

IDD und MiFID II: Unterschiede trotz Angleichung

Im Interview: Jens Reichow



Dirk Klinkenberg, Diplom-Kaufmann, Steuerberater, Geschäftsführer der Gesellschaften CURATOR Treuhand- und Steuerberatungsgesellschaft mbH und Instrumenta GmbH – Beratungswerkzeuge für Steuerberater, Vorstand im Deutschen Verband vermögensberatender Steuerberater e.V. (DVVS)

Je nach beruflichem Hintergrund des Finanzplaners, wird der Beratungsschwerpunkt unterschiedlich gesetzt – auf die Rendite des Kapitalvermögens, auf die Absicherung von Lebensrisiken durch Versicherungen et cetera.

Grundaufgabe einer Finanzplanung muss aber immer sein, langfristig sicherzustellen, dass der Kunde über eine ausreichende Liquidität verfügt.

Dieser Artikel möchte deshalb darstellen, mit welchen Überlegungen, Planungsannahmen und Unterschieden zwischen Planung und Realität sich der Finanzplaner beschäftigen sollte, damit die Planung für den Kunden mit Blick auf die Liquidität einen Mehrwert darstellen kann.

1. Die Inflation als wichtige Stellschraube

Eine Finanzplanung erstreckt sich in der Regel über einen langen Planungshorizont von 20, 30, 40 oder sogar mehr Jahren. Aufgrund des Zinseszineffekts hat die Festlegung der Planungsannahme Inflationsatz per annum einen großen Einfluss auf das Ergebnis der Planung.

Zur Verdeutlichung ein kleiner Vergleich zur Entwicklung der Lebenshaltungskosten (siehe Abbildung 1, Seite 31).

Natürlich ist es sehr schwierig, eine auch nur halbwegs zuverlässige Prognose über die Inflationsentwicklung abzugeben.

Deshalb sollte man in der Diskussion mit dem Kunden zwei Orientierungsgrößen nutzen:

- a) die durchschnittliche Inflationsrate der letzten zehn Jahre (2006–2016: etwa 1,5 Prozent per annum auf Basis des Verbraucherpreisindex) und
- b) die Inflationszielgröße der Europäischen Zentralbank von 2,0 Prozent per annum

Mit einem Wert zwischen 1,5 Prozent und 2,0 Prozent liegt man demnach nicht schlecht.

Wenn sich die Inflation wider Erwarten deutlich erhöhen sollte, ist dies kein Planungsfehler, sondern ein guter Grund, den Kunden von der Notwendigkeit einer Planungsaktualisierung zu überzeugen.

2. Planungsüberlegungen für die typischen Liquiditätsbereiche

Die Summe der einzelnen Einnahmequellen und der Abzug der Ausgabepositionen davon ergibt die freie Liquidität der einzelnen Jahre.

Für jede Position müssen Überlegungen zur anfänglichen Höhe, der grundsätzlichen Entwicklung und von typischen Brüchen in der Planung berücksichtigt werden. (siehe Abbildung 2, Seite 31).

2.1. Unternehmerische Einnahmen

Im Rahmen einer Unternehmerfinanzplanung sind die Einnahmen aus dem eigenen Betrieb in aller Regel der größte Liquiditätszufluss. Er sollte deshalb bei der Planung von Grundgröße und Steigerungsrate auch hinreichend gewürdigt werden.

Bei Personengeschaftern (Einzelunternehmer, Freiberufler etc.) entspricht die Liquidität, die für den privaten Bereich zur Verfügung gestellt werden kann, zumindest kurzfristig nicht dem zu erwartenden Gewinn. Denn dem Unternehmer fließen seine Entnahmen zu, nicht sein Gewinn. Der Einstieg in die Planung der Liquidität aus diesem Bereich beginnt deshalb mit einer Beurteilung des Cashflows des Unternehmens. Der Cashflow begrenzt die möglichen Entnahmen. Hier können sich gerade bei Unternehmen mit hohem Anlagevermögen und/oder einem hohen Fremdfinanzierungsanteil erhebliche Verschiebungen zum geplanten Gewinn ergeben. Basis der Entnahmeplanung ist in der Regel die durchschnittliche Höhe der Entnahmen der letzten Jahre. Nach der Ermittlung des Cashflows des Unternehmens sollte man drei Fälle unterscheiden:

- a) Es wurde regelmäßig so viel entnommen, dass dies einer Vollentnahme entsprach. Dann kann man die Entnahmen in Höhe des zukünftigen Cashflows des Unternehmens planen.
- b) Es wurde regelmäßig weniger entnommen als der Cashflow. Dann kann man die Entnahmen im ersten Schritt unverändert übernehmen. Man sollte nur im Hinterkopf behalten, dass weiteres Entnahmepotenzial besteht und dass die stehengelassene Liquidität im Unternehmen über die Zeit den Wert des Unternehmens in unrealistische Höhen treiben kann.
- c) Es wurde regelmäßig mehr entnommen als der Cashflow. Auch hier kann man die Entnahmen im ersten Schritt unverändert übernehmen. Im Ergebnis wird ein zukünftiges Liquiditätsproblem im Unternehmen sichtbar werden, das wahrscheinlich in der Vergangenheit durch wiederholte Kreditaufnahmen gelöst wurde. Besser wäre es allerdings, wenn man alternativ nur die Entnahmen plant, die das Unternehmen hergibt. So erzeugt man ein langfristiges Liquiditätsproblem auf der privaten Seite und kann später

in der Analyse herausarbeiten, welche Einsparpotenziale im privaten Bereich realisiert werden müssen, um die Gesamtliquidität wieder ins Gleichgewicht zu bringen.

Bei Firmen, die ihr Unternehmen in Form einer Kapitalgesellschaft organisiert haben, sind diese Gedanken auf die Summe aus Geschäftsführergehalt und Ausschüttung zu übertragen. Die GmbH des Unternehmers wird auch hier langfristig das Gehalt nur zahlen können, wenn ein ausreichender Cash-flow erwirtschaftet wird.

Für den Eintritt in den Ruhestand muss definiert werden, ob das Unternehmen verkauft, an die nächste Generation übergeben oder einfach beendet werden soll. Dazu gehören Überlegungen zu den Themen Verkaufszeitpunkt, Verkaufserlös und steuerliche Besonderheiten wie die Nutzung des halben Steuersatzes.

2.2. Vermietungsimmobilien

Das liquide Ergebnis aus den vermieteten Immobilien ergibt sich zwangsläufig aus den Einzelkomponenten der Planung Mieteinnahmen, Finanzierungskosten und laufende, nicht umlegbare Kosten (siehe Abbildung 3, Seite 31).

Dabei ist ein besonderes Augenmerk auf die Höhe der geplanten Instandhaltungskosten zu legen. Diese Größe wird von den Kunden meist systematisch unterschätzt, weil es nicht gelingt, neben den meist geringen laufenden Instandhaltungen, die über einen langen Zeitraum anfallenden Großinstandhaltungen für Dach, Heizung et cetera geistig auf die einzelnen Jahre zu verteilen. Hier empfiehlt sich als Diskussionsgrundlage mit dem Kunden die sogenannte **Peterssche Formel**.

Danach ergibt sich der Jahreswert für die Instandhaltungspauschale aus:

Anschaffungskosten des Gebäudes x 1,5 ÷ 80

Diese Formel berücksichtigt solche Effekte und gibt gute Anhaltspunkte.²

Da sich durch den Eintritt in den Ruhestand keine automatische Veränderung in den Zahlungsströmen ergibt, sollte bei der Plausibilisierung des Zahlungsstroms darauf geachtet werden, dass typischerweise während der Laufzeit

1

ENTWICKLUNG DER LEBENSHALTUNGSKOSTEN

Inflation p.a.	heute	in 10 Jahren	in 20 Jahren	in 40 Jahren
1 %	10.000 EUR	11.045 EUR	2.201 EUR	14.886 EUR
2 %	10.000 EUR	12.189 EUR	14.860 EUR	22.079 EUR
3 %	10.000 EUR	13.439 EUR	8.061 EUR	32.620 EUR
4 %	10.000 EUR	14.802 EUR	21.910 EUR	48.003 EUR

