

1 Einleitung

Der Privathaushalt und seine Berater befinden sich in Deutschland seit Jahren in einer schwierigen Situation. Einerseits ist die aktuelle steuerliche Gesetzgebung sehr sprunghaft und zum Teil willkürlich, andererseits sind nach dem Börsenboom Ende der neunziger Jahre und dem folgenden starken Einbruch der Aktienmärkte wieder Ernüchterung und bittere Realität eingetreten. Das ökonomische Umfeld ist in Deutschland stark belastet, da in den übrigen Politikbereichen, insbesondere im Sozial-, Steuer- und Rentenwesen ein mehr oder weniger starker Reformstau besteht. Die zusätzlichen globalen Veränderungen führen dazu, dass sich die Lage für die Privathaushalte in Deutschland weiter verschärft. So werden unter anderem durch Basel II die Anforderungen bei einer Kreditvergabe an Privathaushalte in Zukunft dramatisch steigen. Nur eine klare Planung und Strukturierung der Vermögenssituation führt zu einem positiven Rating und damit zu der gewünschten Kreditvergabe und zu günstigen Kreditkonditionen.

Des Weiteren handelt es sich bei der Planung des Privathaushaltes um einen extrem langfristigen Planungshorizont, der in dieser Form in anderen Planungsbereichen, etwa der Unternehmensplanung, nicht anzutreffen ist. Die Unsicherheiten nehmen schon allein wegen der Dauer des Planungshorizontes stark zu mit der Folge, dass oft erst gar nicht geplant wird.

Erstaunlich ist, dass bisher überwiegend beratende Dienstleistungsunternehmen bestehen, die sich mit der Unternehmensberatung und -planung befassen, den Privathaushalt aber weitgehend ausklammern. Umgekehrt vernachlässigen Planungen des Privathaushaltes häufig die Integration der Unternehmensplanung. Streng genommen ist aber der Unternehmensplan nur ein Teilplan des Gesamtplanes »Privathaushalt«. Folglich existieren dann zwar Teillösungen, die aber dem ganzheitlichen Ansatz nicht gerecht werden können.

Unter diesen Rahmenbedingungen ist es für jeden Privathaushalt wichtig, alle Möglichkeiten zu prüfen, in welcher Form er zusätzliche Liquidität und damit Vermögen generieren kann. Denn Liquidität, die nicht konsumiert wird, ist grundsätzlich die Voraussetzung zur Vermögensbildung. Daneben muss die verfügbare Liquidität möglichst zielgerichtet und rentabel angelegt werden.

In der Beratungspraxis wird zusätzliche Liquidität allerdings nur punktuell oder gar nicht generiert. Zum Beispiel werden oftmals gerade zum Jahresende Steuersparmodelle gegen Aufnahme zusätzlicher Darlehen gezeichnet, die die eigentliche Steuerschuld um ein vielfaches übersteigen. Geblendet durch die Gier nach vermeintlichen Steuerersparnissen werden tatsächlich zahlreiche, zusätzliche Risiken erkaufte und das eigentliche Ziel, Vermögen durch Steuerersparnisse zu bilden, verfehlt.

Vielen Investitionen fehlt die Verbindung zwischen der privaten und beruflichen Sphäre oder es werden oberflächliche Überlegungen angestellt, wie lange eine Investition das eingesetzte Kapital bindet. Investitionsrechnungen werden gar nicht oder unvollständig erstellt und/oder unzweckmäßig eingesetzt. Die gern verwendete Methode des internen Zinsfußes ist aufgrund der Wiederanlageprämisse zur Beurteilung der Rendite einer Investition nicht geeignet, wird aber aufgrund ihres vorteilhaften Ergebnisses (8%–15% Rendite p. a.) von den meisten Initiatoren geschlossener Fonds angewendet (vgl. Kapitel 4.2.12.3).

