

Financial Planning in der Steuerkanzlei

DVVS – Webinar, 13.06.2023



Marcel Reyers

CFP[®], CIIA[®], diplomierter Bankbetriebswirt

Kurze Vita

- 20 Jahre Erfahrung in der Beratung vermögender Privat- und Unternehmenskunden in verschiedenen Banken.
- Seit 2020 stellvertretender Vorsitzender des FPSB Deutschland e.V.
- Seit 2018 selbstständiger Finanzplaner in der FINAKONS – Finanz Konsilium GmbH und Senior Partner der DWPT Deutschen Wertpapiertreuhand GmbH
- Seit 2012 Mitinhaber der FINFOR – Finanzplaner Fortbildung
- 2009 Mitgründer und 10 Jahre erster Vorsitzender des NFEP (Netzwerk der Finanz- und Erbschaftsplaner e.V.)

Beratungsschwerpunkte

- Ganzheitliche Beratung von komplexen Vermögens- und Finanzierungsstrukturen
- Finanz- und Wirtschaftsplanung
- Vermögensverwaltung nach wissenschaftlichen Grundsätzen als Senior Partner der DWPT Deutschen Wertpapiertreuhand GmbH

Agenda

- 1 Die Dienstleistung "Financial Planning"**
- 2 Abgrenzung erlaubnisfreier und erlaubispflichtiger Beratung**
- 3 Organisatorische Erfordernisse in der Kanzlei**
- 4 Ausbildungsmöglichkeiten**
- 5 Softwareeinsatz**
- 6 Mandantenselektion für die Finanzplanung**
- 7 Ihre Fragen**

Agenda

- 1 Die Dienstleistung "Financial Planning"**
- 2 Abgrenzung erlaubnisfreier und erlaubispflichtiger Beratung**
- 3 Organisatorische Erfordernisse in der Kanzlei**
- 4 Ausbildungsmöglichkeiten**
- 5 Softwareeinsatz**
- 6 Mandantenselektion für die Finanzplanung**
- 7 Ihre Fragen**

Planung vermeidet Sorgen

TIME SPENT WORRYING
ABOUT MONEY



Quelle: Carl Richards, The One-Page Financial Plan

” Mit Plan ans Ziel.

Von der Steuerberatung zur Finanzplanung

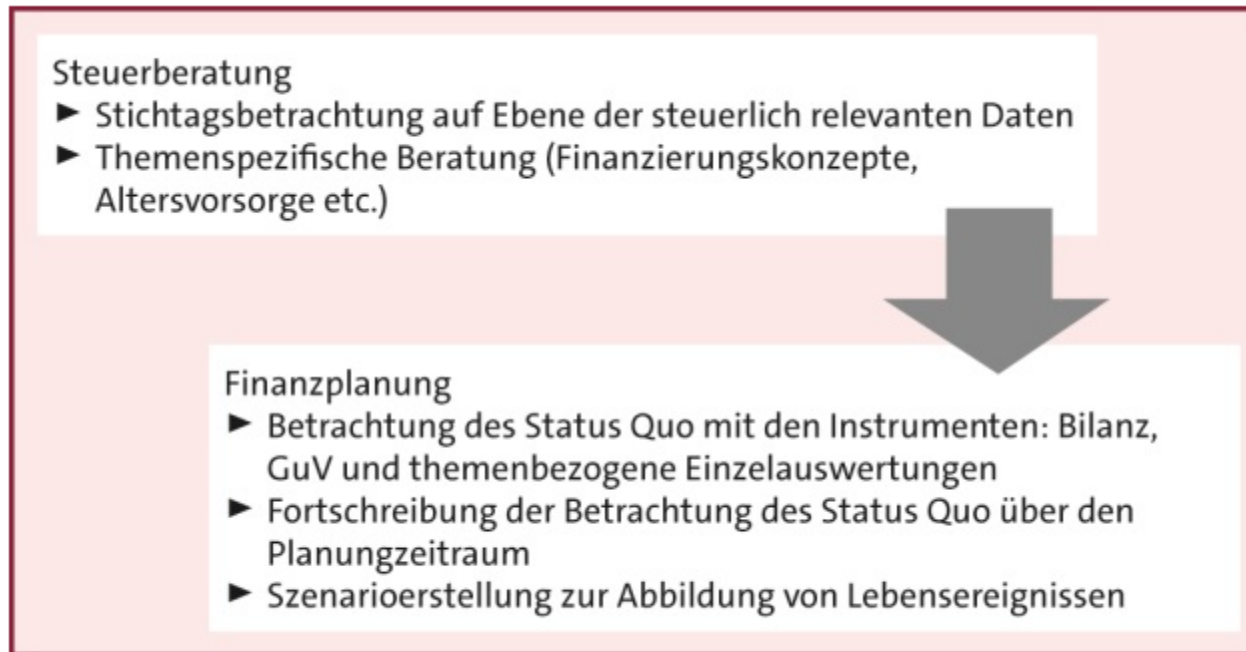
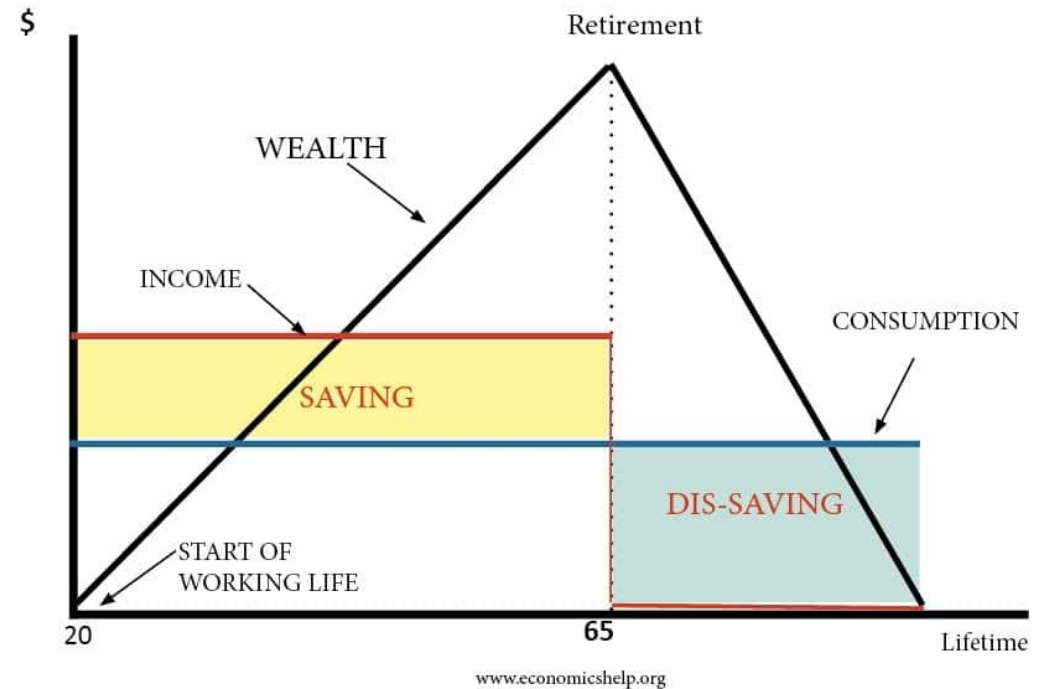
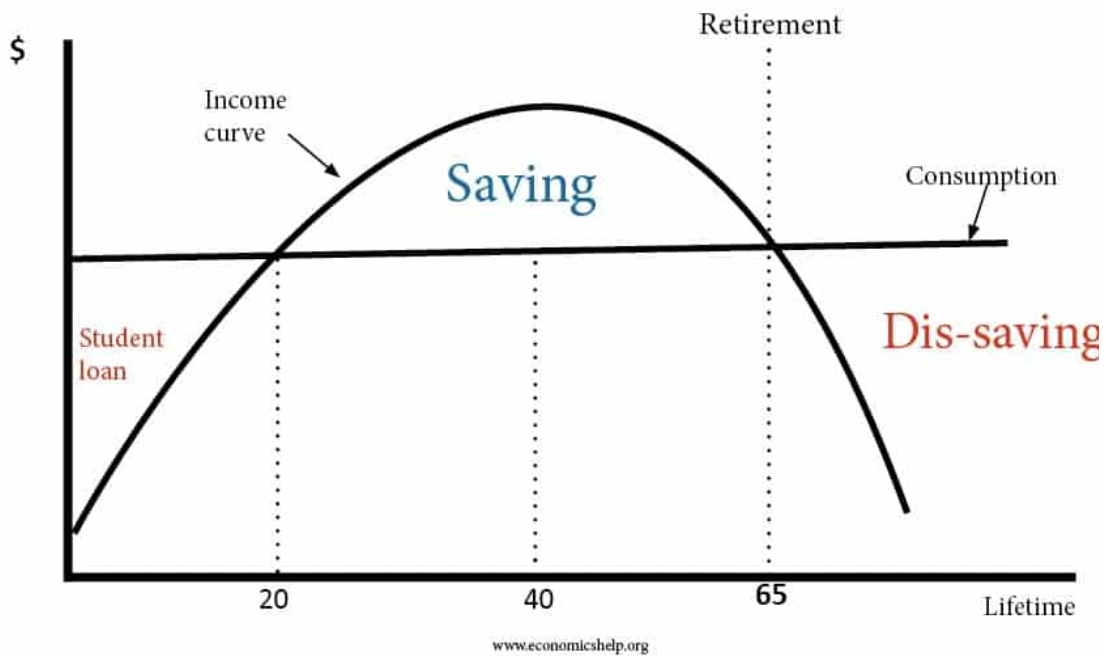