2

LIQUIDITÄTSÜBERSICHT FÜR AUSGEWÄHLTE JAHRE¹

Gesamtliquidität	2018	2019	2026	2036	2039	2047
Liquidität aus Betrieben	142.800	145.656	167.312	303.952	0	0
Vermietung und Verpachtung	-2.543	-2.233	-1.893	6.663	6.820	7.248
Kapitalvermögen	-18.000	-18.000	-18.000	-255.565	43.760	43.761
Einkünfte nichtselbst. Arbeit	30.600	31.212	35.844	18.205	0	0
Kindergeld	7.056	7.056	4.565	0	0	0
weitere Einnahmen	0	0	0	0	0	0
Steuern aus Veranlagung	-45.545	-46.921	-58.232	-71.705	-5.671	-10.376
Versicherungen	-31.935	-32.305	-35.368	214.104	38.036	52.722
Lebenshaltungskosten	-48.960	-49.944	-57.372	-69.972	-74.256	-87.000
Eigenheime	-20.498	-20.070	-20.558	-22.814	-23.584	-15.624
sonstige Vermögensstände	0	0	0	0	0	0
private Verbindlichkeiten	0	0	0	0	0	0
Refinanzierung sonst. Einkünfte	0	0	0	0	0	0
Inanspruchnahmen Eventualverb.	0	0	0	0	0	0
Zinsen privates Liquiditätskonto	161	306	1.691	3.817	4.282	4.088
freie Liquiditäten	13.136	14.757	18.080	126.685	-10.613	-5.181
privates Liquiditätskonto	27.737	42.494	171.201	472.265	377.147	364.931

¹ | Diese und die folgende Grafik zur Liquiditätsdarstellung sind dem Programm PriMa plan der Instrumenta GmbH entnommen. www.instrumenta.de

3

DETAILANALYSE IMMOBILIE

Vermietungs-Immobilien	-2.543	-2.233	-1.893	6.663	6.820	7.248
(1) - Eigentumswohnung (vermietet)	-2.543	-2.233	-1.893	6.663	6.820	7.248
liquides Erg. Objekt (anteilig)	-2.543	-2.233	-1.893	6.663	6.820	7.248
Mieteinnahmen	6.787	6.855	7.350	8.119	8.365	9.058
nicht umlegbare Kosten	0	0	0	0	0	0
Instandhaltung	-1.020	-1.040	-1.195	-1.456	-1.545	-1.810
Darlehensausz. (Objekt)	0	0	0	0	0	0
Zinsen und Geb. Objektdarl.	-3.898	-3.478	-2.211	0	0	0
Tilgungen Objektdarlehen	-4.412	-4.570	-5.837	0	0	0

der Finanzierung eine liquide Unterdeckung aus der Immobilie auch nach Steuern vorliegt. Die Immobilie verhält sich also faktisch wie ein Sparplan in einer Kapitalanlage, nur mit einer wesentlich höheren Bindungswirkung.

Die Liquiditätsplanung sollte deshalb sicherstellen, dass mit Eintritt in den geplanten Ruhestand das liquide Ergebnis positiv ist, also die Finanzierung getilgt werden konnte.

2.3. Kapitalvermögen

Im Bereich des Kapitalvermögens liegt das Augenmerk klassischerweise auf den Aspekten Risikostreuung und Renditeerwartung. Dies sind auch wichtige Kriterien.

Man sollte auch hier nicht vergessen, dass Sparpläne insbesondere zum Aufbau der Altersvorsorge im Erwerbsleben Liquidität kosten. Der typische

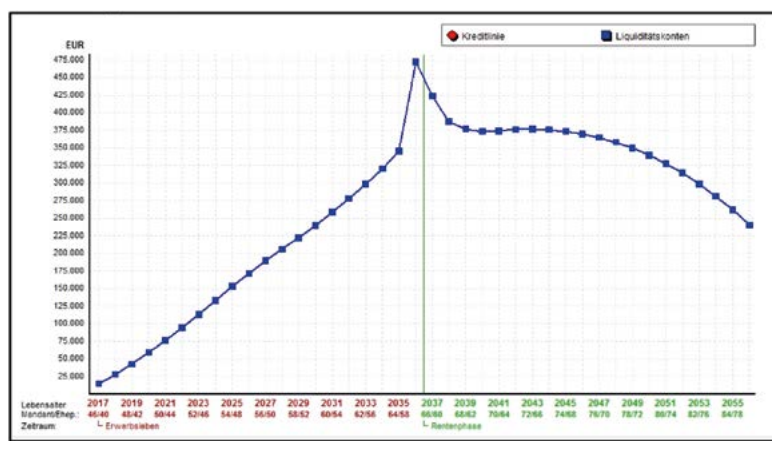
² | Lexikon Wohnungseigentum, Alexander C. Blankenstein, Seite 422; Eine übersichtliche Erklärung findet sich auch bei www.wikipedia.de.