Des Weiteren ist die bestehende Altersversorgung vor dem Hintergrund der demografischen Entwicklung im Bundesgebiet und in ganz Europa neu zu ordnen. Viele Privathaushalte machen sich nicht klar, welche Beträge sie zur Erhaltung ihres aktuellen Lebensstandards im Ruhestand aufwenden müssen. Wollen die Mitglieder des Privathaushaltes im Alter nicht von ihren Kindern oder der staatlichen Unterstützung abhängig sein, so ist eine erhebliche Sparanstrengung möglichst frühzeitig notwendig. Umso wichtiger ist es daher, zusätzliche Liquidität nicht zu konsumieren, sondern zu sparen, um das erforderliche Altersvermögen zu bilden.

Der Privathaushalt ist ebenfalls nicht immer in der Lage adäquate Anlageentscheidungen gemäß seiner individuellen Risikoneigung zu treffen. Diese wird punktuell zu Beginn einer Planung betrachtet. Dabei wird vergessen, dass die Risikobereitschaft mit zunehmendem Alter deutlich von dem Wunsch nach Sicherheit verdrängt wird und daher während des gesamten Planungshorizonts ständig Anpassungen erforderlich sind. Demzufolge sind Anlageentscheidungen gerade an diesem Aspekt auszurichten und ihre Effizienz ist durch die implizite Anzahl der notwendigen Umschichtungen im Zeitablauf und der damit verbundenen Kosten ständig zu verifizieren.

Nur die ganzheitliche Steuer- und Finanzberatung ist aus heutiger Sicht in der Lage, die extrem komplexe Situation des Privathaushaltes zweckmäßig zu analysieren und Empfehlungen oder Lösungen auszusprechen. Investitionsentscheidungen sind unter Einsatz von Kreativbausteinen kurz-, mittel- und langfristig zu treffen. Isolierte Beratungen, insbesondere Produkt- und Unternehmensberatungen, die lediglich Teile des Gesamten darstellen, können in dieser Hinsicht nicht zum gewünschten Erfolg führen. Nicht selten führt der isolierte Ansatz zu einem nachträglichen Bedarf an zusätzlichen Informationen. Deren Beschaffung erfordert einen hohen Zeit- und Vergütungsaufwand, was wiederum die Rendite der Anlage und das Vermögen schmälert.

Welche Möglichkeiten und Vorteile der Privathaushalt durch die ganzheitliche Form der Beratung hat, wird im Folgenden gezeigt. Vor dem Hintergrund der angespannten wirtschaftlichen, demografischen und steuerlichen Situation sowie der zukünftig zu erwartenden Wachstumsraten kann sich der Privathaushalt in Deutschland eine primär provisionsabhängige Beratung, die zudem oft nicht die gewünschten Ergebnisse aufgrund der Vernachlässigung des ganzheitlichen Beratungsansatzes erzielt, nicht (mehr) leisten.

Dieses Buch will im Übrigen nicht einzelne Produkte im Detail analysieren oder in die Tiefen des deutschen Steuersystems eindringen. Hierzu gibt es wahrlich genug Literatur. Vielmehr soll aus Sicht des Praktikers verständlich aufgezeigt werden, welche Schritte für eine ganzheitliche Steuer- und Finanzberatung nötig sind und welche Bausteine der Privathaushalt zur Optimierung und zur Schaffung zusätzlicher Liquidität und damit zur effizienten Vermögensbildung nutzen kann und muss.

Ziel ist es, die Verzahnung der einzelnen Systeme und deren gegenseitige Abhängigkeit aufzuzeigen, um Impulse für eigene Kreativüberlegungen zu geben, die sodann mit den individuellen Beratern umgesetzt werden.

Schließlich wird aufgrund der Aktualität die Verbindung zum Alterseinkünftegesetz hergestellt und in diesem Zusammenhang werden Möglichkeiten gezeigt, wie diese grundlegende Änderung im Vorsorgebereich im Zusammenspiel mit den vorhandenen Kreativbausteinen dem Privathaushalt ab 2005 nutzt.

