

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	V
Abkürzungsverzeichnis.....	VII
Teil 1: Merkmale und Markt der Privaten Finanzplanung	1
A. Merkmale der Privaten Finanzplanung	1
I. Private Finanzplanung	1
1. Definition.....	1
2. Ablauf einer Privaten Finanzplanung.....	2
2.1. Datenaufnahme.....	2
2.2. Analyse	2
2.3. Finanzplanerstellung.....	4
2.4. Strategiegelgespräch.....	4
2.5. Umsetzung.....	4
II. Philosophien der Privaten Finanzplanung.....	5
1. Finanzplanung als Vertriebsinstrument.....	5
2. Finanzplanung als eigenständige Dienstleistung auf Honorarbasis	6
III. Abgrenzung von anderen Dienstleistungen.....	6
1. Herkömmliche Finanzberatung	6
1.1. Definition.....	6
1.2. Ablauf.....	7
1.3. Erscheinungsformen	7
1.4. Nachteile.....	8
2. Vermögensverwaltung.....	9
IV. Vor- und Nachteile der Privaten Finanzplanung	10
1. Vor- und Nachteile aus Mandantensicht	10
1.1. Umfassende Betrachtung der Finanzsituation des Mandanten	10
1.2. Beratungsansatz statt Verkaufsansatz	11
1.3. Abwägung der Vor- und Nachteile aus Kundensicht.....	12
2. Vor- und Nachteile aus Anbietersicht	13
2.1. Vorteile aus Anbietersicht	13
2.2. Nachteile aus Anbietersicht.....	16
V. Das Berufsbild und die Berufsgrundsätze des Finanzplaners	16
1. Das Berufsbild.....	16
2. Die Berufsgrundsätze	18
2.1. Grundsätze ordnungsgemäßer Finanzplanung (GoF)	18
2.2. Einhaltung der Berufsgrundsätze	19

VI.	Die Ausbildung zum Finanzplaner	21
1.	Staatliche Hochschulen.....	22
1.1.	Fachhochschule Frankfurt am Main	22
1.2.	Universität Regensburg	22
1.3.	Universität Passau	23
2.	Private Bildungseinrichtungen.....	23
2.1.	Finanzakademie-GmbH der European Business School (ebs).....	23
2.2.	Europäische Akademie für Finanzplanung (EAFP)	24
2.3.	Hochschule für Bankwirtschaft (HfB).....	24
2.4.	Sonstige Ausbildungsstätten	25
B.	Der Markt für Private Finanzplanung	26
I.	Herkömmliche Finanzberatung	26
II.	Private Finanzplanung	27
1.	Finanzplanung als Cross-Selling-Instrument.....	27
2.	Finanzplanung als eigenständige Beratungsleistung	28
2.1.	Honorare als übliche Entgeltform einer Finanzberatung.....	29
2.2.	Erhöhter Beratungsbedarf des Kunden.....	30
2.3.	Auftreten neuer Wettbewerber im Bereich „Financial Consulting“	34
C.	Marketing für die Private Finanzplanung	35
I.	Kundensegmentierung	35
1.	Kundensegmentierung nach Einkommen und Vermögen.....	35
1.1.	Habenumsatz auf dem Girokonto	35
1.2.	Vermögen.....	36
1.3.	Einkommen.....	36
1.4.	Kredite	37
1.5.	Ausgewählte Berufsgruppen.....	37
2.	Kundensegmentierung nach Beratungsbedarf.....	37
3.	Kundensegmentierung nach Verhaltensmustern des Mandanten.....	38
3.1.	Der „rationale“ Mandant.....	38
3.2.	Der „uninformierte“ Mandant.....	38
3.3.	Der „beziehungsorientierte“ Mandant	38
II.	Marketingstrategie für die Private Finanzplanung	38
1.	Marketinginhalte.....	39
1.1.	Bekanntheitsgrad der Privaten Finanzplanung erhöhen	39
1.2.	Vorteile der Privaten Finanzplanung herausstellen	39
1.3.	Hemmschwellen beim potentiellen Mandanten überwinden.....	40
2.	Marketinginstrumente.....	42
2.1.	Klassische Werbung	42
2.2.	Werbebriefe	42
2.3.	Persönliche Direktansprache	43