4

DETAILANALYSE EINES SPARPLANS

(7) - Investmentfonds-Anteile	-18.000	-18.000	-18.000	-18.000	31.586	31.586
Ing DiBa - 57842	-18.000	-18.000	-18.000	-18.000	31.586	31.586
Ertrag gesamt	1.050	1.449	4.930	12.797	25.428	19.793
Abgeltungsst. ausl. Steuer	-277	-382	-1.300	-3.375	-6.707	-5.220
thesaurierter Ertrag	-773	-1.067	-3.630	-9.422	-18.721	-14.573
Werbungskosten	0	0	0	0	0	0
Anschaffungen (Einlagen)	-18.000	-18.000	-18.000	-18.000	0	0
Verkäufe (Entnahmen)	0	0	0	0	34.597	34.597
Abgeltungsst. auf Verkäufe	0	0	0	0	-3.011	-3.011

5

ENTWICKLUNG DER PRIVATEN LIQUIDITÄTSKONTEN
JEWEILS ZUM 31.12.

Liquiditätsverlauf setzt sich also aus einer Liquiditätsverwendung (Sparvorgang) im Erwerbsleben und einer Liquiditätsherkunft (Entsparen) im Alter zusammen (siehe Abbildung 4, Seite 32).

Zur Berechnung eines sinnvollen Entsparplans müssen die Eckwerte Renteneintritt, Entnahmedauer (z. B. bis zum 90. Lebensjahr) und Verzinsung des Restkapitals festgelegt werden. Dies sollte in einem Finanzplanungsprogramm – idealerweise durch eine entsprechende Funktion – automatisch berechnet werden können.

Auch wenn Kapitalvermögen in der Regel flexibel ist und jederzeit wieder zurück in Liquidität verwandelt werden kann – auch durch Teilverkäufe –, würden sich daraus dann negative Auswirkungen auf den Aufbau der Altersvorsorge ergeben.

Die Flexibilität zeigt aber auch auf, wie wichtig es ist, einen angemessenen Teil der Altersvorsorge über diesen Weg aufzubauen.

2.4. Steuerzahlungen

Die Steuerzahlungen sollten bei Einsatz eines Finanzplanungsprogramms nicht im eigentlichen Sinn geplant werden müssen. Sie werden dann im Hintergrund automatisch berechnet.

Was man als Planer aber nicht vergessen sollte, sind die noch ausstehenden Steuernachzahlungen oder -erstattungen aus dem Jahr beziehungsweise den zwei Jahren vor Planungsbeginn. Diese können die Liquidität des ersten Planungsjahres erheblich beeinflussen.

2.5. Altersvorsorge-Versicherungen

Altersvorsorge-Versicherungen sind in ihrem Liquiditätsverlauf dem Aufbau von Kapitalvermögen sehr ähnlich. Im Erwerbsleben wird Liquidität verbraucht (Beitragszahlung). Im Rentenalter erhält man Geld in Form von Renten oder Einmalauszahlungen (Kapitallebensversicherung).

Die Bindungswirkung der Beiträge für die Beurteilung der möglichen Liquidi-

tätsanpassungen im Erwerbsleben ist dabei sehr unterschiedlich. Während einige Verträge faktisch unkündbar sind (bspw. Versorgungswerk oder Rürup) und die darin gebundenen Beiträge deshalb ausschließlich später als Rente zur Verfügung stehen, können bei anderen Verträgen (etwa private Rentenversicherung oder Kapitallebensversicherung) neben einer Beitragsfreistellung auch vorhandene Rückkaufwerte durch Kündigung in Liquidität verwandelt werden – natürlich unter Beachtung aller wirtschaftlichen Nachteile, die damit häufig verbunden sind.