Das vorliegende Buch kann und will individuelle Beratung nicht ersetzen, sondern Wege aufzeigen und Impulse geben, wie die Beratung aussehen sollte und welche Erfolge damit zu erzielen sind. Ganz bewusst wurde auf eine wissenschaftliche Darstellung, ausführliche Gesetzeszitate und -kommentare verzichtet, um den Fokus ganz auf die Synergien der ganzheitlichen Beratung zu lenken. Insofern wendet sich das Buch an den Privathaushalt sowie an dessen Berater.

2 Das Dilemma des Privathaushaltes als Hürde zur finanziellen Lebensplanung

2.1 Finanzmarkt und Beratermarkt

Das Dilemma des Privathaushaltes ergibt sich zunächst aus der aktuellen Situation des Finanzdienstleistungs- bzw. des Beratermarktes, der in Deutschland sehr undurchsichtig ist. Schätzungen der Stiftung Warentest gehen davon aus, dass jährlich 30 Mrd. € veruntreut werden oder in dubiose Anlagen fließen. Es tummeln sich vom Versicherungsvertreter über den Bausparkassen-/Bankberater bis hin zum Finanzdienstleister eine Vielzahl unterschiedlich ausgebildeter Personen in diesem teil- bzw. unregulierten und unübersichtlichen Markt der Finanzdienstleistungsprodukte, der daher zutreffend als »grauer Markt« bezeichnet wird.

Eine Folge dieser Situation und der bisherigen schlechten Erfahrungen mit den genannten Beratern ist, dass zunehmend Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, spezialisierte Rechtsanwälte und Unternehmensberater aufgrund ihres Beratungsverhältnisses von ihren Kunden in finanziellen Angelegenheiten um Rat befragt und zur Finanzberatung gedrängt werden. Doch auch ihnen fehlt in der Regel das erforderliche Know-how zur ganzheitlichen Finanz- und Steuerberatung. Die Resultate für die Mandanten sind dann ebenfalls nicht optimal.

Offensichtlich wird dieser Markt bewusst intransparent gehalten, um eine seriöse Beratung der Privathaushalte zu erschweren. Die Gründe hierfür sind uns nicht bekannt, liegen aber mit Sicherheit in den zum Teil sehr hohen Provisionen, die Berater und deren Vertriebsorganisationen verdienen, getreu dem Motto: »Je schlechter das Produkt für den Privathaushalt, umso höher die Provision für den Initiator und den Vertrieb«. Die Lobbyisten der Banken, Versicherungen sowie der großen Vertriebe sorgen seit Jahrzehnten mit Erfolg dafür, dass die Honorarberatung und eine gute Ausbildung der Berater nicht zum Standard erklärt werden, was bei z. B. Juristen, Steuerberatern und Medizinern, dokumentiert durch deren Berufsexamen, seit jeher der Fall ist. Regelmäßig handelt es sich um Einzelkämpfer oder kleine Unternehmen, die im Interesse der Mandanten auf Honorarbasis beraten und betreuen. Aus unserer Sicht sind auch die Versuche der europäischen Union und die zu erwartende neue EU-Vermittlerrichtlinie mit ihrem zentralen Punkt der Dokumentationspflicht der Beratung durch den Vermittler ab 2006 nicht geeignet, die ganzheitliche Steuer- und Finanzberatung im Sinne der Privathaushalte auf breiter Front durchzusetzen.

