 Jahre
	Freizügigkeit	Vorbezug maximal 5 Jahre, Aufschub maximal 5 Jahre
	Pensionskasse	Frühpensionierung ab 58 Jahren, Aufschub bis maximal 70 Jahre (relevant ist das Pensionskassenreglement!)
	Säule 3a	Ordentlicher Bezug maximal 5 Jahre vor Pensionierung, Aufschub maximal 5 Jahre (bei Nachweis Erwerbstätigkeit)
	Säule 3a	Vorbezug möglich für WEF, Einkauf in Pensionskasse, Aufnahme/Wechsel Selbstständigkeit, Verlassen CH, Bezug IV-Rente
	Pensionierung	Ordentliches AHV-Alter, ordentliche Pensionierung Pensionskasse

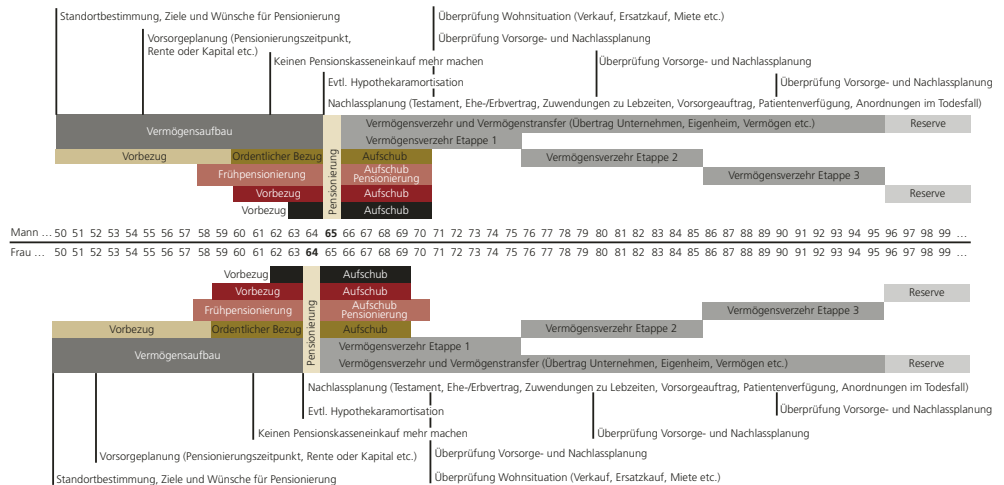


Abbildung 83: Visuelle Darstellung Vorsorgeplanung
Quelle: eigene Darstellung, in Anlehnung an Schaller & Aeberli

Auf der Basis solcher visuellen Hilfestellungen die Prioritäten zu definieren ist wesentlich zielführender als eine Stunde «Number crunching in business jargon». «Jede Zahl in einem Vortrag halbiert die Zahl der Zuhörer», sagte mal ein Politiker, der es wissen muss.³⁴⁷

Mit zunehmender Expertise und Erfahrung besteht die Gefahr, dass man ins Belehren kommt und lustige **Anekdoten** zum Besten gibt, aber den roten Faden für eine zielführende Beratung verliert. «**Sprachkürze gibt Denkweite.**»³⁴⁸ Nach dieser Devise sollten wir versuchen, nur halb so viel zu sprechen wie unsere Kunden.

Take-aways zum Kapitel 4.4

- Finanzplaner sollen vor allem Menschen gernhaben und aufmerksam zuhören.
- Zweifelsohne bietet Digitalisierung merkbare Vorteile in Automatisierung, Innovation, Vernetzung oder Entscheidungsvorbereitung (Big Data, Analytics), kann bis dato aber die menschliche Seite nicht ersetzen.
- Algorithmen, künstliche Intelligenz und Big Data sind nicht unbedingt disruptiv, sondern evolutionär und unterstützend. Hilfreiche Werkzeuge, die eine neue Art der Kundenberatung und -kommunikation ermöglichen: eine Kundenberatung im Erleben.
- Im Fokus steht insbesondere die für den Kunden verdauliche Komprimierung komplexer Zusammenhänge und das Auf-den-Punkt-Bringen der Schlüsselerkenntnisse – weniger Information, dafür verständlich.
- Das «Wie-sage-ich-es-dem-Kunden?» mutiert zum Heiligen Gral des Finanzcoachings – Number crunching und business jargon sind zu vermeiden.



4.5 Standardisierung der Finanzplanung

Die Finanzplanungsbranche kämpft mit dem «**Finanzplanungs-Washing**»: Nicht überall, wo Finanzplanung draufsteht, steckt auch Finanzplanung drin. Das macht es für Kunden schwierig, die Spreu vom Weizen zu trennen. Einheitliche, regulierte **Standards** tun Not: beim Finanzplaner als Person, bei der Finanzplanung als Konzept und in der Umsetzung des Finanzplanes.

³⁴⁷ Roman Herzog, deutscher Jurist und Politiker (CDU), 1994–1999 Bundespräsident.

³⁴⁸ Jean Paul, deutscher Schriftsteller.