Abb.: Der Weg von der Status-Betrachtung zu Betrachtung von Zahlungsströmen

Quelle: NWB, Erben & Vermögen (03/2020), Beratungsfeld der Finanzplanung, Marcel Reyers

Ursprung der Finanzplanung

Lebenszyklusmodelle (Franco Modigliani)



Financial Planning

Definition

- Planungsprozess der Konsum-, Anlage- und Finanzierungsaktivitäten zur Optimierung der persönlichen finanziellen Situation.
- Dynamisch Prozess, der regelmäßige Beobachtung und Neubewertung erfordert.
- Die persönliche Zielerreichung steht im Mittelpunkt.

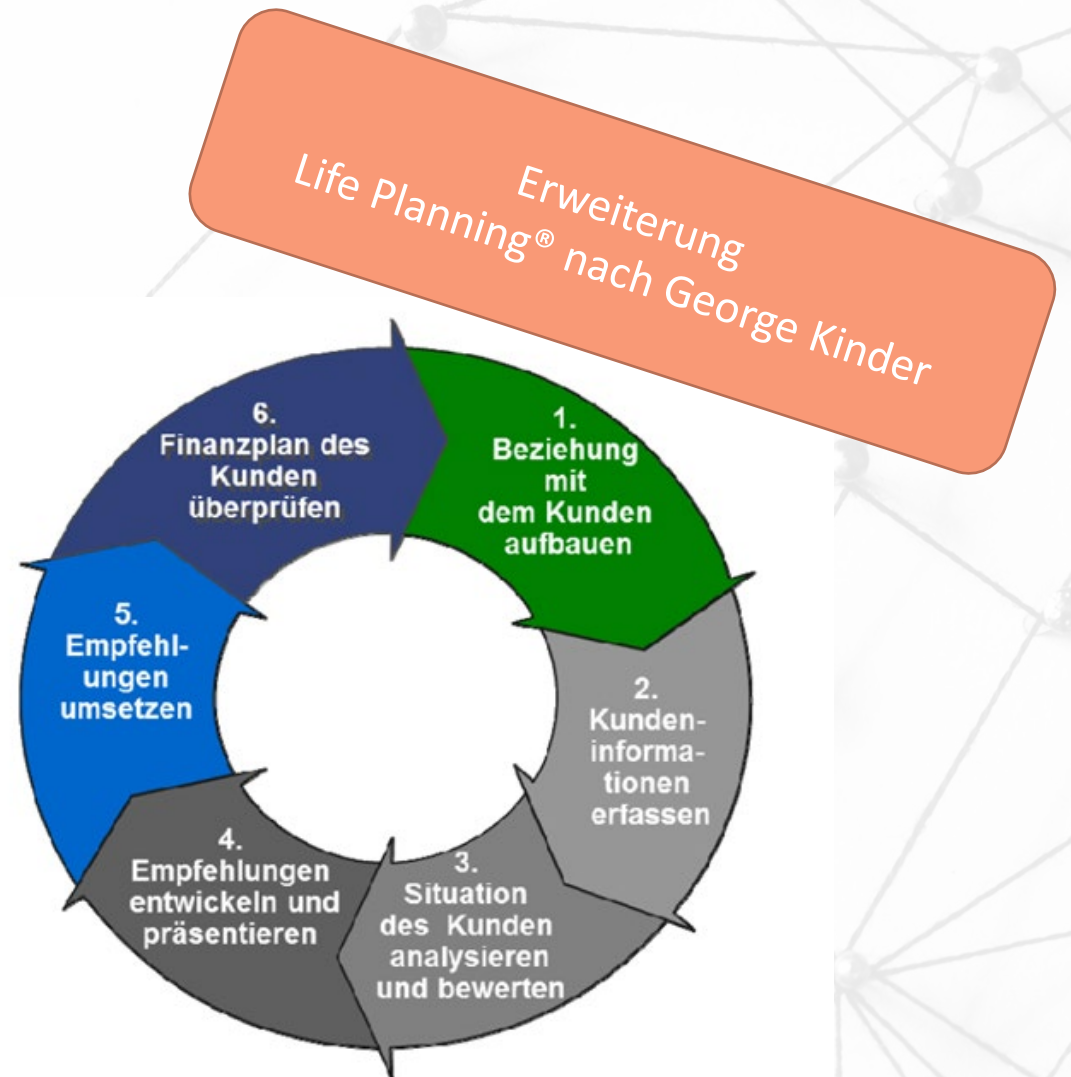
Der Finanzplanungskreislauf

Financial Planning ist eine **ganzheitliche Beratungsdienstleistung**, die als ein systematisch koordinierter Planungsprozess – bestehend aus

- Auftragsvergabe,
- Datenaufnahme,
- Analyse und Planung,
- Dokumentation,
- Betreuung mit Realisierung und periodischer Kontrolle –

organisiert ist.

Quelle: FPSB Deutschland



Ziele in der Finanzplanung - Zeitebene

Kurzfristig (bis 12 Monate)

- Notgroschen
- Ausgleich des Dispokredits
- Finanzierung kleinerer Anschaffungen
- Urlaubsreise
- etc.