Erschwerend kommt in Deutschland die Ansicht hinzu, dass Finanzberatung nicht bezahlt werden muss, da diese leider mit Versicherungsvermittlung verwechselt bzw. gleichgestellt wird. Vielmehr muss an dieser Stelle unbedingt darauf hingewiesen werden, dass es sich bei der Finanzberatung um ein eigenständiges Beratungsfeld handelt. Der Finanzplan steht als eigene wirtschaftliche Einheit, so dass diese Leistung auch entsprechend zu honorieren ist. Im Vordergrund steht eben nicht die Auswahl von provisionsträchtigen Produkten, sondern der Finanzplan für den Privathaushalt. Das einzelne provisionsabhängige Finanzdienstleistungsprodukt ist lediglich Mittel zum Zweck, um das eigentliche Ziel des Finanzplans, die Vermögensmehrung, zu erreichen. Leider hat in der Vergangenheit sehr häufig eine nur scheinbare Finanz-

planung stattgefunden, um Produkte mit entsprechenden Provisionen zu platzieren. Deren Höhe ist dem Privathaushalt oft nicht bekannt und/oder sie wird bewusst verschleiert. Die Autoren wissen aus eigener Praxis, dass die meisten Mandanten nur ungläubig staunen, wenn sie die Provisionshöhen erfahren.

Daneben ist zu beobachten, dass die Erwartungen vieler Privathaushalte an den Finanzmarkt von diesem nicht zu erfüllen sind. So haben zum Beispiel viele Haushaltsvorstände völlig unrealistische Renditeerwartungen, die kurzfristig genährt wurden durch den Aktienboom bzw. die Hausse Ende des letzten Jahrtausends, die jedoch nach dem Platzen der Spekulationsblase zur herben Enttäuschung und Ernüchterung der Anleger führten. Dennoch wird immer noch mit teilweise unrealistischen Renditeerwartungen »gezockt«. Leider tragen auch die Finanzwelt und die Presse nicht dazu bei, hier für Klarheit zu sorgen. Welche Renditen realistisch sind, wird im Folgenden gezeigt.

Ebenfalls wird die äußerst komplexe Planungssituation häufig nicht oder nicht richtig von den Privathaushalten und/oder den Beratern wahrgenommen. Schließlich fehlen klare Vorstellungen über die Anlagestruktur, den Anlagehorizont und die persönliche Risikoneigung.

Die finanzielle, individuelle Lebensplanung des Privathaushaltes ist auch vor dem Hintergrund der aktuellen wirtschaftlichen Situation in Deutschland absolut notwendig. So führt die dramatische demografische Entwicklung dazu, dass das Umlageverfahren in der gesetzlichen Rentenversicherung dringend auf ein teilweise kapitalgedecktes Verfahren umgestellt und ergänzt werden muss.

Die aktuelle Vermögens- und Einkommensverteilung zeigt, dass die meisten Privathaushalte nicht über ein ausreichend hohes Vermögen für eine gesicherte Altersruhezeit verfügen und dringend Kapital aufbauen müssen. Es liegt nahe, dass die Berater in Zukunft eine deutlich höhere Verantwortung für die langfristige Steuer- und Finanzplanung der Privathaushalte haben werden als in der Vergangenheit. Zu geringes privates Altersvorsorgekapital ist bei weiter sinkender gesetzlicher Altersvorsorge und steigender Lebenserwartung nicht mehr zu kompensieren. Die Folge ist eine erhebliche Einschränkung des Lebensstandards in der Ruhestandsphase und dies noch unter Berücksichtigung des erhöhten Besteuerungsanteils der Renten aufgrund der Neuordnung durch das Alterseinkünftegesetz.

