

# Finanzplanung in unsicheren Zeiten

**„I lost hundreds of thousands of dollars  
by doing everything exactly right“**

**Prof. Moshe Milevsky**

York University Schulich School of Business

Your Money Milestones, FT Press, 2010

**„Die Finanzkrise bringt eine einfache Wahrheit zutage:  
Wir verstehen nicht, was Sparen bedeutet, und wir verstehen nicht,  
was schief gehen kann ...“**

**Heiner Flassbeck und Friederike Spiecker**

Im Bauch des Sparschweins,

Le Monde diplomatique, November 2008

**„Den Fluss überqueren,  
indem man die Steine ertastet.“**

**John Naisbitt**

Chinas Modell ist Versuch und Irrtum,

SPIEGEL 5.2.2010

## Wer erinnert sich noch?

An Verkaufsgesprächseinleitungen wie z.B.:

„Herr Kunde, Sie und ich und alle Menschen haben im Grunde genommen nur zwei Probleme: Entweder das Leben ist zu lang – oder der Tod kommt zu früh!“

Inzwischen zu Profis gereifte Vertriebsanfänger, die im Anfang ihrer Tätigkeit mit solch programmierten Verkaufsgesprächen auf die Menschheit losgelassen wurden, wissen natürlich, dass es weit mehr Probleme geben kann, die unseren Kunden das Leben schwer machen.

In den folgenden Artikeln dieser kleinen Serie, zu Fragen einer optimalen Finanzplanung, wollen wir uns einmal diesen Themen annehmen – und zwar aus Sicht der Honorarberatung. Dabei verstehe ich unter Honorarberatung eine von Produktgebern un-

abhängige Beratung, die ohne andere Vergütungen auskommen soll – z.B. ohne Vermittlungsprovisionen, Vermögens- und Verwaltungsgebühren oder Kick-Backs, sowie auch ohne sonstige versteckte Vergütungen für den Berater, die ggfs. die Objektivität seines Urteils beeinflussen könnten.

(Dass auch dann noch „subjektive Faktoren“ das Ergebnis einer Beratung beeinflussen können, liegt auf der Hand. Man denke nur an die erforderlichen Fähigkeiten des Beraters, die Probleme eines Kunden zu erkennen, zu bewerten und einer Lösung zuzuführen.)

Auch wenn der Honorarberater keinerlei Produktempfehlungen abgibt oder gar konkrete Angebote für Finanzprodukte macht – wird zurecht von ihm erwartet, dass sich auch der Nutzen seiner Beratung in geldwerten Vorteilen messen lässt – und sei es nur in der Vermeidung von Vermögensverlusten.

Nun können wohl weder unsere Kunden noch wir als hinzugezogene Berater die Zukunft vorhersagen – eines können und müssen wir jedoch gerade deshalb in Zukunft vermehrt leisten:

## „Flexible Planung“

Beginnen wir mit den Grundlagen der Planung – der geistigen und handwerklichen Tätigkeit zur Erstellung eines Plans – und einigen mehr oder minder bekannten Tatsachen.

### 1. Wir und unsere Kunden sollten wissen, was die Ziele sind – und Ziele sollten SMART\* sein.

- S Spezifisch:** Ziele müssen eindeutig definiert sein (nicht vage, sondern so präzise wie möglich).
- M Messbar:** Ziele müssen messbar sein (Messbarkeitskriterien).
- A Angemessen:** Ziele müssen relativ zum Aufwand verhältnismäßig sein (auch: akzeptiert, attraktiv).
- R Realistisch:** Ziele müssen erreichbar sein.
- T Terminiert:** zu jedem Ziel gehört eine klare Terminvorgabe.