Für die Kapitallebensversicherungen sollte eine Umrechnungsfunktion in einen Entsparplan unterlegt werden, damit sich das Kapital in eine laufend im Rentenalter zur Verfügung stehende Liquidität umrechnen lässt.

2.6. Risikoversicherungen

Für die Plausibilisierung der Liquiditätsströme für Risikoversicherungsbeiträge sind zu beachten:

- Fast alle Risikoversicherungen enden mit dem 65. Lebensjahr beziehungsweise mit dem Eintritt in den Ruhestand.
- Ausnahme 1: private Krankenversicherung Krankenversicherungsbeiträge müssen bis zum Lebensende geplant werden. Insbesondere bei privat Krankenversicherten spielt die angenommene Beitragssteigerung per annum eine wichtige Rolle. Diese liegt meist oberhalb der Inflationsrate, was über den Zinseszineffekt die Bedeutung als Liquiditätsabfluss Jahr für Jahr vergrößert. Beachten Sie hierbei, dass die Versicherungsgesellschaften verpflichtet sind, im Erwerbsleben des Versicherten Altersrückstellungen zu bilden und diese nach Renteneintritt zu nutzen, um die Steigerung der Beiträge zu dämpfen. Planerisch sollte also der Steigerungsprozentsatz der Beiträge nicht unkritisch im Rentenalter weitergeführt werden, sondern es sollte mit zwei verschiedenen Sätzen gearbeitet werden.
- Ausnahme 2: gesetzliche Krankenversicherung Bei gesetzlich Versicherten muss noch unterschieden werden, ob mit der Zahlung der Krankenversicherung der Rentner auf Basis der gesetzlichen Rente geplant werden soll oder ob weitere Einkunftsquellen in die Bemessungsgrundlage einzu-beziehen sind, zum Beispiel Auszahlungen aus Direktversicherungen.

2.7. Private Wohnkosten

Bei der Planung der privaten Wohnkosten geht es um mehrere Faktoren:

- a) Finanzierungskosten der Privatimmobilie: Hier liegen Darlehensverträge zugrunde, die man gut planen kann.
- b) Laufende Nebenkosten: Auch diese Position lässt sich meist gut planen, weil der Kunde selber eine gute Vorstellung von dieser Größe hat beziehungsweise diese Kosten auf Verträgen mit Energieversorgern et cetera beruhen.
- c) Instandhaltungs- und Verschönerungskosten: Diese Kosten sind schwieriger einzuschätzen, weil sie sehr viel mit den Präferenzen des Kunden zu tun haben. Für manche Menschen ist das Eigenheim auch ein Hobby, in das Geld für Verschönerungen fließt, die unter Rendite- oder Nutzensgesichtspunkten wahrscheinlich objektiv nicht nötig sind. Dieses Thema sollte für die Liquiditätsplanung immer explizit angesprochen werden, damit mit realistischen Zahlen gearbeitet werden kann.

2.8. Lebenshaltungskosten

Dieser Wert ist am schwierigsten zu ermitteln, weil er für die meisten Kunden sehr schlecht zu greifen ist. Ausgangspunkt der Überlegungen zur benötigten Liquidität ist deshalb die Ermittlung des aktuellen Lebensstandards.

Der aktuelle Lebensstandard kann auf verschiedenen Wegen ermittelt werden, die sich hinsichtlich Arbeitsaufwand und Genauigkeit unterscheiden. Der zusätzliche Arbeitsaufwand – damit einhergehend das zusätzliche Honorar – muss sich dabei immer durch zusätzlichen Nutzen – ergo zusätzliche Erkenntnisse – rechtfertigen.

Auch die Bereitschaft des Mandanten zur Mitarbeit bei der Ermittlung der Daten spielt hier eine Rolle.

Weg 1: Schätzangabe des Mandanten

Der einfachste und sicher auch ungenaueste Weg ist die Frage an den Mandanten: „Wie hoch schätzen Sie denn Ihre Lebenshaltungskosten?“

Die Praxis zeigt, dass man hier in der Regel keine belastbaren Zahlen erhält. Deshalb sollte diese Methode nur in Ausnahmefällen eingesetzt werden und im Rahmen der Prämissen deutlich genannt sein, dass hinsichtlich dieser Größe keine Datenermittlung stattgefunden hat.