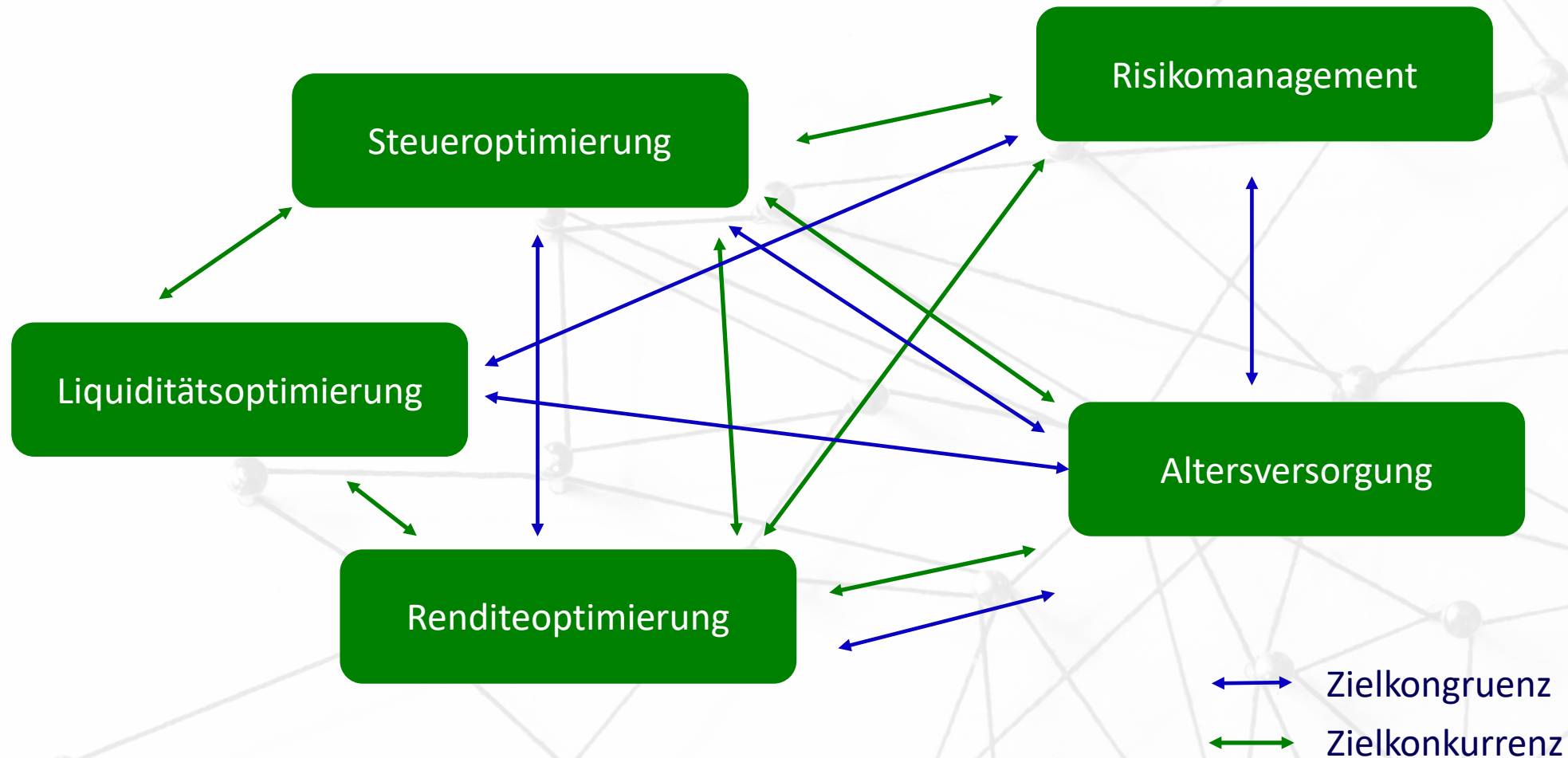
Mittelfristig (1 Jahr bis 10 Jahre)

- Schuldentilgung
- Finanzierung größerer Anschaffung
- Ausbildungsfinanzierung der Kinder
- Kauf einer Immobilie
- etc.

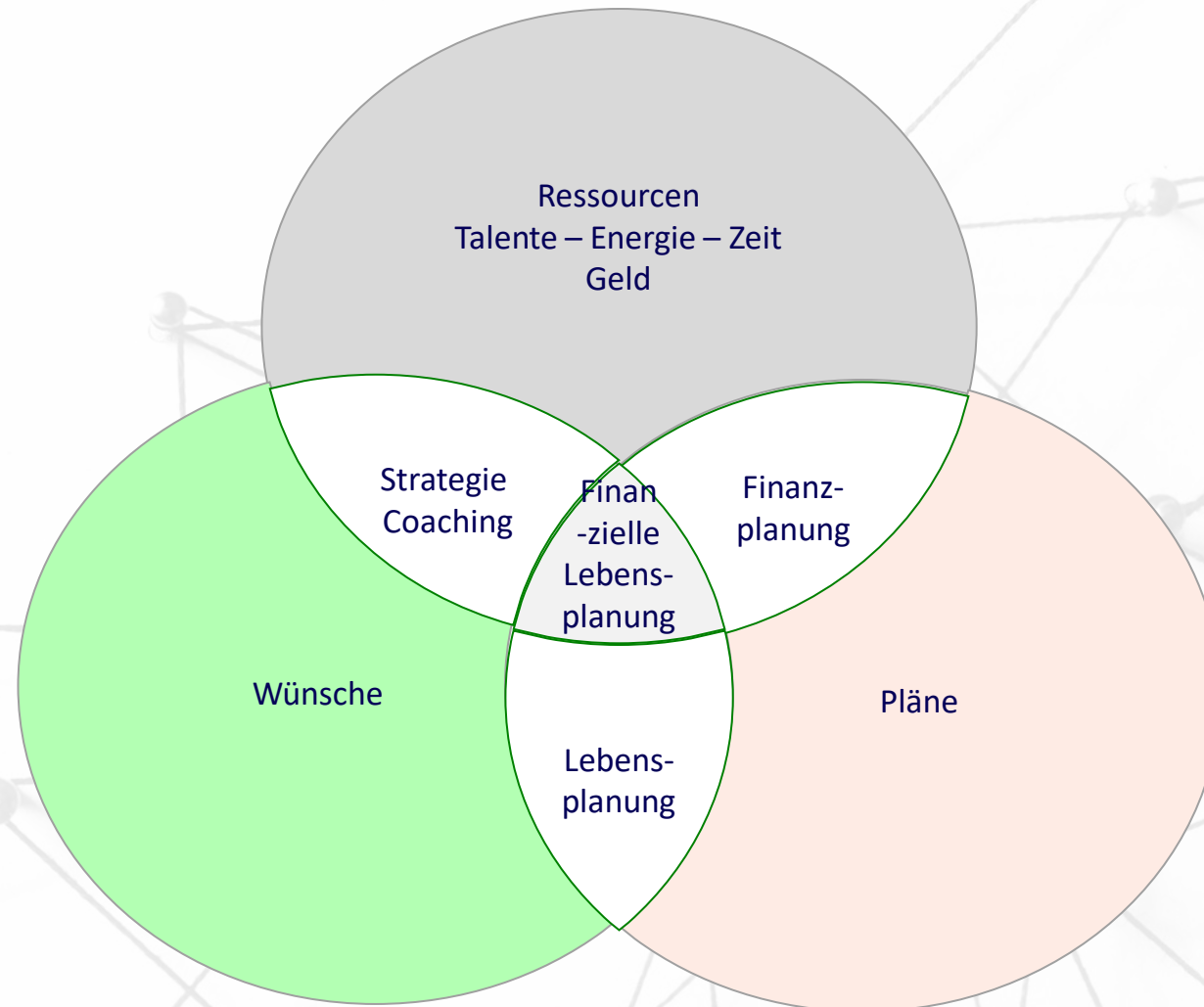
Langfristig 10 Jahre und mehr

- Altersvorsorge
- Aktiensparpläne
- Unternehmensgründung oder –verkauf
- Immobilienkauf
- etc.