*„Ich möchte mit 60 aufhören zu arbeiten und meinen Lebensabend genießen.“*

ist dann z.B. umzuformulieren in:

*„Ich plane mit 60 über soviel Vermögen zu verfügen, dass ich mit 90 % Sicherheit meinen einmal erreichten Lebensstandard, gemessen in heutiger Kaufkraft, bis zu meinem Tod werde halten können. Dazu bin ich bereit, ab heute mindestens 10 % meines Nettoeinkommens langfristig zu investieren. Dies kann ich ohne Konsumeinschränkung verkraften. Bei einer jährlichen Überprüfung meines Vermögensstatus entscheide ich zusammen mit meinem Finanzberater über mögliche Korrekturmaßnahmen und über die Verwendung eines*

*eventuellen Überschusses. Spätestens mit 50 muss das dann erreichte Vermögen ausreichend sein, auch eine eventuelle Dauerarbeitslosigkeit (deren Eintritt ich für 50 % wahrscheinlich halte) zu überbrücken ohne das Hauptziel zu gefährden.“*

### 2. Handlungsalternativen und -schritte sollten gedanklich „durchgespielt“ werden.

*„Wenn wir das Ziel Hausbau mit Wert von X Euro erreichen wollen, brauchen wir mind. X % Eigenkapital. Hierzu können wir Kapital aus X, Y, Z herausnehmen. Was passiert jedoch, wenn Sie zwischendurch berufs-unfähig werden? Was passiert, wenn Ihre Kinder nicht studieren werden? Falls Sie in der nächste Krise erwerbslos werden? Auf was könnten Sie verzichten? Welche alternativen Erwerbsmöglichkeiten würden Ihnen offen stehen?“*

### 3. Mögliche „Mittel“ zur Zielerreichung und ihr Anwendungspotential sind zusammenzustellen und zu bewerten.

In dieser Phase der Planung wird ein erfahrener Vermittler seine Fachkenntnis bzgl. seines Produktportfolios ausspielen können und situationsbezogene Empfehlungen aussprechen. Der Honorarberater wird darüber hinaus (oder alternativ!) auch eine Veränderung der Lebensumstände und Verhaltensweisen des Kunden in Betracht ziehen (können) und ggfs. zusätzliche finanzielle Verpflichtungen für den Kunden vermeiden bzw. reduzieren.

### 4. Zu jeder Zeit muss das Erreichte messbar, kontrollierbar und steuerbar bleiben.

Bei regelmäßiger „Visite“ des Kunden, sollten Sie einen aktuellen Stand der Finanzen und der Zielerreichung liefern können. Befindet er sich noch auf dem richtigen Weg? Wie hat sich sein Portfolio entwickelt? Welche persönliche Vermögensbilanz/Gewinn- und Verlustrechnung hat er derzeit?

Im Ergebnis erhalten wir so Handlungssicherheit. Wir (glauben zu) wissen, was wir tun (müssen).

**In der konkreten Planung wird zusätzlich auf externe Informations- und Erfahrungs-Quellen zurückgegriffen.**

Wie verändern sich die Verhältnisse um uns herum und wie beeinflussen diese Veränderungen nicht nur unsere gemachten Annahmen und Entscheidungen sondern insbesondere das gewünschte Ergebnis?

Die wissenschaftliche Entscheidungstheorie unterteilt diese „Unsicherheit“ über zukünftige Umweltzustände in drei begriffliche Bereiche: Ungewissheit, Risiko und Unwissen.

Dabei bezeichnet **Ungewissheit** die Kenntnis möglicher Auswirkungen, es fehlen jedoch Informationen zur jeweiligen Eintrittswahrscheinlichkeit (bspw. könnte eine Hochinflationphase den Wert von niedrig verzinsten Festgeldanlagen dahin schmelzen lassen – kommt jedoch eine Hochinflationphase aufgrund der zuletzt expansiven Geldpolitik der Notenbanken?).

**Risiko** hingegen impliziert die Kenntnis von Eintrittswahrscheinlichkeit, jedoch ist der Zeitpunkt des Eintritts ungewiss (bspw. werden die Zinsen der Notenbanken irgendwann angehoben, was höhere Darlehenszinsen, sowie auch höhere Sparzinsen bedeutet – wann werden die Zinsen angehoben, wann sollten evtl. Forwarddarlehen gesichert werden).

Beim **Unwissen** kennen wir auch die Auswirkungen der untersuchten Handlungsalternativen nicht vollständig (bspw. Währungsreform, Weltkriege, Vermögensverschiebung nach Asien).

**Ein weiterer nicht zu unterschätzender Aspekt:**

**Zeit ist unumkehrbar – die Konsequenzen einmal getroffener Entscheidungen wirken dauerhaft fort.**

**und mindestens ebenso wichtig:**

**Die Zeit, um bestimmte Maßnahmen zu beginnen bzw. diese durchzuführen ist begrenzt.**

Sie kennen das aus der Raumfahrt – keine Landung auf dem Mars, falls das **Zeitfenster** zum Verlassen der Erdumlaufbahn verpasst wurde!

