

## *Im Rahmen einer langfristigen Finanzplanung sind Renditen von über 8 % nicht selten und absolut seriös*

Es ist schön, wenn wir Ihnen mit praktischen Tipps helfen konnten. Aber natürlich sind nicht alle Angebote über 4 % unseriös. Im Gegenteil: Ich finde, dass der Kunde bei vielen niedrigen Zinsgarantie-Offerten eher seinen Bankpartner auf die Gewinnerseite setzt.

Wichtig ist vor allen Dingen, dass wir unser hart verdientes Geld nicht so einfach 'verspielen' oder verspekulieren sollten. Nehmen wir zum Beispiel einen kleinen Unternehmer, der sich in den letzten zehn Jahren ein kleines Vermögen von 800.000 FR zur Seite legen konnte. Jeder, der in der heutigen Zeit ein kleines bis mittleres Unternehmen führt, blickt, vielleicht nach zahlreichen schlaflosen Nächten und Jahren besonderer Sparsamkeit, nun mit Stolz auf das Geschaffene. Sollte nun dieser Unternehmer mit seiner Kapitalanlage 10% Verlust erleiden, so hat er 1 Jahr umsonst gearbeitet!

### **Finanzplanung ist der sichere Weg zum Erfolg**

Um in seinem Geschäft erfolgreich zu sein, muss ein Unternehmer eine ganze Reihe von Fähigkeiten haben. Oft ist nach einer jahrelangen Ausbildung eine noch längere Zeit harter Erfahrung hinter sich zu bringen. Aber die Zeiten, in denen das fachliche Können für den Erfolg ausschlaggebend waren, sind schon längst vorbei. Heute muss man 'schnorren' können und ausserdem schnell auf die Veränderungen eines globalisierenden Marktes agieren können. Wie sollte nun dann jemand seine Finanzen managen können? Dieses Geschäft ist doch ebenso kompliziert und komplex, dass selbst Profis ihre Müh und Not damit haben.

Die Beratung durch einen Finanzplaner ist eine besonders gute Lösung für dieses Problem. Er sollte sich vor allen Dingen mit den individuellen Zielsetzungen und Probleme auseinandersetzen können und auch kommunikativ die Sprache seines Kunden sprechen. Dann kann er eben bezogen auf die Wünsche seines Mandanten einen Finanzplan, also ein persönliches Finanzkonzept, erstellen, in dem die Aspekte Liquidität, Sicherheit und Rendite entsprechend aufeinander abgestimmt sind.

### **Liquidität - Sicherheit - Rendite**

Das wichtigste Bedürfnis für unseren Unternehmer ist sicherlich, dass er jederzeit seinen finanziellen Verpflichtung nachkommen kann. Jemand, der hiermit Probleme hat, läuft Gefahr insolvent zu werden. Deshalb ist die *Liquiditätsplanung* die Grundlage einer Finanzplanung. Das bedeutet nun aber nicht, dass man einen Grossteil des Geldes auf dem Kontokorrent liegen lässt. Nein, das Geld muss so angelegt werden, dass es in der Zeit, in der es nicht gebraucht wird, Zinserträge bzw. Wertsteigerungen erzielen kann. Eine Finanzierung von besonderen Cash-Operationen kann so unter Umständen günstiger sein, als ein Verzicht auch eine erstklassige mittel- bis langfristige Anlage. Hier spielt sicherlich auch das Leasing von Investitionsgüter oder Fahrzeugen eine nicht unbedeutende Rolle.

Als nächster Punkt ist die *Absicherung von Einkünften sowie die des vorhandenen Vermögens* von Bedeutung. Neben den verschiedenen Personen- und Sachversicherungen sind hierbei aber auch die Absicherungen gegen Haftungsansprüche anderer besonders wichtig. Zur Sicherung der Vermögensanlagen wird der Finanzplaner besonders auf die Aufteilung von Sach- und Geldwerte unter Berücksichtigung zeitlicher Fristen (kurz- mittel- und langfristig) Wert legen. Danach wird durch Diversifikation mittels regionaler und branchenmässiger Streuung das Risiko-/Renditeverhältnis optimiert.

Um besondere Renditen zu erzielen ist natürlich die Risikobereitschaft des Kunden

einzuschätzen. Hierbei wird der Finanzplaner dann den Anteil der Aktienanlagen oder gar der kurzfristigen Spekulationspapiere festlegen. Aber auch besondere Regionen- oder Branchengewichtungen können interessante Renditeverbesserungen mit sich bringen. Letztlich ist die Auswahl der Investmentfonds ebenso wichtig, da nicht jede Fondsgesellschaft z.B. in Asien die gleichen Erfolge erzielt.

### **Steuer- und Rechtliche Optimierung**

Zum Abschluss muss der Finanzplaner die steuerliche und vor allem erbrechtliche Situation des Kunden berücksichtigen, um weitere Optimierungsansätze zu finden. Diese Punkte sind nicht zu unterschätzen - aber vor allem der steuerliche Aspekt auch nicht zu überschätzen. Denn es nützt nichts, nur wegen der Steuerersparnis Anlagen zu tätigen, die unterm Strich keine besonderen Renditen erzielen. Dann sollten wir lieber gutes Geld verdienen und unsere Steuern zahlen.

Auch die individuelle Vererbung und Nutznießung des Vermögens kann ein Finanzplaner mit Hilfe seiner Experten regeln.

### **Regelmässige Kundenpflege**

Wie wir sehen, ist eine gute Finanzplanung eine ganzheitliche seriöse Beratung. Sie ist so individuell wie ein Fingerabdruck und erfordert hohe Ansprüche an den Finanzplaner. Aber nur die regelmässige Kommunikation und Durchsprache aller Veränderungen im persönlichen und finanziellen Umfeld des Kunden ermöglichen eine Dynamisierung des Finanzplans mit dem Ziel, die Finanzen des Kunden zu optimieren. Das heisst, der Finanzplaner muss natürlich über alle finanziellen Vorgänge informiert sein. So kann das einmal geschaffene Vermögen gesichert und natürlich auch ohne grosse Risiken gesteigert werden. Renditen von über 8 % sind hierbei nicht selten. Um aber zu derartigen Erfolgen zu kommen, muss unser Unternehmer erst einmal sehr viel investieren: Nämlich eine Riesenportion 'Vertrauen' in seinen Finanzplaner.