Zielinterdependenzen



Finanzielle Lebensplanung



Planvermögen für die Dynamische Betrachtung

Vermögen

- Liquiditätsreserve
- Finanzvermögen
- Immobilienvermögen
- Sonstiges Sachvermögen (z.B. eigenes Unternehmen)
- Vorsorgevermögen
- Latentes Vermögen (z.B. Anwartschaften)

Nettoverschuldung

Freies Vermögen

Gebundenes Vermögen

Schulden

- ./Konsumkredite
= Freies Planvermögen
- ./ Hypotheken
- ./Latente Schulden (z.B. Bürgschaften)

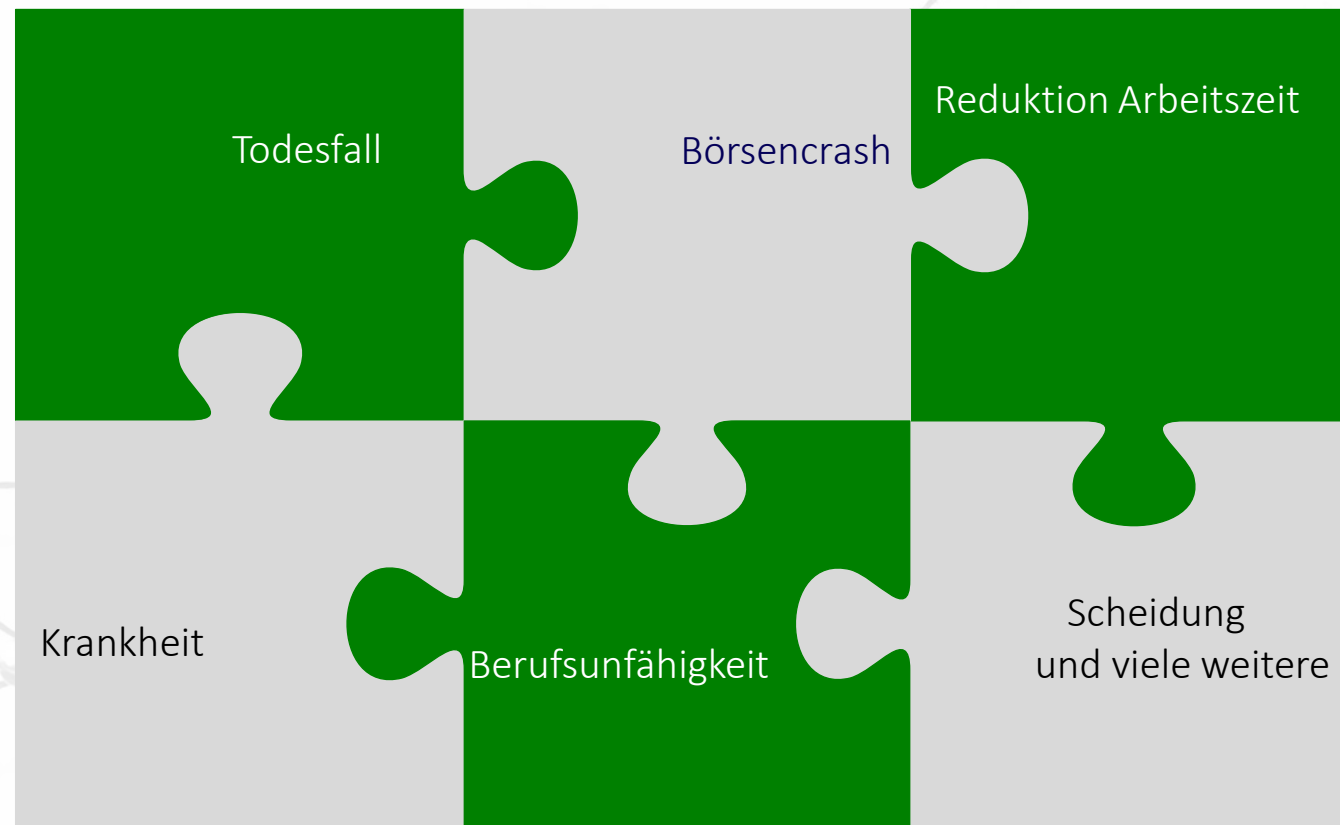
= Gebundenes Planvermögen

Nettovermögen

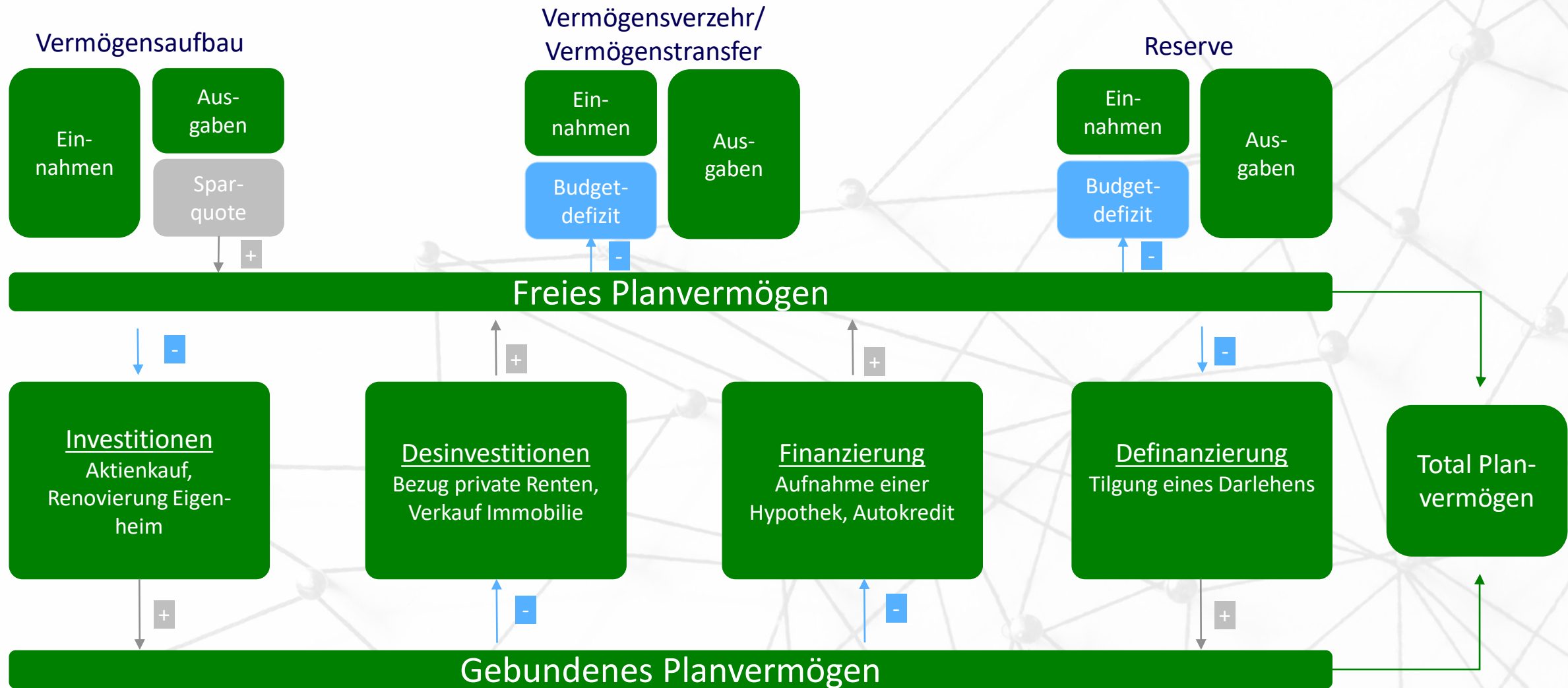
= Total Planvermögen

Szenarien

Die dynamische Analyse wird durch Szenarien ergänzt. Diese greifen teilweise ineinander.



Verlauf der Liquiditäts- und Vermögensplanung



In Anlehnung an: „Orientierung statt Moneypulierung“; Bechtiger und Spring, 2022

„Mit Plan ans Ziel.“

Agenda

- 1 Die Dienstleistung "Financial Planning"
- 2 **Abgrenzung erlaubnisfreier und erlaubispflichtiger Beratung**
- 3 Organisatorische Erfordernisse in der Kanzlei
- 4 Ausbildungsmöglichkeiten
- 5 Softwareeinsatz
- 6 Mandantenselektion für die Finanzplanung
- 7 Ihre Fragen

Finanzplanung – Zulassungen I

- Finanzplanung ist in der Rechtsprechung nicht klar definiert.
- Finanzplanung in Idealform ist nicht erlaubnispflichtig.
- In der Praxis tritt häufig die Kombination mit erlaubnispflichtigen Dienstleistungen an.
- Insbesondere die Umsetzung erfordert häufig entsprechende Zulassungen nach Gewerbeordnung oder nach WpIG oder KWG.