Gleichzeitig bedeutet jedoch genau diese Lebenserfahrung, dass solch komplexe Vorhaben das gewünschte Ergebnis tatsächlich erzielen können, dass es also ebenso auch mit einer Finanz- und Lebensplanung klappen sollte.

Der Erkenntnisgewinn für unsere tägliche Arbeit lässt sich nun noch weiter steigern, wenn wir uns vorstellen, wie es wäre, kurz- und mittelfristige Zeitfenster so hintereinander zu planen, dass wir das „letzte Fenster“ einfach zwangsläufig nicht verfehlen können!

Und es müssen ja nicht gleich zwölf hintereinander gestellte Äxte sein, durch die Sie einen kunstvollen Bogenschuss platzieren müssen (Odysseus lässt grüßen). Stellen Sie sich das Ganze einfach als einen Korridor vor – oder als eine Loipe, die der Skilangläufer nicht verlassen darf, will er nicht den Sieg riskieren.

Zeitfenster spielen bei Planungen deshalb eine große Rolle, weil meistens jede neue Entscheidung von anderen vorher getroffenen Entscheidungen abhängt. Erst durch die Festlegung von Zeitfenstern kann eine Vorhersage für die Zielerreichung getroffen werden. Risikobewusste Planer kalkulieren deshalb auch immer einen Zeitpuffer ein – denn wird ein Zeitfenster überschritten, können alle nachfolgenden geplanten Vorhaben Makulatur werden.

**Nicht nur das Ziel - auch der Start ist wichtig**

Den **zeitlichen Referenzpunkt der Planung** – also z.B. die **Bewertung** der möglichen großen Unterschiede von Vermögenswerten, die uns je nach Entscheidung für eine Strategie **erst in Jahrzehnten** zur Verfügung stehen werden – **oder** die Bewertung der „eingesetzten Kaufkraft“ **heute**.

Hier noch ein eklatantes Beispiel der Gefahren, die sich zusätzlich aus der Verwendung z.B. falscher Annahmen und/oder falsch rechnender Programme ergeben können:

**„ÖKO-TEST Februar 2010\*\*  
Versorgungslücken-Rechner  
Lauter Pannen**

*... Die Ergebnisse sind erschreckend: Lediglich in vier von 48 durchgerechneten Modellvarianten spuckte ein Versorgungslückenrechner korrekte Ergebnisse aus. Das ist eine Trefferquote von bescheidenen 8,3 Prozent. Bei den restlichen 91,7 Prozent aller Berechnungen produzierten die Rechner mehr oder minder große Fehler, weil sie den Versorgungsbedarf falsch einschätzten, die möglichen Rentenansprüche unter- oder überschätzten und daher auch die Versorgungslücke nicht korrekt ermittelten.“*

Und natürlich begleiten wir in der Regel unsere Kunden nicht von Anfang an bei ihren Lebens- und Finanzentscheidungen, sondern stoßen in der Regel auf einen Wildwuchs von Maßnahmen, die erst einmal „repariert“ werden wollen...

Offensichtlich macht es spätestens dann auch Sinn, erst einmal den „Wald“ zu betrachten anstatt „Bäume“ (in Form papierner Erfassungsbögen) zu beschriften.

Warum und wie man sich einen ersten Überblick über die notwendigen Eckpunkte einer vom Kunden mitgetragenen Planung verschaffen sollte, erfahren Sie in der nächsten Folge.



Ihr,  
Peter A. Gebhardt, FLCP™  
**info@pag-consulting.com**  
Tel: +49 (0) 9443-992560

*Peter A. Gebhardt ist Coach, Unternehmensberater und Finanzanalytiker. Er berät Vermittler auf dem Weg in die Honorarberatung sowie Unternehmen, Institutionen und Endkunden bei Finanz-Entscheidungen.*

\*[www.de.wikipedia.org/wiki/SMART\\_\(Projektmanagement\)](http://www.de.wikipedia.org/wiki/SMART_(Projektmanagement))

\*\*[www.oekotest.de](http://www.oekotest.de)