Schließlich spielt die gesamte steuerliche Einkommensbelastung über den Lebenszyklus des Privathaushaltes eine erhebliche Rolle. So sind die Belastungen durch Steuern und Sozialabgaben gerade bei Privathaushalten im mittleren Einkommensbereich trotz aller Reformbemühungen nach wie vor zu hoch. Gerade diese für unser System so wichtige Gruppe muss oft mehr als 50% vom Bruttoeinkommen an Sozialabgaben und Steuern abgeben. Davon entfallen etwa 30% auf Steuern (Lohnsteuer, Solidaritätszuschlag und ggf. Kirchensteuer) sowie ca. 21% auf eigene Sozialabgaben (Renten-, Kranken-, Arbeitslosen- und Pflegepflichtversicherung) des Arbeitnehmers. Berücksichtigt man darüber hinaus, dass jeder Konsum noch mit der gesetzlichen Umsatzsteuer (vgl. § 12 Abs. 1 UStG und § 12 Abs. 2 UStG) in Höhe von gegenwärtig 16% (für Bücher, Lebensmittel etc. gilt der ermäßigte Satz von 7%) belastet wird – ab 2007 soll zumindest nach dem Beschluss der Koalition der reguläre Umsatzsteuersatz auf 19% erhöht werden – und eine ganze Reihe weiterer versteckter Gebühren und Steuern erhoben werden, so verbleibt von dem verdienten Einkommen nur noch ein

geringer Spielraum zum Sparen. Sind die Mittel knapp, ist es umso wichtiger, die Anlagestrategie exakt zu planen und laufend zu kontrollieren.

So erfordert ein heutiger Konsumbedarf von 50 000€ jährlich, bei sofortigem Rentenbeginn und einer Nettorendite nach Steuern von 3% p.a. sowie einer Lebenserwartung bis zum Alter 90 und einer jährlichen Inflationsrate von 2%, ein Kapital von ca. 1,18 Mio.€! Die zum Privathaushalt gehörenden Mitglieder müssen bei diesen Annahmen im Übrigen termingerech versterben, da das Kapital mit dem 90sten Lebensjahr vollständig aufgebraucht sein wird. Es ist evident, dass vor diesem Hintergrund eine exakte Planung für jeden Privathaushalt von großer Bedeutung ist. Er muss versuchen, die knappen Mittel möglichst rentabel und entsprechend seiner Risikobereitschaft optimal anzulegen, um auch im Ruhestand seinen Lebensstandard halten zu können.

2.2 Provisions- versus Honorarberatung

Ein weiterer Grund für die aktuelle Situation auf dem Markt der Kapitalanlagen ist die Art der Honorierung der in Anspruch genommenen Beratung. Sie wird üblicherweise mit den gewährten Vertriebsprovisionen abgegolten und ist daher intransparent und somit weder beurteil- noch nachvollziehbar. Die Beratungsleistung und deren Vergütung stehen leider häufig in einem krassen Missverhältnis zueinander. Die Folgen der provisionsabhängigen Beratungen erzeugen unterschwellig Unstimmigkeiten zwischen den Beratern und dem Privathaushalt, weil allein aufgrund der gezahlten Provisionen die Renditeerwartungen des Privathaushaltes oft nicht erreicht werden. Die Berater versäumen – bewusst oder unbewusst – den Privathaushalt im Vorfeld über diese Zusammenhänge aufzuklären. Die Wertentwicklung weicht dann auch aufgrund der Provisionen einige Jahre später von den Erwartungen ab, mit der Folge, dass die Beziehung zwischen Berater und Privathaushalt stark belastet wird oder sogar endet – eine Gefahr, die oft von den Beratern unterschätzt wird.

Auch führt die Provisionsorientierung bei den Beratern zu einer Konzentration auf das kurzfristige und schnelle Geschäft. Betreuung wird nicht bezahlt und ist somit auch nicht gewünscht. Hinzu kommt, dass viele Privathaushalte Finanzberatung nicht bezahlen wollen, da sie vermeintlich kostenlos ist. Ein weiterer erschwerender Faktor ist die Befürchtung der Berater, dass die Honorarberatung weniger Einkommen generiert. Dies mag kurzfristig stimmen, ist aber langfristig nicht der Fall, sofern die Qualität der Dienstleistung stimmt. Der qualifizierte Berater wird weiterhin gut oder sogar besser verdienen und dies bei gleichzeitiger Vermögensmehrung des zu beratenden Privathaushaltes. Allein das Betreuungshonorar kompensiert langfristig die Einnahmen eines Provisionsberaters.