Ausnahme Freie Berufe (BaFin Merkblatt: Ausnahme für Angehörige freier Berufe)

Was darf geleistet werden?

- Anlagevermittlung, Anlageberatung, Abschlussvermittlung der Finanzportfolioverwaltung und Eigenhandel

Wer darf leisten?

- Angehörige freier Berufe, die einer Berufskammer in der Form der Körperschaft des öffentlichen Rechts angehören, deren Berufsrecht die Erbringung von Finanzdienstleistungen nicht ausschließt. Dies trifft insbesondere auf:
 - Rechtsanwälte
 - Notare
 - Steuerberater
 - Wirtschaftsprüfer zu.

Voraussetzung?

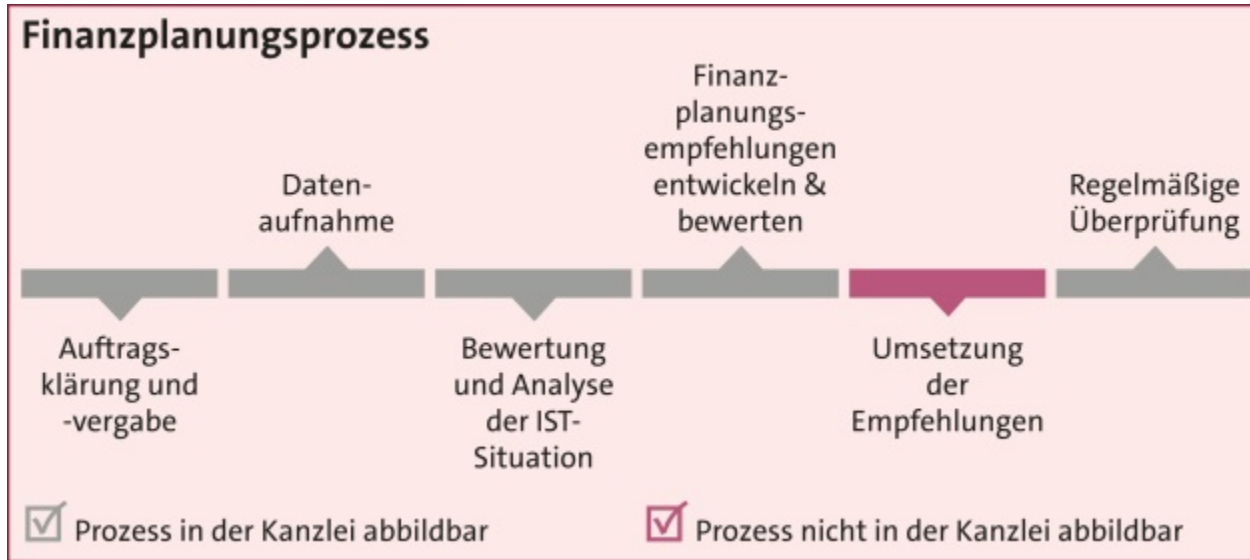
Die Erbringung der Finanzdienstleistung geschieht nur gelegentlich im Rahmen eines Mandatsverhältnisses. Die Finanzdienstleistung darf dabei nur ein Teil der Gesamtleistung sein und im Verhältnis zur sonstigen beruflichen Tätigkeit nur einen geringen Umfang einnehmen.

https://www.bafin.de/SharedDocs/Veroeffentlichungen/DE/Merkblatt/mb_101028_ausnahme_freiberufler.html

Agenda

- 1 Die Dienstleistung "Financial Planning"
- 2 Abgrenzung erlaubnisfreier und erlaubispflichtiger Beratung
- 3 Organisatorische Erfordernisse in der Kanzlei
- 4 Ausbildungsmöglichkeiten
- 5 Softwareeinsatz
- 6 Mandantenselektion für die Finanzplanung
- 7 Ihre Fragen

Finanzplanungsprozess in der Kanzlei



Quelle: NWB, Erben & Vermögen (06/2022), Financial Planning in der Steuerkanzlei, Marcel Reyers

Grundsätzlich können nahezu alle Prozessschritte in der Steuerkanzlei abgebildet werden.

Aufbau in der Kanzlei

Eigenregie

- Alle Dienstleistungen aus einer Hand
- Erträge verbleiben in der Kanzlei
- Exklusiver Zugriff auf den Mandanten
- Verbesserte Mandantenbindung

- Hohes Mandantenpotenzial sollte vorhanden sein
- Ausbildungskosten für einen CFP® (ca. 15 TEUR)
- Softwarekosten (zwischen 1.500 € und 3.600 € p.a.)
- Abwesenheitszeiten in der Ausbildung

Outsourcing / Kooperation

- Dienstleistung kann flexibel angeboten werden
- Insbesondere für „kleinere“ Kanzleien eine Möglichkeit Mandanten ganzheitlich abzuholen
- Kostenneutrale Lösung
- Verbesserte Mandantenbindung

- Vertrauensbasis mit dem Dienstleister absolute Grundvoraussetzung
- Auswahlprozess eines qualitativ hochwertigen Dienstleisters
- Datenschutz bzw. Kooperationsvertrag

Kosten „Eigenregie“

Ausbildungskosten:

- CFP® ca. 15.000 Euro
- Fehlzeiten während der Ausbildungstage (42 Präsenztage) abhängig von der Gehaltsgruppe
- Ggf. Reisekosten zu den Weiterbildungsveranstaltungen

Laufende Kosten

- Vermögensschadenhaftpflichtversicherungen ca. 600 € - 800 € p.a. (je nach Anbieter) sofern nicht bereits abgedeckt durch die Kanzleiversicherung
- Laufende Fortbildung für CFP® (30 CPD-Credits p.a. – davon 15 durch Schulungen und 15 durch Fachliteratur)
- Finanzplanungssoftware zwischen 89 € netto und 330 € netto p.M.

Exkurs - Vermögensschadenhaftpflicht

Typischer Umfang der versicherten Tätigkeit

- Finanzanalysen (z.B. Finanz- und Vermögensstatus, Vermögensstrukturanalyse)
- Finanzplanung (Liquiditätsplanung, Vermögensentwicklung, Risikoanalyse)
- gerichtliche und außergerichtliche Finanzgutachten



Nicht versichert sind die Beratung zu und die Vermittlung von Versicherungen, Finanzanlagen, Immobiliendarlehen und sonstige Finanzdienstleistungen.