Weg 2: Blick in die ungebundenen Entnahmen der Buchführung

Wenn für den Mandanten eine Buchführung existiert, bei der ein gemischtes Konto gebucht wird, kann der Blick in die gebuchten Entnahmen hilfreiche Informationen vermitteln.

Dabei ist zu beachten:

- a) Werden alle privaten Ausgaben von diesem Konto bestritten oder gibt es noch andere private Konten? Sobald andere Konten existieren, findet man hier nur einen Ausschnitt der Ausgaben vor.
- b) Wie differenziert sind die privaten Entnahmen gebucht? Je differenzierter gebucht wurde, umso leichter fällt die Trennung der Ausgaben nach Steuerzahlungen, Versicherungsbeiträgen, Vermietungseinkünften und Ausgaben et cetera. Die Konten zu den ungebundenen Entnahmen und auch den Einlagen sollten auf jeden Fall nicht nur als Saldo betrachtet werden. Vielmehr sollte man den Kontoauszug durchsehen, um echte Ausgaben von Transferzahlungen auf zum Beispiel Festgelder zu differenzieren.

Weg 3: individuelle Ermittlung der Ausgaben

Der Mandant kann konkret ermitteln, wie hoch sein aktuelles Ausgabenniveau ist und wie es sich zusammensetzt. Da diese Methode nur Sinn ergibt, wenn eine Verprobungsmöglichkeit besteht, bietet sich eine Checkliste in Form einer Excel-Tabelle inklusive Verprobungsmöglichkeit an. Dazu gibt man dem Mandanten ein vorbereitetes Excel-Dokument an die Hand, in das er seine monatlichen und jährlichen Kosten einträgt. Mithilfe dieser Tabelle kann der Mandant auf Basis seiner Kontoauszüge der letzten drei Monate Zahlen ermitteln, eintragen und verproben.

Wenn man die Zusammenstellung der Ausgaben zusätzlich aufteilt in

- a) **Ausgaben, die man auch im Rentenalter noch tätigen wird** (Essen, Urlaub etc.) sowie
- b) **Ausgaben, die man im Rentenalter nicht mehr hat** (Finanzierungsraten für das Eigenheim, Sparraten für die Altersvorsorge),

ist damit bereits automatisch ein erster Schritt in die Ermittlung des gewünschten Lebensstandards in der Rentenphase gemacht.

3. Die kumulierte Liquidität und ihre Probleme in der Finanzplanung

Geld/Liquidität kann man nur auf zwei Wegen verwenden – konsumieren oder sparen. Da sich in einer Planung – wie in der Realität – am Ende des Jahres Einnahmen und Ausgaben nicht exakt ausgleichen, bleibt freie Liquidität übrig oder sie fehlt. Wenn Liquidität übrig bleibt, muss eine Planung zwangsweise die Fiktion treffen, dass diese überschüssige Liquidität als Vermögen im nächsten Jahr zur Verfügung steht. Fehlt Liquidität, wird sie deshalb automatisch zu einer nicht näher definierten Verbindlichkeit. (siehe Abbildung 5, Seite 32)

Sammelstelle der Liquiditäten der einzelnen Planungsjahre ist deshalb ein fiktives Liquiditätskonto, das die freien Liquiditäten sammelt und fortschreibt. Die Entwicklung dieses Kontos hängt nicht nur von den Ergebnissen der einzelnen Jahre ab, sondern auch sehr stark von den verwendeten Zinssätzen für dieses Konto.

3.1. Überlegungen zum Habenzinssatz

Der Sinn des Habenzinssatzes ist es, die Anlagefiktion überschüssiger Liquidität abzubilden, um nicht planerisch jeden Überschuss durch einen fiktiven zukünftigen Kauf eines Anlageproduktes abbilden zu müssen. Als Habenzinssatz sollte deshalb ein sicherer Wiederanzinssatz zugrunde gelegt werden und nicht ein Girokontozinssatz von aktuell null Prozent.

