

Finanzplanung ist Lebensplanung

Ein Praxisbeispiel

CHRISTIAN SCHNEIDER Kennen Sie das, dass Sie vor persönlichen Herausforderungen stehen? Nicht genau wissen, welches der richtige Weg ist? Frau Beltges (Name geändert) befand sich genau in dieser Situation. Sie lebte in Trennung und wollte sich von ihrem Mann scheiden lassen. Da sie über viele Jahre im Unternehmen ihres Mannes beschäftigt gewesen war, stand sie auch beruflich vor Veränderungen.



ST

A

R

T

In unserem ersten Gespräch erzählte mir Frau Beltges, dass sie beruflich etwas ganz Neues machen wollte, jedoch sich nicht sicher war, was realistisch sei und wovon sie leben würde. Darüber hinaus war sie unsicher, wie sie ihre Altersversorgung mit Mitte 40 nun auf eigene, stabile Beine stellen könne. Ja, und am liebsten würde sie sich erst einmal ein Sabbatjahr gönnen, um zu sich selbst zu finden und zu ergünden, was sie in Zukunft wirklich will. Dann sah sie mich mit großen Augen an und sagte: »Aber dabei können Sie mir ja sicherlich nicht helfen, oder?«. Ich antwortete sofort: »Doch – selbstverständlich! Gemeinsam können wir dies schaffen!«. So begann eine bis heute andauernde, erfolgreiche und sympathische Kundenbeziehung.

■ Natürlich war Frau Beltges zunächst unsicher, ob es wirklich gelingen könnte, denn in der Vergangenheit hatte sie leider nicht nur gute Erfahrungen mit Finanzberatern und Bankern gesammelt. Eine gesunde Skepsis und zahlreiche Nachfragen begleiteten uns durch unsere ersten Gespräche, die sehr konstruktiv verliefen. Im Zuge der Datenaufnahme stellte sich heraus, dass Frau Beltges bisher ein Vermögen in Höhe von rund 250 000 Euro aufgebaut hatte. Ihr Wunsch war es, höhere Erträge aus ihrem Vermögen zu erzielen, damit sie sich hiervon das Sabbatjahr finanzieren kann. Darüber hinaus war es auch ihr Ziel, ihr Vermögen zu vermehren. Voraussetzung war selbstverständlich, dass alle Anlagen sicher genug investiert sind und dennoch nach Steuern, Kosten und Inflation einen Gewinn abwerfen sollten.

■ Wie sah es diesbezüglich zum Zeitpunkt der Datenaufnahme aus? Ihre Einnahmen gab sie komplett für ihre Lebenshaltung aus. Sie hatte folglich keine freie monatliche Liquidität. Die durchschnittliche Verzinsung ihres Vermögens betrug rund drei Prozent. Dabei waren ihre Anlagen fast ausschließlich in Geldwerten investiert. Dies bedeutete, dass diese Anlagen nicht vor Inflation geschützt waren und dass sie sich mit einer vergleichsweise geringen Rendite abfinden musste. Hier stellte sich nun die Frage, ob ihre bisherige (bewusste oder unbewusste) Finanzstrategie zu ihr und ihren Wünschen passte. Im Rahmen unseres Gesprächs während der Gutachtenpräsentation stellte Frau Beltges fest, dass sich ihre Bauchschmerzen bestätigt fanden. Dies führte zu ihrem Entschluss, einige Dinge so anzupassen, dass sie zukünftig zu ihren Zielen passte. In diesem Rahmen sprach sie davon, dass es bisher so gewesen sei, dass ihr Geld faul »zu Hause« gelegen hätte und sie dafür hätte hart arbeiten müssen. Anders herum, also dass sie zu Hause auf dem Sofa liegen könnte und das Geld für sie arbeitet, wäre ihr für die Zukunft viel lieber.

■ Gesagt, getan! In unserem nächsten Gespräch entwickelten wir gemeinsam ihre ganz persönliche Finanzstrategie. Diese berücksichtigte sowohl ihre Erfahrungen, Vorlieben und Ziele als auch unser Know-how im Bereich der professionellen Finanzplanung. Wie sah nun das persönliche »Strategiehaus« für Frau Beltges aus? Um ihr Vermögen besser vor Inflation zu schützen und gleichzeitig eine attraktivere Rendite erzielen zu können, bilden nun Sachwerte die tragenden Säulen. Auch die Erkenntnisse des Nobelpreisträger Professor Harry Markowitz sowie die Weiterentwicklung seiner Überlegungen für die Gesamtvermögensstrategie sind eingeflossen. Dies führt dazu, dass Frau Beltges ihr Vermögen nun auf mehrere Standbeine aufgebaut und gleichzeitig, durch die professionelle Auswahl, deutlich mehr Sicherheit hat. Können sich überhaupt Rendite und Sicherheit gleichzeitig erhöhen? Ja – und zwar nicht nur im Fall von Frau Beltges! Ohne dass unsere Kunden mehr Geld als bisher investieren müssen, gelingt es uns immer und immer wieder, dass sich sowohl die Rendite als auch die Sicherheit erhöhen lassen. Aber lassen wir die harten Fakten für sich selbst sprechen.

■ Wie sieht es zukünftig für Frau Beltges aus? Wenn wir uns nicht kennen gelernt hätten, so hätte sie mit 65 Jahren voraussichtlich ein Vermögen von ca. 300 000 Euro oder monatliche Liquidität von ca. 625 Euro gehabt. Durch unsere gemeinsamen Optimierungen wird sie sicherlich mehr als 400 000 Euro oder ca. 1300 Euro Liquidität erreichen – Monat für Monat – ein Leben lang.

■ Ein Gewinn von 100 000 Euro ohne auch nur einen Cent mehr zu investieren – ein Traum oder das Ergebnis von professionellem Financial Planning? Frau Beltges war begeistert. Da sie für sich erleben konnte, was so eine abstrakte Dienstleistung wie Financial Planning in ihrem Leben verändern konnte, hat sie es sich zur Aufgabe gemacht, Freunde und Bekannte von ihrer Begeisterung anzustecken. Hierdurch habe ich weitere nette Menschen kennen gelernt, die inzwischen auch von den Möglichkeiten begeistert sind, die Financial Planning für sie bereit hält und die sie fortan nutzen. Eine Freundin von Frau Beltges gestand mir nach deren Beratung: »Ich hätte nie gedacht, dass wir soviel Geld mehr haben können und vor allem, dass Financial Planning sogar noch Spaß machen kann«.

■ Frau Beltges hat sich in der Zwischenzeit ihr Sabbatjahr gegönnt und wir treffen uns regelmäßig, um zu schauen, dass sich alles so entwickelt, wie es geplant war. Schließlich soll ihr Geld ja hart arbeiten und sie kann auf dem Sofa liegen – und nicht umgekehrt. ■