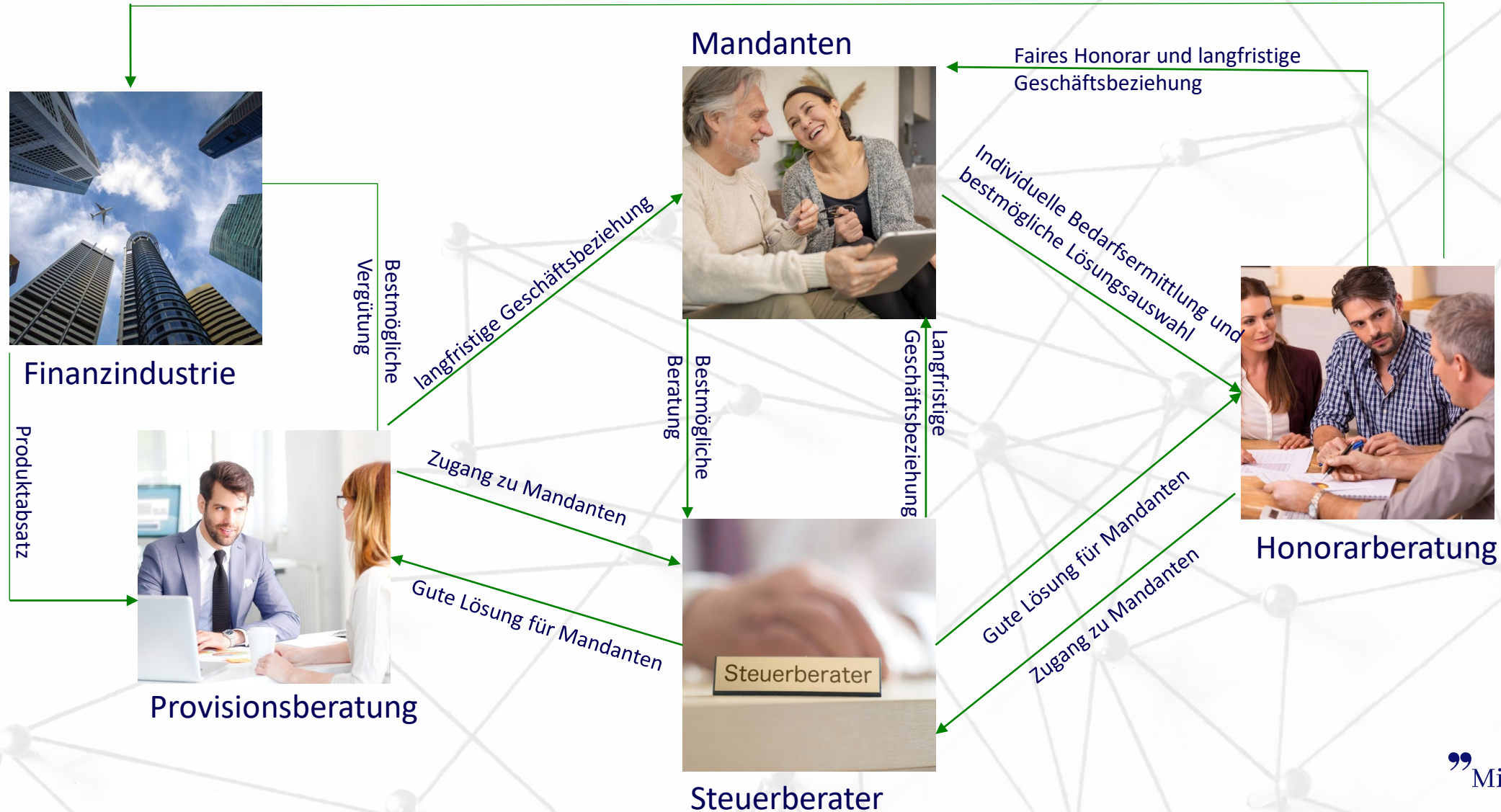
Auswahl Kooperationspartner im Outsourcing

Welche Kriterien sollten bei der Auswahl geeigneter Kooperationspartner beachtet werden?

- Vertrauensverhältnis
- Qualifikation
- Ressourcen
- Schulungsangebot für die Kanzlei
- Vergütung

Auswahl Kooperationspartner im Outsourcing Provision vs. Honorarberatung

Bestmöglicher und günstigster Einkauf



Woran erkenne ich ob auf Honorar- oder Provisionsbasis beraten wird?

Ein Blick in das Impressum offenbart die Vergütungsart!

Provisionsberatung:

§ 34 d Abs. 1 Gewerbeordnung (Versicherungsvermittler, -makler)

§ 34f Gewerbeordnung (Finanzanlagenvermittler)

Honorarberatung:

§34 d Abs. 2 Gewerbeordnung (Versicherungsberater)

§34 h Gewerbeordnung (Honorar-Finanzanlagenberater)

Sowie Honoraranlageinstitute gemäß BaFin-Liste: <https://portal.mvp.bafin.de/database/HABInfo/>

Durch die Umsetzung mit einer Honorarberatung lassen sich häufig Interessenskonflikte vermeiden.

Agenda

- 1 Die Dienstleistung "Financial Planning"
- 2 Abgrenzung erlaubnisfreier und erlaubispflichtiger Beratung
- 3 Organisatorische Erfordernisse in der Kanzlei
- 4 **Ausbildungsmöglichkeiten**
- 5 Softwareeinsatz
- 6 Mandantenselektion für die Finanzplanung
- 7 Ihre Fragen

Die Ausbildung zum Certified Financial Planner CFP®

EBS Executive School

Frankfurt School of Finance &
Management

MLP Corporate University (CU)

Akademie Deutscher Genossenschaften
ADG e.V.

Hochschule für Finanzwirtschaft &
Management

Stufe 1

Interner Abschluss eines Ausbildungsträgers &
Möglichkeit der Zertifizierung nach DIN ISO 22222 (DIN-geprüfter Finanzplaner sowie
zum European Financial Advisor EFA)

Stufe 2

Interner Abschluss eines Ausbildungsträgers &
Möglichkeit der Zertifizierung zum Certified Financial Planner CFP®

Die Ausbildung zum Certified Financial Planner CFP®

Interdisziplinäre Grundlagen

- Betriebswirtschaftslehre
- Volkswirtschaftslehre
- Finanzmathematik und Statistik
- Steuerliche und rechtliche Grundlagen
- Ethik

Basiskonzeption des Financial Planning

- Konzept
- Methodik

Financial Planning in der Beratungspraxis

- Unternehmerfinanzplanung
- Strategisches Risiko- und Vorsorgemanagement im Financial Planning
- Vermögensnachfolgeplanung

Privates Finanzmanagement

- Kreditmanagement
- Portfoliomanagement
- Vorsorgemanagement
- Immobilienmanagement
- Beteiligungsmanagement
- Nachfolgemanagement

Strategische Ausrichtung im Financial Planning

- Institutionelle Aspekte
- Zielgruppenspezifische Aspekte
- Konzeptionelle Aspekte
- Aufsichts- und haftungsrechtliche Aspekte

Marketing und Kommunikation im Financial Planning

- Grundlagen
- Finanzmarketing-Prozess im Financial Planning

Weitere Ausbildungsmöglichkeiten

- IHK-Zertifikatslehrgänge
- Zertifikatslehrgänge diverser Universitäten
- Selbststudium mit Fachliteratur

Agenda

- 1 Die Dienstleistung "Financial Planning"
- 2 Abgrenzung erlaubnisfreier und erlaubispflichtiger Beratung
- 3 Organisatorische Erfordernisse in der Kanzlei
- 4 Ausbildungsmöglichkeiten
- 5 Softwareeinsatz
- 6 Mandantenselektion für die Finanzplanung
- 7 Ihre Fragen

Was sollte die Finanzplanungssoftware können?

Inhaltliche und methodische Anforderungen

- DIN 77230
- DIN 77235
- DIN 31000
- GOF
- OCR-Funktionen
- Schnittstellen / PSD2-Schnittstelle
- Unabhängig von Betriebssystemen

Kommunikation

- Vielseitige Auswertungsmöglichkeiten
- Eingabefunktionen für Kunden bzw. Import von Kundendaten
- Dokumentenmanagementfunktionen
- Exportfunktionen
- Dashboard
- Expertise
- Präsentationsmöglichkeiten digital und analog

Rechtliche und strukturelle Anforderungen

- Serverstandort
- Datenverfügbarkeit
- Sicherheitszertifikate
- Zeitaufwand für Softwarewartung
- Hotline – Verfügbarkeit
- Unternehmen

Software und Instrumente in der Finanzplanung

Bilanz

- Bilanzvarianten
 - Status Quo
 - Status Quo mit Teilanlageklassen
 - Planbilanzen
 - Bilanz zum Ruhestandseintritt
 - Bilanz nach Vermögensinhaber
 - Separate Unternehmensbilanz
 - Detailbilanzen einzelner Anlageklassen

Liquiditätsrechnung

- Liquiditätsrechnungen
 - Vermögensinhaber
 - Einzelperson
 - Gemeinschaft
 - Unternehmen
 - Liquidität im Status Quo
 - Planliquiditätsrechnungen
 - Erfassung von Einnahmen und Ausgaben

Steuerrechnungen

- Varianten nach
 - Steuerpflichtigen
 - Privatpersonen
 - Unternehmen
- Abbildung von speziellen Themen
 - Unternehmensverkauf
 - Abfindungszahlungen
 - Ausländische Einkünfte
 - Wegzugsbesteuerung