2.4.	Publikationen und Vorträge.....	43
2.5.	Mund-zu-Mund-Propaganda	43
2.6.	Weitere mögliche Marketingmaßnahmen	43
Teil 2:	Aufnahme, Auswertung und Analyse der Kundendaten.....	44
A.	Aufnahme der Kundendaten	44
I.	Zielsetzungen des Kundenhaushaltes	44
1.	Identifikation der Zielsetzungen.....	44
1.1.	Koordinierung von Finanz- und Lebenszielen der Ehe-/Lebenspartner ...	44
1.2.	Zeitliche Konkretisierung der Zielsetzungen	46
2.	Zielhierarchie.....	47
3.	Zielstrategien	47
3.1.	Investition	48
3.2.	Sparen	53
II.	Sammeln und Erfassen der Kundendaten.....	53
1.	Datensammlung.....	53
2.	Datenerfassung	53
2.1.	Vermögenswerte.....	54
2.2.	Verbindlichkeiten	62
B.	Auswertung der Kundendaten	63
I.	Finanzstatus	63
1.	Liquiditätsrechnung.....	63
1.1.	Einnahmen	63
1.2.	Ausgaben	65
2.	Liquiditätsplanung	68
2.1.	Fälligkeitsplan	68
2.2.	Liquiditätsreserve	68
II.	Vermögensstatus.....	69
1.	Die Vermögensbilanz	69
1.1.	Bewertung der Vermögensgegenstände	69
1.2.	Die Vermögensbilanz	69
2.	Die Vermögensstruktur	71
2.1.	Sicherheit der Vermögenswerte	71
2.2.	Liquidität der Vermögenswerte.....	76
2.3.	Rentabilität	78
3.	Die Verbindlichkeitenstruktur	79
III.	Risikostatus.....	79
1.	Identifizierung bestehender Risiken	79
1.1.	Nicht versicherbare Risiken	79

1.2.	Versicherbare Risiken.....	84
1.3.	Matrix zur Ermittlung bestehender Gefahren.....	85
2.	Inventur bestehender Absicherungen.....	85
3.	Simulation des Risikoeintritts.....	88
C.	Analyse der Kundendaten.....	89
I.	Analyse anhand dynamischer Szenarien.....	89
1.	Szenarien.....	89
1.1.	Szenarien.....	89
1.2.	Prognoseverfahren.....	89
1.3.	Szenarien der Privaten Finanzplanung.....	90
2.	Dynamische Betrachtung.....	92
2.1.	Die Inflation.....	92
2.2.	Zukünftige Liquiditätsszuflüsse und -abflüsse aus Vermögensanlagen....	95
II.	Bewertungen bei der Analyse.....	96
1.	Externe Risikofaktoren.....	97
1.1	Inflationsrisiko.....	97
1.2.	Marktrisiko.....	97
1.3.	Währungsrisiko.....	97
1.4.	Länderrisiko.....	97
1.5.	Zinsänderungsrisiko.....	98
1.6.	Kündigungsrisiko.....	98
1.7.	Bonitätsrisiko.....	98
1.8.	Steuerliche Risiken.....	99
2.	Interne Risikofaktoren.....	99
Teil 3:	Methoden der Privaten Finanzplanung.....	101
A.	Optimierung der Finanzstruktur.....	101
I.	Steuroptimierung.....	101
1.	Rechtliche Grenzen der Steuroptimierung.....	101
1.1.	Legale Steuervermeidung.....	101
1.2.	Illegale Praktiken.....	101
1.3.	Sicherung der steuerlichen Anerkennung.....	102
2.	Möglichkeiten der Steuroptimierung.....	103
2.1.	Steuervermeidung und Steuerverminderung.....	103
2.2.	Steuerverschiebung.....	103
3.	Fallbeispiele einer Steuroptimierung.....	103
3.1.	Steuervermeidung und Steuerverminderung.....	103
3.2.	Steuerverschiebung.....	111
II.	Liquiditätsoptimierung.....	114