Im Übrigen ist es für den Privathaushalt wichtig, mit wirtschaftlich unabhängigen Beratern zusammen zu arbeiten, die nicht auf den schnellen Umsatz und daraus fließenden Provisionen angewiesen sind. Nur der Honorarberater kann Lösungen unabhängig von der Höhe der Provision empfehlen. Ziel ist es, eine Ausgangslage zu schaffen, in der beide Parteien, also Berater und Privathaushalt, gewinnen. Bei einer Honorarberatung ist die Wahrscheinlichkeit groß, dass beide Parteien ein so genanntes Positivsummenspiel spielen können. So bestätigt die Praxis, dass der

Privathaushalt bereit ist, angemessene Honorare zu bezahlen, wenn er von der erbrachten Dienstleistung profitiert und dieser Nutzen transparent kommuniziert und belegt werden kann.

Wenngleich nicht bestritten wird, dass die Honorarberatung für den Privathaushalt im Vergleich zur Beratung auf Provisionsbasis viele Vorteile hat, existiert in Deutschland nach wie vor ein Relikt aus alten Zeiten, welches die Honorarberatung ebenfalls erschwert, das Provisionsabgabeverbot.

4 Trickkiste ganzheitlicher Beratungsansätze

4.1 Grundlagen der ganzheitlichen Steuer- und Finanzberatung

4.1.1 Ordnungskriterien der Finanzplanung

Die Ordnungskriterien für die Finanzplanerstellung, also die Grundsätze ordnungsgemäßer Finanzplanung, sind bei jeder Planung zu beachten.

Jeder Finanzplan muss vollständig sein und damit sowohl die persönlichen als auch die sachlichen Zielsetzungen des Privathaushaltes umfassen. Zum Mindestinhalt eines Finanzplans gehört die Erfassung aller Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten sowie aller Einnahmen und Ausgaben einer Periode. Der Finanzplan muss sodann Angaben über die zukünftige Entwicklung der genannten Größen unter Berücksichtigung des aktuellen Steuersystems und unter Beachtung des persönlichen Zielsystems des Privathaushaltes enthalten.

Der Finanzplan muss richtig und grundsätzlich fehlerfrei sein sowie die aktuellen gesetzlichen Rahmenbedingungen erfassen, die ggf. anzupassen sind.

Er muss vernetzt sein, alle Wechselwirkungen der Zahlungsströme erfassen und langfristige Entwicklungen unter Beachtung der volkswirtschaftlichen Rahmenbedingungen prognostizieren.

Er hat plausibel und individuell zu sein, so dass der Privathaushalt die Ergebnisse nachvollziehen kann und seine persönliche Situation erkennt. Die Vorschläge müssen geeignet sein, die Ziele des Privathaushaltes nachvollziehbar zu erreichen. Bewährt hat sich dabei der Soll-/Ist-Vergleich, der die Abweichungen pro Jahr dokumentiert und damit auch Hinweise auf Fehlbeurteilungen und -entwicklungen gibt. Dem Privathaushalt ist zu empfehlen, die Darstellungsform und -struktur beizubehalten, um die Vergleichbarkeit der einzelnen Jahreswertentwicklungen sicherzustellen.

Schließlich muss der Finanzplan schriftlich dokumentiert werden, so dass dieser für die Gesamtheit der Berater vorliegt.