Wenn sich im Laufe der Zeit fünf- oder sechsstellige Beträge auf diesem fiktiven Konto sammeln, würde man diese zwar sicher, aber nicht für null Prozent anlegen. Natürlich kann man auch keinen Renditezinssatz einer Kapitalanlage für den Aufbau von Altersvorsorge nutzen.

Letztlich obliegt die Einschätzung des Zinssatzes aber der Erfahrung des Planers unter Berücksichtigung des Anlageverhaltens des Kunden. Die Bedeutung des Zinssatzes soll an einem kleinen Rechenbeispiel festgemacht werden.

Wenn sich aus der Planung ergibt, dass bei unserem Kunden jedes Jahr 20.000 EUR als freie Liquidität übrig bleiben, dann bildet sich bis zum Renteneintritt in 20 Jahren daraus ein Kontostand von:

- a) bei einem Zinssatz von null Prozent: 20.000 EUR x 20 Jahre = 400.000 EUR
- b) bei einem Zinssatz von einem Prozent: 469.432 EUR
- c) bei einem Zinssatz von zwei Prozent: 525.980 EUR

- d) und bei einem Zinssatz von drei Prozent: 590.736 EUR und damit fast 50 Prozent mehr als bei einem Zinssatz von null Prozent.

3.2. Überlegungen zum Sollzinssatz

Der Sinn des Sollzinssatzes liegt in der Abbildung der Kosten für eine nötige Refinanzierung von liquiden Unterdeckungen. Damit ist dieser Zinssatz definitiv nicht mit einem Sollzinssatz eines laufenden Girokontos zu unterlegen, sondern mit der ganz persönlichen Refinanzierungsfähigkeit des Kunden. Die Spannweite liegt dabei wahrscheinlich zwischen anderthalb Prozent bei solventen Kunden mit schuldenfreien Immobilien und sechs bis sieben Prozent für Kunden mit geringem Nettovermögen und schlechter Bonität.

Höhere Zinssätze mögen zwar bei dem einen oder anderen Kunden der Realität entsprechen, weil man sich nur noch mit Kontokorrentkrediten „über Wasser“ halten kann. Solche Zinssätze sind aber langfristig unrealistisch, weil in diesen Fällen die Planung dazu dient, Sofortlösungen erkennen zu können. Langfristig wird sich der Kunde in den Bereich sechs bis sieben Prozent zurückarbeiten oder insolvent werden. Bei den höheren Sollzinssätzen sind die Überlegungen zum konkreten Zinssatz noch wichtiger, weil sich hier der Zinseszinsseffekt stärker bemerkbar macht.

Wenn sich aus der Planung ergibt, dass bei unserem Kunden jedes Jahr 20.000 EUR fehlen, dann bildet sich bis zum Renteneintritt in 20 Jahren daraus ein Kontostand von:

- e) bei einem Zinssatz von anderthalb Prozent: - 496.752 EUR
 f) bei einem Zinssatz von dreieinhalb Prozent: - 626.578 EUR
 g) bei einem Zinssatz von sechs Prozent: - 847.846 EUR
 h) und bei einem – für die Planung unrealistischen – Girokontozinssatz von elf Prozent: - 1.604.268 EUR.

Der Unterschied zwischen anderthalb und sechs Prozent beträgt circa 350.000 EUR und damit fast 70 Prozent mehr.

3.3. Verprobung der Kontowicklung mit der Liquidität

Ob der Planungswert von plus 20.000 EUR oder minus 20.000 EUR stimmt, sollte verprobt werden. Dazu dient folgende einfache Überlegung:

Wenn sich die Verhältnisse des Mandanten in den letzten drei beziehungsweise fünf Jahren nicht deutlich verändert haben, müsste sich in dieser Zeit freies Vermögen (auf einem Festgeld oder durch Einsatz von entsprechendem Eigenkapital bei einem Immobilienkauf etc.) von 60.000 EUR beziehungsweise 100.000 EUR gebildet haben.

