

# 360 Grad Panorama

Wie eine ganzheitliche Finanzplanung  
zu gestalten ist.

VON RETO SPRING

**W**ir wissen nicht, wie alt wir werden, möchten aber am liebsten nach dem Motto «Teenager bis zur Rente» möglichst lange alle Optionen offenhalten: Wir gönnen uns schon heute den Lebensstandard, den wir uns erst mit dem Lohn von morgen leisten können. Hatte Finanzplanung früher den Anspruch einer einfachen Standortbestimmung, welche das Budget entschlackt und Licht in den Finanzdschungel bringt, stehen heute bei der «Sandwich-Generation» (zwischen eigenen Kindern und Eltern) weitere Topics auf der Agenda: den eigenen Lebensentwurf zu maximieren, unbekannte Risiken aufzudecken, grösstmögliche Sicherheit zu minimalen Kosten zu erreichen und von weniger Steuern und mehr Netto zu profitieren. In einem konzisen Plan mit zuverlässiger Zielerreichung. Am besten sofort, einfach und dazu kostenlos.

Diesem Anspruch ist freilich nur schwer nachzukommen – selbst im Private Banking, wo sich die Hälfte der Kundinnen und Kunden und zwei Drittel der Assets in der Generation «50 plus» ansiedeln. Diese anspruchsvolle Kundschaft wünscht eine ganzheitliche, bedarfsorientierte Beratung mit individuellen Lösungen. Herausforderungen bestehen beispielsweise in einer lebensphasenorientierten Liquiditätsplanung und dem Konzept einer flexiblen Vermögensstrukturierung im dritten Lebensabschnitt, das den Spagat schafft zwischen Konsum, Rendite, Versorgung von Hinterbliebenen und Nachfolgeplanung. Das Geschäftsmodell «Kapital statt Rente» mit der hauseigenen Anlageempfehlung hat sich für «Beraterbanken» gelohnt – ob

es auch aus Sicht der Kundschaft die beste Lösung ist, darf bezweifelt werden und lässt sich nur durch eine unabhängige Betrachtung evaluieren.

## Am Ende des Geldes noch Leben übrig?

«Liquidität ist wie Atemluft – man merkt, wenn sie fehlt.» Je nach Verbindlichkeiten und Verantwortung für andere Personen reden wir hier von einem Cash-Polster von drei bis sechs Monatsgehältern: Nichts entspannt so sehr wie ein volles Konto! Wer viel Cash hortet, wird allerdings herausgefordert durch Negativzinsen und Anlagevorschläge eifriger Berater.

Noch sind über 95 Prozent aller Finanzberaterinnen und -berater reine Produktvermittler, doch dieses Geschäftsmodell kommt zunehmend unter Druck. Zumal uns immer mehr Robo-Advisors und Finanzblogger weismachen, dass man ohne Banken und Versicherungen besser fährt, wenn man seine Daten ein- und preisgibt und sich online «beraten» lässt. In diesem Spannungsfeld gibt es keine einfachen Lösungen und pauschalen Rezepte. Zwar gibt es für eingegrenzte Fragestellungen und einfache Standardkonzepte digitale Lösungen. Je komplexer und ganzheitlicher das Setup wird, desto eher ist Expertise gefragt.

Wer es sich leisten kann und Wert legt auf eine individuelle Finanzplanung, bucht eine unabhängige Beratung, deren Nutzen in einem vernetzten, strukturierten und risikobasierten Konzept liegt und deren Handlungsempfehlungen nicht mit Interessenkonflikten behaftet sind. Eine «Gratisberatung» kann einem nämlich teuer zu stehen kommen, ist doch ein einmal gefällter Entscheid bei der Pensions-



planung in der Regel irreversibel. Eine Honorarberatung zu buchen oder eine unabhängige Zweitmeinung einzuholen, ist daher gut investiertes Geld.

Der Robo-Advisor stellt keine Bedrohung dar für die Beratergilde; er wird zum komplementären Aktionstool im Austausch mit den Kunden und Kundinnen. Algorithmen sind Menschen dann überlegen, wenn es um repetitive, daten- und rechenintensive Arbeiten geht, die rasch, kostengünstig und ohne Emotionen ausgeführt werden sollen. Menschen sind dagegen im Vorteil, wenn der Blick fürs grosse Ganze gefragt ist und dafür, was nach Priorität, Zeithorizont, Kosten und Risiken realisiert werden kann und wie es unter Einbezug von Empathie, Gefühlen und Erfahrung dem Kunden, der Kundin individuell kommuniziert werden soll. Gerade diese «Soft Skills» machen den Unterschied aus: Neben Fachwissen und Analysefähigkeit sind das Einfühlungsvermögen, kundengerechte Kommunikation und Präsentationstechnik. Und letztlich Persönlichkeit, Beharrlichkeit, Dienstleis-



Um das Panorama eines erfüllten Lebens genießen zu können, ist es wichtig, sich über seine finanziellen Bedürfnisse im Klaren zu sein.