4.1.2 Zusammenspiel der Berater und der Haushaltsmitglieder

Wie bereits erwähnt findet das Zusammenspiel der Berater, insbesondere von Steuer-, Finanz-, Bank-, Anlage-, Versicherungsberater, Anwalt, Notar sowie Bausparkassenvertreter, in der Praxis häufig nicht statt. Dies hat vielschichtige Gründe. So konkurrieren die Berater zum Teil untereinander mit denselben Produkten oder es bestehen möglicherweise persönliche Animositäten, weil die eigene Kompetenz überschätzt wird bzw. schlechte Erfahrungen mit anderen Beratern gemacht wurden. Die psychosozialen Wirkungen in den Beziehungsstrukturen innerhalb der Beratungsgruppen dürfen nicht unterschätzt werden. Folglich wird häufig nur punktuell und ohne Berücksichtigung des Gesamtzusammenhangs beraten.

Leider sind nicht nur die Berater, sondern auch die Privathaushalte selbst für dieses Dilemma verantwortlich. So scheuen sich viele Privathaushalte, ihre Finanzlage vollständig offen zu legen, so dass es einem Berater gar nicht möglich ist, die richtigen Empfehlungen auszusprechen. Dabei sollte sich jeder Privathaushalt darüber

bewusst sein, dass in unserer heutigen Zeit so viele Daten an verschiedenen Stellen von ihm existieren, dass seine Vermögenslage wahrscheinlich anderen Stellen, beispielsweise dem Finanzamt, besser bekannt ist, als er gemeinhin vermutet. Falsche Scham schadet ihm letztlich selber.

Dabei geht es nicht nur um die Offenlegung seiner Finanzen, sondern auch um eine Analyse seiner speziellen Risikostruktur. Dazu gehört auch die Analyse der Familienrisiken, wie beispielsweise das Risiko der Berufsunfähigkeit, des Todes, der Kindesunterhalt, oder Risiken der Ehescheidung, um nur die wichtigsten zu nennen.

In der Praxis führt zum Beispiel eine Ehescheidung den Privathaushalt oft an den Rand des Ruins, weil versäumt wurde, frühzeitig einen entsprechenden Ehevertrag zu fertigen, der beide Seiten fair behandelt. Dasselbe gilt für Unterhaltsverzichtsverträge, Erbverträge, Bürgschaften und die Analyse bestehender Policen in den Bereichen Berufsunfähigkeit, Krankheit, Pflege und Tod. Ebenso sind Wohngebäude-, Hausrat-, Unfall- und Haftpflichtversicherungen zu prüfen.

Es gilt, dem Privathaushalt diese Risiken transparent zu machen sowie die familiären Risiken von den personen- und sachbezogenen zu trennen und die verbleibenden adäquat abzusichern. Dies ist besonders für die Risiken von Berufsunfähigkeit, Krankheit, Pflege, Haftpflicht und Unfall wichtig. Diese Fälle führen bei ihrem Eintreten und einer falschen oder nicht ausreichenden Absicherung regelmäßig zu einer schwierigen finanziellen Situation selbst vermögender Privathaushalte. An dieser Stelle müssen Versicherungsberater, Steuerberater und Anwalt eng zusammenarbeiten, um für alle beteiligten Haushaltsmitglieder einen angemessenen Vorschlag zu erarbeiten. Da die meisten Risiken versicherbar sind und Geld kosten, gehört gerade der Finanzplaner mit an den Tisch, da der Privathaushalt die Zahlungen langfristig tragen können muss.

Für die ganzheitliche Steuer- und Finanzberatung ist es unabdingbar, dass der Privathaushalt mit seinen Beratern eine Reihe von Gesprächen führt. Es ist erforderlich, dass sich der Berater einen Eindruck von der aktuellen Situation des Privathaushaltes macht und ausgiebig mit den Haushaltsvorständen über die aktuelle und zukünftige Planung spricht. Dazu sind möglichst umfassend alle Daten, Wünsche und Ziele sowie das Umfeld der Haushaltsmitglieder aufzunehmen und zu verarbeiten. Oft wird insbesondere die Frage nach den persönlichen Wünschen und Bedürfnissen in der Beratung von den Haushaltsmitgliedern belächelt, obwohl gerade diese wesentlich den finanziellen Bedarf prägen und nur durch Berücksichtigung dieses Aspektes die richtige Einschätzung der Gesamtsituation des Privathaushaltes erfolgen kann. Tatsächlich ergibt sich regelmäßig, dass die Wünsche der Haushaltsmitglieder eng mit der ganzheitlichen Finanzberatung und -planung zu tun haben.