Weitere Themenfelder für eine geeignete Finanzplanungssoftware

Szenarioplanung

- Vergleich von Szenarien
 - Diagramme und Tabellen
- Szenario-Auswirkungen auf den Ebenen
 - Vermögen
 - Liquidität
 - Steuer
- Szenario-Abbildung von Standardszenarien
 - Tod, Berufsunfähigkeit, Pflege, Scheidung, Heirat, Familienzuwachs

Nachfolgeplanung

- Status Quo
 - Stammbaum und Vermögensbilanz
 - Erbquoten und Freibeträge
 - Berücksichtigung von Schenkungen
 - Hinterlegung von testamentarischen Verfügungen
- Erbfall
 - Liquiditätsauswirkungen im Erbfall
 - Vermögensauswirkungen
 - Erstellung von Szenarien

Bewertung einzelner Vermögensbestandteile

- Wertpapiere
- Versicherungen
- Immobilien
- Finanzierungen
- Illiquide Assets

Beispiel - Bilanz

Privatbilanz

2023					2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	
Bezeichnung			Anteil	EUR										
(i)	Aktiva	+	100 %	3.760.985 €										
(i)	Geldwerte	+	35,9 %	1.350.659 €										
(i)	Sichteinlagen	+		1.348.539 €										
(i)	Spareinlagen	+		2.120 €										
(i)	Wertpapiere	+	11,6 %	436.681 €										
	Aktien			302.524 €										
	Aktienfonds			10.055 €										
	Anleihen			119.568 €										
	Immobilienfonds			4.534 €										
(i)	Immobilien	+	50,5 %	1.896.143 €										
(i)	Eigengenutzte Immobilien	+		368.414 €										
(i)	Fremdgenutzte Immobilien	+		1.527.729 €										
(i)	Beteiligungen	+	1,5 %	60.000 €										
(i)	Unternehmensbeteiligungen	+		60.000 €										
(i)	Altersvorsorge	+	0,4 %	17.500 €										
(i)	Private Altersvorsorge	+		17.500 €										
(i)	Sonstiges Vermögen	+	0,1 %	1 €										
(i)	Fahrzeuge, Edelmetall und Kunst	+		1 €										
(i)	Passiva	+	100 %	3.760.985 €										
(i)	Fremdkapital	+	41,6 %	1.566.908 €										
(i)	Immobilendarlehen	+		1.566.908 €										
(i)	Eigenkapital		58,4 %	2.194.076 €										

Beispiel - Liquiditätsvorschau

		2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032
(i)	Einnahmen	1.444.073 €	147.067 €	150.186 €	153.310 €	156.428 €	159.448 €	160.150 €	161.808 €	165.564 €	196.376 €
(i)	Gewerbebetriebe	+	20.000 €	20.000 €	20.000 €	20.000 €	20.000 €	20.000 €	20.000 €	20.000 €	20.000 €
(i)	Betrieb	+	20.000 €	20.000 €	20.000 €	20.000 €	20.000 €	20.000 €	20.000 €	20.000 €	20.000 €
(i)	Nichtselbständige Tätigkeit	+	107.100 €	109.242 €	111.427 €	113.655 €	115.928 €	118.247 €	120.612 €	123.024 €	125.485 €
	Job Siemens	≡	61.200 €	62.424 €	63.672 €	64.946 €	66.245 €	67.570 €	68.921 €	70.300 €	71.706 €
	Gehalt Compugroup	≡	45.900 €	46.818 €	47.754 €	48.709 €	49.684 €	50.677 €	51.691 €	52.725 €	53.779 €
(i)	Kapitalvermögen	+	8.973 €	9.825 €	10.759 €	11.656 €	12.502 €	13.205 €	11.544 €	10.793 €	12.091 €
	Depot	≡	100 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
	Vermögensverwaltung - 60%Akt...	≡	8.873 €	9.825 €	10.759 €	11.656 €	12.502 €	13.205 €	11.544 €	10.793 €	12.091 €
(i)	Vermietung und Verpachtung	+	2.000 €	2.000 €	2.000 €	1.999 €	1.998 €	1.996 €	1.994 €	1.991 €	1.988 €
(i)	Fremdgenutzte Immobilie	+	2.000 €	2.000 €	2.000 €	1.999 €	1.998 €	1.996 €	1.994 €	1.991 €	1.988 €
(i)	Sonstige Einnahmen	+	1.306.000 €	6.000 €	6.000 €	6.000 €	6.000 €	6.000 €	6.000 €	6.000 €	33.032 €
(i)	Private Altersvorsorge	+	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	27.032 €
(i)	Sonstiges	+	1.306.000 €	6.000 €	6.000 €	6.000 €	6.000 €	6.000 €	6.000 €	6.000 €	6.000 €

Beispielszenario - Berufsunfähigkeit

		2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	
(i)	Liquidität	1.274.893 €	-37.559 €	-46.933 €	-81.068 €	-46.098 €	-46.185 €	-46.111 €	-45.637 €	-45.691 €	-17.605 €	
(i)	Einnahmen	+	1.419.489 €	101.484 €	86.513 €	88.364 €	90.183 €	91.878 €	91.229 €	91.509 €	93.858 €	123.236 €
(i)	Gewerbebetriebe	+	20.000 €	20.000 €	20.000 €	20.000 €	20.000 €	20.000 €	20.000 €	20.000 €	20.000 €	20.000 €
(i)	Nichtselbständige Tätigkeit	+	52.870 €	46.818 €	47.754 €	48.709 €	49.684 €	50.677 €	51.691 €	52.725 €	53.779 €	54.855 €
(i)	Entgeltersatzleistungen	+	29.646 €	16.841 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
(i)	Kapitalvermögen	+	8.973 €	9.825 €	10.759 €	11.656 €	12.502 €	13.205 €	11.544 €	10.793 €	12.091 €	13.365 €
(i)	Vermietung und Verpachtung	+	2.000 €	2.000 €	2.000 €	1.999 €	1.998 €	1.996 €	1.994 €	1.991 €	1.988 €	1.985 €
(i)	Sonstige Einnahmen	+	1.306.000 €	6.000 €	6.000 €	6.000 €	6.000 €	6.000 €	6.000 €	6.000 €	6.000 €	33.032 €
(i)	- Ausgaben	+	144.596 €	139.043 €	133.446 €	169.432 €	136.281 €	138.063 €	137.340 €	137.146 €	139.549 €	140.841 €
(i)	Lebensführung	+	45.470 €	45.964 €	46.468 €	46.982 €	47.506 €	48.041 €	48.587 €	49.143 €	49.711 €	50.290 €
(i)	Vermögensbildung	+	4.295 €	4.983 €	5.657 €	41.304 €	6.915 €	7.422 €	6.224 €	5.201 €	6.138 €	7.058 €
(i)	Altersvorsorge	+	1.191 €	1.191 €	1.191 €	1.191 €	1.191 €	1.191 €	1.191 €	1.191 €	1.191 €	0 €
(i)	Zinsen	+	52.215 €	52.104 €	51.990 €	51.876 €	51.759 €	51.641 €	51.520 €	51.398 €	51.275 €	51.149 €
(i)	Tilgung	+	7.435 €	7.546 €	7.660 €	7.774 €	7.891 €	8.009 €	8.130 €	8.252 €	8.375 €	8.501 €
(i)	Steuern	+	5.914 €	6.792 €	7.017 €	7.385 €	7.650 €	7.978 €	8.204 €	8.493 €	8.790 €	9.177 €
(i)	Sozialabgaben	+	20.902 €	15.172 €	9.587 €	9.778 €	9.974 €	10.173 €	10.377 €	10.584 €	10.796 €	11.012 €
(i)	Sonstige Ausgaben	+	7.173 €	5.291 €	3.877 €	3.141 €	3.395 €	3.606 €	3.107 €	2.882 €	3.272 €	3.654 €
	Differenz zum Normalfall		-14.289 €	-29.215 €	-40.077 €	-40.770 €	-41.007 €	-41.345 €	-42.499 €	-43.364 €	-43.421 €	-43.551 €