1.	Bildung der Liquiditätsreserve	114
1.1.	Innenfinanzierung (Rückstellung von Mitteln)	114
1.2.	Außenfinanzierung (Aufnahme von Krediten).....	116
1.3.	Zusammenfassung	118
2.	Optimierung der Liquiditätsreserve.....	119
B.	Optimierung der Vermögensstruktur	120
I.	Optimierung von Vermögenswerten	120
1.	Sicherheitsoptimierung.....	120
1.1.	Volatilität.....	120
1.2.	Kapitalverlust	133
2.	Renditeoptimierung	135
2.1.	Aus Renditesicht.....	135
2.2.	Aus Kostensicht.....	137
2.3.	Aus Liquiditätssicht.....	145
II.	Optimierung von Verbindlichkeiten.....	148
1.	Konstruktionsvarianten einer Finanzierung	148
1.1.	Arten der Darlehensrückzahlung.....	149
1.2.	Varianten der Zinsvereinbarung	150
2.	Rentabilität der Finanzierung	151
2.1.	Effektivzins und Nebenkosten.....	151
2.2.	Effektivzins und Disagiosplitting	152
2.3.	Finanzierungsform.....	152
3.	Überblick über langfristige Finanzierungsmöglichkeiten	152
4.	Optimierung einer bestehenden Finanzierung.....	155
4.1.	Umschuldung.....	155
4.2.	Sondertilgungen.....	155
C.	Optimierung der Risikostruktur.....	156
I.	Absicherungsoptimierung nicht versicherbarer Risiken	156
1.	Eheverträge.....	156
1.1.	Junge Doppelverdienerhe mit Kinderwunsch.....	156
1.2.	Ehe eines Unternehmers	159
1.3.	Ehe mit einem überschuldeten Ehegatten	160
2.	Unterhaltsverzichtverträge	161
II.	Absicherungsoptimierung versicherbarer Risiken	161
1.	Absicherungsanalyse	161
2.	Policenanalyse	163
2.1.	Ansatzpunkte für eine Optimierung	163
2.2.	Unter- und Überversicherung.....	165
2.3.	Aufhebung bestehender Versicherungen.....	167

Teil 4:	Werkzeuge der Privaten Finanzplanung.....	169
A.	Mathematische Formeln für die Private Finanzplanung.....	169
I.	Renditeberechnung von Vermögensanlagen	169
1.	Ex-Post-Rentabilitätsrechnung	169
1.1.	Totalrendite ohne zwischenzeitliche Bestandsveränderungen	169
1.2.	Totalrendite mit zwischenzeitlichen Bestandsveränderungen.....	170
2.	Ex-ante-Rentabilitätsprognose.....	173
2.1.	Konstanz der Renditen im Zeitablauf.....	173
2.2.	Schwankende Renditen im Zeitablauf.....	173
3.	Renditetabelle	174
II.	Kostenrechnung von Krediten	174
B.	Software für die Private Finanzplanung	176
I.	Microplan.....	176
II.	Vermögensplan 2018.....	179
III.	Profin 2000	181
IV.	MWS Braun	184
V.	DATEV Private Vermögensanalyse	185
VI.	XPS-Vermögensplaner	186
VII.	FPS-Financial Planning System	187
VIII.	ANALYTICA-Finanzplanung.....	188
C.	Ratings für Finanzprodukte im Rahmen einer Privaten Finanzplanung.....	190
I.	Rating von Investmentfonds.....	190
II.	Rating von Versicherungen	193
Teil 5:	Erstellen, Präsentation und Umsetzung des Finanzplanes	195
A.	Finanzplanerstellung	195
I.	Inhalt des Finanzplanes.....	195
1.	Ist-Zustand	195
2.	Soll-Ist-Vergleich	195
3.	Strategien	195
II.	Gliederung	196