So wird häufig der Wunsch nach Gesundheit genannt. Folglich ist in diesem Zusammenhang zu prüfen, ob der Privathaushalt adäquat und seinen Bedürfnissen entsprechend krankenversichert ist und ob Vorsorge für den Pflegefall getroffen wurde. Der Wunsch der finanziellen Unabhängigkeit ist offensichtlich mit der ganzheitlichen Finanzplanung und Steuerberatung kompatibel. Aber auch viele sekundäre Wünsche, wie beispielsweise beruflicher Erfolg, Wohlbefinden und Glück hängen eng mit dem finanziellen Wohlbefinden des Privathaushaltes zusammen.

Anhand der folgenden Checkliste können der Privathaushalt und der Berater die persönliche Risikostruktur überprüfen. Jedes Nein symbolisiert einen zusätzlichen Risikobaustein.

CHECKLISTE

Persönliche Risikostruktur

- | | | |
|---|-----------------------------|-------------------------------|
| ✓ Besteht ein Ehevertrag? | <input type="checkbox"/> Ja | <input type="checkbox"/> Nein |
| ✓ Besteht eine Verfügung für den Pflegefall? | <input type="checkbox"/> Ja | <input type="checkbox"/> Nein |
| ✓ Besteht ein Testament?
Falls es älter als fünf Jahre ist, sollte es neu überdacht werden! | <input type="checkbox"/> Ja | <input type="checkbox"/> Nein |
| ✓ Bestehen keine Bürgschaften? | <input type="checkbox"/> Ja | <input type="checkbox"/> Nein |
| ✓ Entspricht die Berufsunfähigkeitsrente Ihrem persönlichen Bedarf? | <input type="checkbox"/> Ja | <input type="checkbox"/> Nein |
| ✓ Wurde dieser in den letzten zwei Jahren berechnet? | <input type="checkbox"/> Ja | <input type="checkbox"/> Nein |
| ✓ Bestehen ausreichende Unfall- und Todesfallversicherungen/Risikoversicherungen zur Abdeckung der Verbindlichkeiten? | <input type="checkbox"/> Ja | <input type="checkbox"/> Nein |
| ✓ Wurde dies in den letzten zwei Jahren überprüft? | <input type="checkbox"/> Ja | <input type="checkbox"/> Nein |
| ✓ Besteht eine adäquate Krankenversicherung? | <input type="checkbox"/> Ja | <input type="checkbox"/> Nein |
| ✓ Bestehen Wohngebäudeversicherungen? | <input type="checkbox"/> Ja | <input type="checkbox"/> Nein |
| ✓ Wurde die Versicherungssumme in den letzten fünf Jahren überprüft? | <input type="checkbox"/> Ja | <input type="checkbox"/> Nein |
| ✓ Besteht eine Hausratversicherung? | <input type="checkbox"/> Ja | <input type="checkbox"/> Nein |
| ✓ Wurde diese in den letzten fünf Jahren auf Angemessenheit überprüft? | <input type="checkbox"/> Ja | <input type="checkbox"/> Nein |
| ✓ Bestehen Haftpflichtversicherungen? | <input type="checkbox"/> Ja | <input type="checkbox"/> Nein |
| ✓ Wurden diese innerhalb der letzten fünf Jahre überprüft? | <input type="checkbox"/> Ja | <input type="checkbox"/> Nein |

Dieses Profil gibt lediglich eine Übersicht über die abzudeckenden Mindestrisiken. Entsprechend dem persönlichen Umfeld können durchaus weitere Risiken auftreten, die ggf. abzusichern sind.