Beispielszenario - Berufsunfähigkeit

Nettovermögen		2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032
(i)	Nettovermögen	2.179.787 €	2.237.210 €	2.283.916 €	2.295.875 €	2.340.212 €	2.375.115 €	2.211.913 €	2.282.852 €	2.355.510 €	2.426.008 €
(i)	Vermögen +	3.746.695 €	3.796.572 €	3.835.619 €	3.839.803 €	3.876.249 €	3.903.142 €	3.731.811 €	3.794.498 €	3.858.781 €	3.920.778 €
(i)	Geldwerte +	1.336.369 €	1.299.291 €	1.252.837 €	1.172.250 €	1.126.631 €	1.080.927 €	1.035.295 €	989.659 €	943.968 €	926.363 €
(i)	Wertpapiere +	436.681 €	484.523 €	530.150 €	574.275 €	614.903 €	645.261 €	476.500 €	540.925 €	606.146 €	668.347 €
(i)	Immobilien +	1.896.143 €	1.934.066 €	1.972.747 €	2.012.202 €	2.052.446 €	2.093.495 €	2.135.365 €	2.178.073 €	2.221.634 €	2.266.067 €
(i)	Beteiligungen +	60.000 €	60.000 €	60.000 €	60.000 €	60.000 €	60.000 €	60.000 €	60.000 €	60.000 €	60.000 €
(i)	Altersvorsorge +	17.500 €	18.692 €	19.883 €	21.075 €	22.266 €	23.458 €	24.649 €	25.841 €	27.032 €	0 €
(i)	Sonstiges Vermögen +	1 €	1 €	1 €	1 €	1 €	1 €	1 €	1 €	1 €	1 €
(i)	- Verbindlichkeiten +	1.566.908 €	1.559.362 €	1.551.702 €	1.543.928 €	1.536.037 €	1.528.027 €	1.519.898 €	1.511.646 €	1.503.271 €	1.494.770 €
(i)	Immobilienkredit +	1.566.908 €	1.559.362 €	1.551.702 €	1.543.928 €	1.536.037 €	1.528.027 €	1.519.898 €	1.511.646 €	1.503.271 €	1.494.770 €
	Differenz zum Normalfall	-14.289 €	-43.504 €	-83.582 €	-124.352 €	-165.359 €	-206.704 €	-249.203 €	-292.567 €	-335.988 €	-379.539 €

Agenda

- 1 Die Dienstleistung "Financial Planning"
- 2 Abgrenzung erlaubnisfreier und erlaubispflichtiger Beratung
- 3 Organisatorische Erfordernisse in der Kanzlei
- 4 Ausbildungsmöglichkeiten
- 5 Softwareeinsatz
- 6 Mandantenselektion für die Finanzplanung
- 7 Ihre Fragen

Wer ist geeignet?

Grundsätzlich ist die Dienstleistung „Private Finanzplanung“ für jeden geeignet und sinnvoll. Für den Anbieter soll jedoch die Relation zwischen dem zu leistenden Aufwand und dem potenziellen Ertrag vertretbar sein. Daher können folgende Kundengruppen gezielt selektiert werden.

Mandantentyp	Warum geeignet?	Dienstleistung / Themenpläne
Unternehmer	<ul style="list-style-type: none"> - Wechselbeziehungen zwischen Betriebs- und Privatvermögen - Altersvorsorge muss i.d.R. geregelt werden - Wertansätze des Unternehmens in der Altersvorsorgeplanung - Private Risiken mit Wechselwirkungen auf das Unternehmen 	<ul style="list-style-type: none"> - Finanzplanung - Altersvorsorgeplanung - Nachfolgeplanung - Divorceplanning

Weitere potenzielle Mandanten

Mandantentyp	Warum geeignet?	Dienstleistung / Themenpläne
Freiberufler	<ul style="list-style-type: none"> - Wechselbeziehungen zwischen Betriebs- und Privatvermögen - Investitionsplanungen im Betrieb - Altersvorsorge häufig nicht ausreichend - Kein Überblick zum Versorgungswerk - Teure Verträge im Bestand - Häufig wenig Zeit, um sich zu informieren 	<ul style="list-style-type: none"> - Finanzplanung - Altersvorsorgeplanung - Nachfolgeplanung - Investitionsplanung - Divorceplanning
Erbengeneration	<ul style="list-style-type: none"> - Kein Vermögensüberblick - Eigener Vermögensaufbau dem Familienvermögen untergeordnet - Angst dem Familienvermögen nicht gerecht zu werden - Latente Erbschaftssteuerbelastung 	<ul style="list-style-type: none"> - Finanzplanung - Financial Education - Ausbildungsplanung - Nachfolgeplanung

Ansatzpunkte

Die Steuererklärung bietet vielfältige Ansatzpunkte für die Finanzplanung. Nebenstehend sind einige aufgeführt.

Quelle: NWB, Erben & Vermögen (03/2020), Beratungsfeld der Finanzplanung, Marcel Reyers

Formular	Ansatzpunkt	Lösung
Hauptvordruck Est 1A, Zeile 24, Veranlagung der Eheleute	Güterstand in der Ehe – Sind die erbschaftsteuerlichen Konsequenzen bekannt?	Nachfolgeplanung
Mantelbogen, Zeile 51 und 52, Renten und Dauernde Lasten	Sind die zu zahlenden Lasten auch im Krankheits- oder Berufsunfähigkeitsfall finanzierbar?	Finanzplanung mit Szenarioanalyse
Anlage Sonderausgaben, Zeile 17, Unterhaltsleistungen	Ist das Vermögen im Scheidungsfall noch ausreichend zur Finanzierung des Lebensstandards?	Divorce-Planning
Anlage Sonderausgaben, Zeile 9 ff., Spenden in einen Stiftungsstock	Ist das Stiftungsvermögen so strukturiert, dass eine dauerhafte Erfüllung des Stiftungszwecks möglich ist?	Kapitalanlageplanung mit Szenarioanalysen
Anlage Außergewöhnliche Belastungen/Pauschbeträge, Zeile 11 ff., Pflege-Pauschbetrag	Ist das Szenario „eigener Pflegefall“ finanzierbar?	Finanzplanung mit Szenarioanalyse
Anlage Sonstiges, Zeile 4, Steuerermäßigung bei Belastung mit Erbschaftsteuer	Welche Steuern fallen im Todesfall eines Familienmitgliedes an? Ist das Vermögen unter Berücksichtigung der Erbschaftsteuer sinnvoll aufgeteilt?	Finanzplanung mit Schwerpunkt Nachfolgeplanung
Anlage AV	Werden alle Fördermöglichkeiten ausgeschöpft? Ist der Lebensstandard im Alter abgesichert?	Altersvorsorgeplanung
Anlage KAP	Wie hoch sind die Kapitalerträge im Verhältnis zu den Kapitalanlagen? Erfüllen die Erträge die Anforderungen an die Kapitalanlage? Entspricht die Anlagestruktur den Anforderungen des Mandanten? Existiert ausländisches Vermögen?	Finanzplanung
Anlage N	Wie hat sich der Bruttoarbeitslohn verändert? Wenn er überproportional gestiegen ist, sollte eine Anpassung der Altersvorsorge diskutiert werden.	Finanzplanung
Anlage V+V	Wann läuft die AfA aus? Ist die vereinnahmte Miete marktüblich oder besteht hier noch Steigerungspotenzial? Wie hoch ist die erzielte Rendite der Immobilie? Welche Liquidität fließt aus der Immobilie zu (Betrachtung nach Steuern)?	Finanzplanung mit Schwerpunkt Immobilienanalyse

Agenda

- 1 Die Dienstleistung "Financial Planning"**
- 2 Abgrenzung erlaubnisfreier und erlaubispflichtiger Beratung**
- 3 Organisatorische Erfordernisse in der Kanzlei**
- 4 Ausbildungsmöglichkeiten**
- 5 Softwareeinsatz**
- 6 Mandantenselektion für die Finanzplanung**
- 7 Ihre Fragen**