Veränderungen – und diesem stetigen Wandel soll Finanzplanung Rechnung tragen: dynamisch, flexibel, in Szenarien, Varianten und Alternativen denkend, den langfristigen Wohlbau aufbauend. Wie ein fester Leuchtturm gibt der Finanzplaner verlässliche Orientierung, weist auf Gefahren hin und verleiht die notwendige Sicherheit, damit man sein Ziel erreicht.

### Erfüllung statt 25 Jahre Siesta

Unser Sozialversicherungsmodell stammt gefühlt aus der letzten Eiszeit, das Vorsorgemodell aus dem Mittelalter. In der digitalen Arbeitswelt sehen wir uns aber mit Herausforderungen des 21. Jahrhunderts konfrontiert. Diese Diskrepanz, dass die gesellschaftliche Realität und die tradierten Systeme (Ehe- und Erbrecht, Sozialversicherungs-, Steuersystem) mangels Reformen immer mehr auseinanderklaffen, ist für die Finanzplanung eine grosse Herausforderung. Die Sorge um die Vorsorge wächst, Angst vor einem Wohlstandsverlust ist verbreitet, vor allem zwischen dem Karrierehöhepunkt und der Pensionierung. Wir fühlen uns ja alle mindestens zehn Jahre jünger, als unser biologisches Alter ist. Schon heute arbeitet jede dritte Person über das ordentliche Rentenalter hinaus – aus Spass und Leidenschaft, selten des Geldes wegen. Die Grenzen zwischen Berufszeit und Rentenalter verschwinden also zunehmend, «Flexibilisierung» ist das neue Zauberwort zwischen sechzig und siebzig.

Geld ist nicht alles, aber ohne Geld ist alles nichts, Geld ist gleichsam «Lebensmittel» und damit unabdingbar. Oft wird die Frage, was einem Kunden oder einer Kundin Geld bedeutet, gar nicht gestellt, weil Beratende die Antwort zu wissen meinen: Freiheit, Unabhängigkeit, Sicherheit. Statt nur vom Produkt her zu denken, sollte eine ganzheitliche 360-Grad-Finanzplanung als eigenständige Dienstleistung näher zum Menschen rücken und Geldkompetenz fördern: Clever mit Geld umgehen, souverän ein Vermögen aufbauen und selbstbestimmt finanzielle Freiheit erreichen. Geld entspannt, wenn man das Panorama eines erfüllten Lebens genießen will. ♦

*Reto Spring ist dipl. Finanzplanungsexperte, Präsident des Finanzplaner Verband Schweiz sowie Partner der Academix Consult AG. Sein Buch «Orientierung statt Moneypullierung» erscheint im Januar 2022.*

tungsbereitschaft sowie die Fähigkeit des aufmerksamen Zuhörens. Für eine erfolgreiche Beratung braucht es also sowohl den Menschen als auch die Maschine.

### Orientierung statt Moneypullierung

Das Leben gleicht heute einer neunzigjährigen Reise – wobei wir die Hälfte davon unproduktiv verbringen (für Ausbildung und Rente). Mit circa 45 Jahren befinden wir uns gleichzeitig in der Mitte und am Tiefpunkt unseres Lebens: ausgelaugt von der «Rush Hour of Life» (Weiterbildung, Partnerschaft, Familiengründung, Hausbau, Selbstständigkeit) und oft herausgefordert von einem überraschenden Bruch in der Finanzbiografie (Arbeitsplatzverlust,

Burnout, Scheidung). Es gibt keinen passenderen Zeitpunkt für eine Standortbestimmung und eine Reflexion über Prioritäten und Ziele in der zweiten Lebenshälfte. Eine Finanzplanerin kann Sparringpartnerin und Finanzcoach in einem sein: Sie hinterfragt kritisch, betreibt Risikoaufklärung und vermittelt in verständlicher Sprache das nötige Basiswissen, damit Kunden und Kundinnen Finanzentscheidungen treffen können, die sinnvoll und vorteilhaft sind – für sie selbst und nicht nur für die Beraterin!

Ganzheitliche Finanzplanung ist Lebensplanung. Das Leben lehrt uns, dass es keine Sicherheit, nur verschiedene Grade von Unsicherheit gibt. Konstant sind nur stetige

**Das Leben lehrt uns, dass es keine Sicherheit, nur verschiedene Grade von Unsicherheit gibt.**