1.	Report	196
2.	Analyse	196
III.	Finanzpläne in der Praxis	196
1.	Vertriebsorientierte Finanzpläne	196
2.	Beratungsorientierte Finanzpläne	197
B.	Strategiegespräch.....	199
I.	Vorbereitung der Präsentation.....	199
1.	Vorabanalyse des Kunden und der Situation	199
2.	Bereithalten eines Notprogramms	199
II.	Durchführen der Präsentation.....	200
1.	Auslegen des Finanzplans als Tischvorlage.....	200
2.	Blickkontakt	200
3.	Verständlichkeit.....	200
4.	Signalisieren von Wertschätzung	200
C.	Umsetzung der Finanzplanung	202
I.	Umsetzung durch den Kunden	202
II.	Umsetzung durch Dritte	202
III.	Umsetzung unter Einbeziehung des Finanzplaners.....	203
1.	Abwicklung und Vermittlung.....	203
2.	Produktrecherche.....	203
2.1.	Eigenrecherche des Finanzplaners	203
2.2.	Angebotsausschreibung durch den Finanzplaner	203
Teil 6:	Preise und Aktualisierung einer Privaten Finanzplanung	205
A.	Preisbildung einer Privaten Finanzplanung	205
I.	Formen eines Finanzplanes	205
1.	Vollplanung	205
2.	Teilplanungen	205
II.	Preiskalkulation	206
1.	Arbeitsschritte.....	206
2.	Auslagen und Honorare Dritter	207
III.	Höhe des Honorars und Honorarformen	207
1.	Höhe des Honorars	207
1.1.	Honorarpraxis	207
1.2.	Finanzplanungshonorar aus Kundensicht.....	208
2.	Honorarformen	208

2.1.	Honorarformen in der Praxis	209
2.2.	Honorarform aus Kundensicht.....	212
B.	Aktualisierung einer Privaten Finanzplanung.....	215
I.	Update der Zielsetzungen	215
II.	Update der Rahmenbedingungen.....	215
III.	Update des Vermögensstatus	216
1.	Vergleichsmaßstäbe	216
1.1.	Aktien.....	216
1.2.	Renten	218
2.	Messung der Zielerreichung	218
2.1.	Struktur des Kundendepots und dessen Wertentwicklung	218
2.2.	Indizes und deren Wertentwicklung	219
2.3.	Performancevergleich von Kundendepot und Benchmark-Depot.....	220
Teil 7:	Erscheinungsformen der Privaten Finanzplanung	221
A.	Altersvorsorgeplanung	221
I.	Kundenziele	221
1.	Finanzstatus	222
1.1.	Berechnung von Versorgungslücken	222
1.2.	Bewertung von Einnahmen und Ausgaben	224
1.3.	Besteuerung der hinzukommenden Einnahmen	227
1.4.	Ausgaben	228
2.	Vermögensstatus.....	228
3.	Risikostatus.....	229
II.	Optimierung der Altersvorsorgeplanung	229
1.	Optimierung des Finanzstatus im Rahmen der Altersvorsorgeplanung ..	229
1.1.	Vor Ruhestandsbeginn.....	229
1.2.	Bei Ruhestandsbeginn	233
2.	Optimierung des Risikostatus im Rahmen der Altersvorsorgeplanung ..	233
2.1.	Vorsorgevollmacht, Generalvollmacht und Betreuungsverfügung	234
2.2.	Berufsunfähigkeit und Ruhestand	234
B.	Vermögensnachfolgeplanung	235
I.	Erbrecht.....	235
1.	Gesetzliche Erbfolge.....	235
1.1.	Erben erster Ordnung.....	235
1.2.	Erben zweiter Ordnung.....	236
1.3.	Erbrecht des Ehegatten	237
2.	Gewillkürte Erbfolge	237