Hat sich dieses Vermögen nicht gebildet, sind die Werte in sich nicht schlüssig. Wo ist der Fehler zu suchen? Da viele Werte auf Verträgen beruhen (Darlehen, Versicherungen etc.) beziehungsweise sich über die letzten Steuererklärungen ziemlich gut nachvollziehen lassen, findet sich der Fehler meistens in den nicht dokumentierten Zahlungen, die steuerlich keine Rolle spielen. Und dies sind im Wesentlichen nur zwei Größen:

- a) Instandhaltungen/Verschönerungen des Eigenheims
 b) Ansatz der Lebenshaltungskosten

Erst wenn dieser Fehler gefunden wurde, kann man beginnen, die Entwicklung des fiktiven Liquiditätskontos zu analysieren.

3.4. Problem der falschen Grundfiktion „Wiederanlage“

In einer Planung muss die überschüssige Liquidität fortgeschrieben werden. Sie wird wieder angelegt. Aber entspricht dies eigentlich dem Verhalten in der Realität? Wahrscheinlich nicht.

Wenn wir uns vorstellen, dass wir selbst am Ende des Jahres auf unserem laufenden Konto 20.000 EUR mehr haben als am Anfang des Jahres, werden wir dazu eine Verwendungsentscheidung treffen. Die Planung unterstellt, dass wir dieses Geld zu 100 Prozent in die Altersvorsorge investieren oder zumindest nicht konsumieren. Das ist nicht realistisch. Zumindest ein Teil dieses Geldes wird auch für Konsum eingeplant werden wie längere oder hochwertigere Urlaube, Verbesserungen am Eigenheim, ein größeres Auto, ein Zuschuss für die Ausbildung der Kinder et cetera.

Wenn also ein wesentlicher Teil des Vermögens des Kunden in seiner privaten Bilanz zum Renteneintritt in Form des freien Liquiditätskontos vorhanden ist, muss dieser Effekt diskutiert werden.

Lösung:

Wenn wir unterstellen, dass der Überschuss korrekt ermittelt wurde, muss er immer direkt am Monatsanfang durch

einen Sparplan abgeschöpft werden. In unserem Fall könnte man also einen Sparplan von 1.500 EUR pro Monat anlegen. Damit würde man 90 Prozent der geplanten Überschüsse abschöpfen. Über die restlichen 2.000 EUR kann der Mandant am Ende des Jahres frei verfügen. Damit würde man zugleich automatisch nach einem Jahr einen Realitätscheck der Planung machen. Wenn am Ende des Jahres wirklich 2.000 EUR mehr vorhanden sind als geplant – wunderbar. Wenn es noch mehr ist, diskutieren Planer und Kunde darüber, wie man damit umgeht.

Wenn am Ende des Jahres das Konto im Minus steht, wissen wir, dass das vergangene Jahr nicht so gelaufen ist wie geplant. Im Notfall kann dann ein Teil des Geldes wieder vom Angesparten zurückgebucht werden.

Die Abweichung vom Plan kann mehrere Ursachen haben. Wichtig ist dabei aber das Bewusstsein, dass gerade die Diskussion über diese Ursachen und eine daraus folgende Aktualisierung den Wert einer Planung ausmachen.

Kommunizieren Sie den Wert der Planung durch den Grundsatz:

Planung ersetzt Zufall durch Irrtum.

Erst die Erstellung der Planung ermöglicht uns, den Vergleich zu ziehen. Weil das Leben immer anders spielt, als wir planen, können wir jetzt aber daraus lernen und erkennen, wo wir uns geirrt haben. Man kann die Planung feinjustieren sowie verbessern, und damit eine Lernkurve in Gang setzen. Ohne Planung bleibt alles Zufall und irgendwann – kurz vor Renteneintritt – erkennt man, dass man nur Luftschlösser gebaut hat.

4. Fazit

Ohne Rendite ist es schwer, einen vernünftigen Vermögensaufbau hinzubekommen. Ohne Absicherungen können Lebensrisiken wie Berufsunfähigkeit eine Planung schnell zur Makulatur werden lassen.

Aber ohne Liquidität ist man pleite. Deshalb sollte man sich als Finanzplaner wesentlich mehr mit den strukturellen Überlegungen zur Liquidität und deren Fortschreibung in der Planung befassen als mit allen anderen Themen. Eine Beratung zum Thema „Sicherstellung der laufenden Liquidität und einer angemessenen Liquiditätsreserve“ sollte deshalb immer als Grundbaustein einer Beratung verstanden werden.