2.1.	Schritt 1: Erkundung des Erblasserwillens.....	238
2.2.	Schritt 2: Mögliche Regelungen in letztwilligen Verfügungen	238
3.	Schritt 3: Vereinbarkeit mit den §§ 134, 138 BGB.....	239
3.1.	Verstoß gegen § 134 BGB.....	239
3.2.	Verstoß gegen § 138 BGB.....	240
II.	Erbschaft-/Schenkungssteuerrecht.....	240
1.	Steuerklassen und Steuersätze.....	240
1.1.	Steuerklassen	240
1.2.	Steuersätze.....	241
2.	Freibeträge.....	241
2.1.	Freibeträge nach § 16 ErbStG	241
2.2.	Versorgungsfreibeträge nach § 17 ErbStG.....	242
2.3.	Sonstige Steuerbefreiungen nach § 13 ErbStG	243
2.4.	Steuerbefreiungen für Betriebsvermögen nach § 13a i.V.m § 19a ErbStG	243
3.	Bewertung der Vermögensgegenstände im Rahmen des ErbStG	243
4.	Berechnung der Erbschaftssteuer	244
III.	Optimierung der Erbschaftsplanung.....	244
1.	Checkliste für den Erblasser.....	244
2.	Gestaltung letztwilliger Verfügungen	246
2.1.	Erbschaftsteuerliche Gestaltungsmöglichkeiten.....	246
2.2.	Erbrechtliche Gestaltungsmöglichkeiten.....	255
IV.	Testamentsvollstreckung	262
1.	Rechtliche Grundlagen	262
2.	Psychologische Grundlagen	263
Teil 8:	Rechtsrahmen der Privaten Finanzplanung.....	265
A.	Juristische Grenzen der Privaten Finanzplanung.....	265
I.	Tätigkeitsbeschränkungen.....	265
1.	Beschränkungen durch das Rechtsberatungsgesetz	265
1.1.	Finanzplaner als „ähnliche Personen“ i.S.d. Art. 1 § 5 Nr. 3 RBerG.....	265
1.2.	Unmittelbarer Zusammenhang	266
1.3.	Leitlinien zur Vermeidung eines Verstoßes gegen das Rechtsberatungsgesetz.....	266
2.	Beschränkungen durch das Steuerberatungsgesetz	267
2.1.	Die Erstellung des Finanzplanes	268
2.2.	Die Umsetzung des Finanzplanes.....	269
3.	Beschränkungen durch das Kreditwesengesetz.....	270
3.1.	Genehmigungspflichtige Tätigkeiten	271
3.2.	Genehmigungsfreie Tätigkeiten	271

4.	Empfehlung für Angehörige der steuer- und rechtsberatenden Berufe...	271
4.1.	Gründung einer separaten Finanzplanungsgesellschaft.....	272
4.2.	Grenze zur Gewerblichkeit.....	272
II.	Werbebeschränkungen.....	273
B.	Der Vertrag über eine Private Finanzplanung	274
I.	Wesen des Finanzplanungsvertrages	274
II.	Zustandekommen des Finanzplanungsvertrages	274
III.	Beendigung des Finanzplanungsvertrages.....	274
1.	Auftragserledigung	274
2.	Kündigung	274
IV.	Vertragspflichten des Finanzplaners	275
1.	Hauptpflicht	275
2.	Nebenschlichten.....	275
2.1.	Von der Rechtsprechung entwickelte Verhaltenspflichten	275
2.2.	Grundsätze ordnungsmäßiger Finanzplanung (GoF)	276
C.	Haftung des Finanzplaners	279
I.	Pflichten des Finanzplaners	279
1.	Unterschiedliche Haftung von Vermittler und Berater.....	279
1.1.	Haftung des Provisionsvermittlers.....	279
1.2.	Haftung des Honorarberaters	280
2.	Aufklärungspflichten des Honorarberaters.....	280
II.	Verschulden des Finanzplaners	282
1.	Zurechenbarkeit der realen Ergebnisse zu Finanzplanempfehlungen	282
2.	Zielsetzungen der Finanzplanung und die Messung der Zielerreichung.	282
3.	Beurteilung der Zielerreichung.....	282
III.	Haftungsbeschränkungen.....	283
1.	Haftungsbeschränkung durch AGB.....	283
1.1.	Haftungsausschluss für leichtfertiges Handeln.....	284
1.2.	Haftungsbegrenzung durch Höchstsummenklauseln.....	284
2.	Haftungsbeschränkung durch Einzelvereinbarung.....	284
IV.	Verkürzung der Verjährung.....	284
V.	Mitverschulden des Kunden	285
VI.	Beratungsprotokoll	285
VII.	Abschluss einer Vermögensschadenshaftpflichtversicherung.....	286
1.	Berufshaftpflichtversicherung	287
2.	Vermögensschadenshaftpflichtversicherung und KWG-Zulassung	287

Teil 9:	Besteuerung der Vermögensanlagen	289
A.	Besteuerung von Kapitaleinkünften	289
I.	Besonderheiten bei der Besteuerung laufender Erträge	290
1.	Zeitpunkt der Besteuerung	290
2.	Halbeinkünfteverfahren	291
II.	Besonderheiten bei der Besteuerung von Veräußerungserträgen	293
1.	Veräußerung einer wesentlichen Beteiligung	293
2.	Private Veräußerungsgeschäfte	295
3.	Veräußerung oder Abtretung von sog. Finanzinnovationen	297
3.1.	Unter die Besteuerung als Finanzinnovation fallende Anlageformen ...	298
3.2.	Ermittlung des steuerpflichtigen Kapitalertrags einer Finanzinnovation	299
3.3.	Ausübung des Wahlrechtes zwischen der Emissions- und der Marktrendite	301
III.	Besonderheiten bei der Besteuerung einzelner Anlagearten	302
1.	Besteuerung von Kapitallebensversicherungen	302
1.1.	Steuerfreiheit der Erträge aus Kapitallebensversicherungen	303
1.2.	Besteuerungszeitpunkt	305
2.	Besteuerung der Erträge aus Investmentfonds	305
2.1.	Besteuerung der Erträge aus im Privatvermögen gehaltenen Anteilen an inländischen Investmentfonds	306
2.2.	Besteuerung der Erträge aus im Privatvermögen gehaltenen Anteilen an ausländischen Investmentfonds	307
IV.	Besonderheiten bei der Erhebung der Steuern auf Kapitaleinkünfte	308
1.	Kapitalertragsteuer	308
1.1.	Fallgruppen der Kapitalertragsteuer	309
1.2.	Bemessungsgrundlage für die Kapitalertragsteuer	309
1.3.	Steuersätze bei der Kapitalertragsteuer	310
1.4.	Abstandnahme vom Kapitalertragsteuerabzug	311
2.	Behandlung ausländischer Steuern	312
V.	Werbungskosten	313
1.	Werbungskostenbegriff	313
2.	Halbabzugsverfahren	313
3.	Einzelfälle von Werbungskosten	314
3.1.	Depotgebühren	314
3.2.	Beratungskosten	314
3.3.	Fachliteratur und Fortbildungsseminare	315
3.4.	Reisekosten	315
3.5.	Mitgliedsbeiträge, Prozess- und Gutachterkosten	315

B.	Besteuerung von Vermietungseinkünften	316
I.	Besonderheiten bei der Besteuerung des Erwerbs einer Immobilie	316
II.	Besonderheiten bei der Besteuerung der laufenden Erträge.....	317
1.	Überschusserzielungsabsicht	317
2.	Vermietung an Angehörige.....	318
3.	Umfang der steuerrelevanten Einnahmen.....	319
III.	Besonderheiten bei der Besteuerung der Veräußerung einer Immobilie.	319
1.	Private Veräußerungsgeschäfte (Immobilien).....	320
2.	Gewerblicher Grundstückshandel.....	321
IV.	Werbungskosten	322
1.	Werbungskostenbegriff.....	322
2.	Einzelfälle von Werbungskosten	323
2.1.	Gebäudeabschreibungen	323
2.2.	Finanzierungskosten	324
2.3.	Erhaltungsaufwendungen	325
C.	Besteuerung von Beteiligungen an Verlustzuweisungsgesellschaften und ähnlichen Modellen	328
I.	Fehlende Gewinnerzielungsabsicht	328
II.	Verlustausgleichsbeschränkung des § 2b EStG.....	328
1.	Prüfung der Nichtaufgriffsgrenze (1. Prüfungsstufe)	329
2.	Prüfung der Modellhaftigkeit der Gestaltung (2. Prüfungsstufe).....	331
2.1.	Vorgefertigtes Konzept.....	331
2.2.	Gleichgerichtete Leistungsbeziehungen	331
2.3.	Bereitstellung eines Leistungsbündels.....	331
2.4.	Minimierung des Anlegerrisikos und Sicherung des Steuerspareffektes	331
3.	Prüfung des Verhältnisses zwischen der Vorsteuer- und der Nachsteuerrendite (3. Prüfungsstufe)	332
4.	Prüfung der werbewirksamen Herausstellung eines Steuervorteils (4. Prüfungsstufe)	333
5.	Prüfung des im Vordergrundstehen eines steuerlichen Vorteils (5. Prüfungsstufe)	333
III.	Zeitlicher Anwendungsbereich des § 2b EStG.....	334
IV.	Verlustverrechnung bei Anwendung des § 2b EStG	334
V.	Verlustverrechnung ohne Anwendung des § 2b EStG	335
	Anhang.....	337
	Literaturverzeichnis	339
	Stichwortregister	351