

Ungeplante Lebensentwicklungen

Über Elefanten und schwarze Schwäne

In den Vorsorgeüberlegungen werden unangenehme, doch teils häufige Lebenswendungen gerne ausgeblendet. Dabei kann beispielsweise eine Scheidung eine gesamte Finanzplanung auf den Kopf stellen.

IN KÜRZE

Während der Treuhänder die Vergangenheit aufarbeitet, schaut der Finanzplaner nach vorne. Gemeinsam können sie ein korrektes Bild der Situation erarbeiten.

Nein, wir unternehmen keinen Ausflug ins Grzimeks Tierleben. Es geht vielmehr um Risikowahrnehmung: Man sieht den Elefanten im Raum nicht und negiert die Existenz von schwarzen Schwänen. Ersteres eine Metapher für ein offensichtliches Problem, das im Raum steht, aber tabuisiert wird, und letzteres sinnbildlich für ein vermeintlich seltenes Ereignis, das aber gravierende Folgen nach sich zieht. Wie geht man damit um, wie kommuniziert man es am besten?

Vorsorgen ohne Sorgenfalten

Unternehmer wissen in der Regel gut Bescheid über den aktuellen Geschäftsgang und können ihre EBIDTA-Zahlen aus dem Ärmel schütteln. Geht es um die private Sparquote oder die eigene Vorsorgelücke, wird es schnell still.

Wie wichtig eine genügende Liquiditätsvorsorge ist, hat die Coronakrise gezeigt: Viele Selbständige und KMU litten unter dem Lockdown. Arbeitnehmer hingegen haben durch Konsumverzicht und wegen ausgefallener Ferien mehr auf die hohe Kante legen können. Während die wirtschaftlichen Folgen noch nicht überall absehbar sind, schwant uns allen, dass der 25-jährige Reformstau in der Altersvorsorge zu einer grösseren tektonischen Verschiebung in unserer Wohlfahrtswelt führen wird.

Natürlich ist es nicht die Primäraufgabe des Treuhänders, für Wohlstandssicherung zu sorgen. Aber wenn ein Kleinbetrieb mehr als einen Jahresumsatz Cash auf dem Konto hortet, der Inhaber aber nur über ein BVG-Minimum und keine private Vorsorge verfügt, dann stellt sich die Frage, in welcher Welt wir leben. Gutverdiener müssen heutzutage die Hälfte ihres Rentenbedarfs privat

und eigenverantwortlich ansparen. Je früher man damit anfängt, desto besser. Der allfällige spätere Verkaufserlös aus der eigenen Firma ist ein Add-on und kein valabler Wert für eine gesicherte Altersvorsorge.

Welche Unbill droht?

Schwarze Schwäne sind seltener als ein Kurssturz an der Börse. Anders der Verlust des Arbeitsplatzes, ein Burnout oder eine Scheidung: Diese Brüche in der Finanzbiographie plant und wünscht man sich nicht – sie passieren aber trotzdem, und das nicht zu selten.

Bis Alter 50 ist jeder Zweite von mindestens einem solchen Ereignis betroffen, und dies in der Regel unvorbereitet. Dass die Scheidungsquote heute über 40% liegt, ist allen bekannt, aber jeder denkt: Mich betrifft das nicht. Der Treuhänder des Vertrauens möchte das delicate Thema nicht offen ansprechen, aber das Risiko quantifizieren und managen.

Das Beispiel Scheidung

Am Beispiel eines Unternehmers, der sein Haus infolge Scheidung verkauft, sieht das wie folgt aus: Nach Einreichen des Scheidungsbegehrens und einer einvernehmlichen Deklaration ist nach einem Jahr alles durch – Kostenpunkt 200 000 Franken einmalig und 72 000 jährlich (siehe Tabelle, Seite 92).

Oft sind Scheidungen noch begleitet von zusätzlichen Auslagen wie getrennten Ferien, «kompensatorischen Konsumausgaben» und Beratungshonoraren (Mediation/Coaching/Psychotherapie). Ausserdem haben Scheidungen oft Auswirkungen auf die Gesundheit und die berufliche Leistungsfähigkeit. Ein Rosenkrieg kann sich zudem über Jahre



Reto Spring

Dipl. Finanzplanungsexperte NDS HF, CFP,
Präsident Finanzplaner Verband Schweiz,
Partner ACADEMIX Consult AG

Beispielrechnung für die finanziellen Folgen einer Scheidung

Getrennte Wohnsitze	Umzug und Zweitwohnung einrichten	30 000 CHF einmalig
	Miete für Zweitwohnung	36 000 CHF p.a.
Immobilienverkauf	Vorfälligkeitsentschädigung, Makler	140 000 CHF einmalig
Anwalt (nur eigener)	Honorare nach oben offen	30 000 CHF einmalig
Gerichtskosten	Inkl. Gebühren	3 000 CHF einmalig
Kinderalimente	Unterhalt je nach Anzahl und Alter	24 000 CHF p.a.
Nachehelicher Unterhalt an die Ex-Frau	Je nach Ehedauer und Lebensprägung	12 000 CHF p.a.

hinziehen, ein Vermögen verzehren und sogar die Existenz einer Firma gefährden.

Wie lässt sich vorsorgen?

Es ist nicht Aufgabe des Treuhänders oder Finanzplaners, für eine lange und glückliche Ehedauer seiner Klienten zu sorgen. Die Tatsache zu verdrängen, dass über 40 % aller Ehen in Brüche gehen und mit erheblichen finanziellen Konsequenzen verbunden sind, ist allerdings auch keine Lösung.

Natürlich hat auch der Finanzplaner keine Scheidungs-Versicherungspolice zur Hand, aber vielleicht mehr Praxiserfahrung und einen anderen Zugang zum Kunden. So lässt sich mit klaren Abmachungen vertraglicher Natur (Konkubinats- oder Ehevertrag) schon im Vorfeld noch im Guten einiges vereinbaren, das eine allfällige spätere Trennung vereinfacht. Und es liegen klare Angaben vor, was damals in die Ehe eingebracht und mit welchen Mitteln das Eigenheim finanziert wurde.

Als unbeteiligte dritte Vertrauensperson hat hier insbesondere der Finanz-

planer als Vermittler eine Sonderstellung. Es lohnt sich, das Gespräch mit ihm zu pflegen oder dem Kunden einen solchen zu empfehlen. Auch wenn wir alle heute nicht davon ausgehen, dass es über 40 % schwarze Schwäne gibt...

Bessere Verständigung zwischen Treuhänder und Finanzplanung

Vereinfacht gesagt, arbeitet der Treuhänder die Vergangenheit auf, indem er eine Bilanz und Erfolgsrechnung (und allenfalls eine Steuererklärung) erstellt. Der Finanzplaner versteht sich dagegen eher als Zukunftsgestalter, indem er nach Standortanalyse und Liquiditätsvorsorge einen Finanzplan ausarbeitet, wie künftige Ziele und Optimierungen erreicht werden sollen.

Somit liefert die sorgfältige Aufarbeitung des Treuhänders ein auf die zweite Kommastelle genaues Resultat und seine empfohlenen Massnahmen meist kurzfristig realisierbare steuerliche Einspareffekte. Der Finanzplaner hingegen muss von vielen Annahmen ausgehen, seine Prognosen sind system-

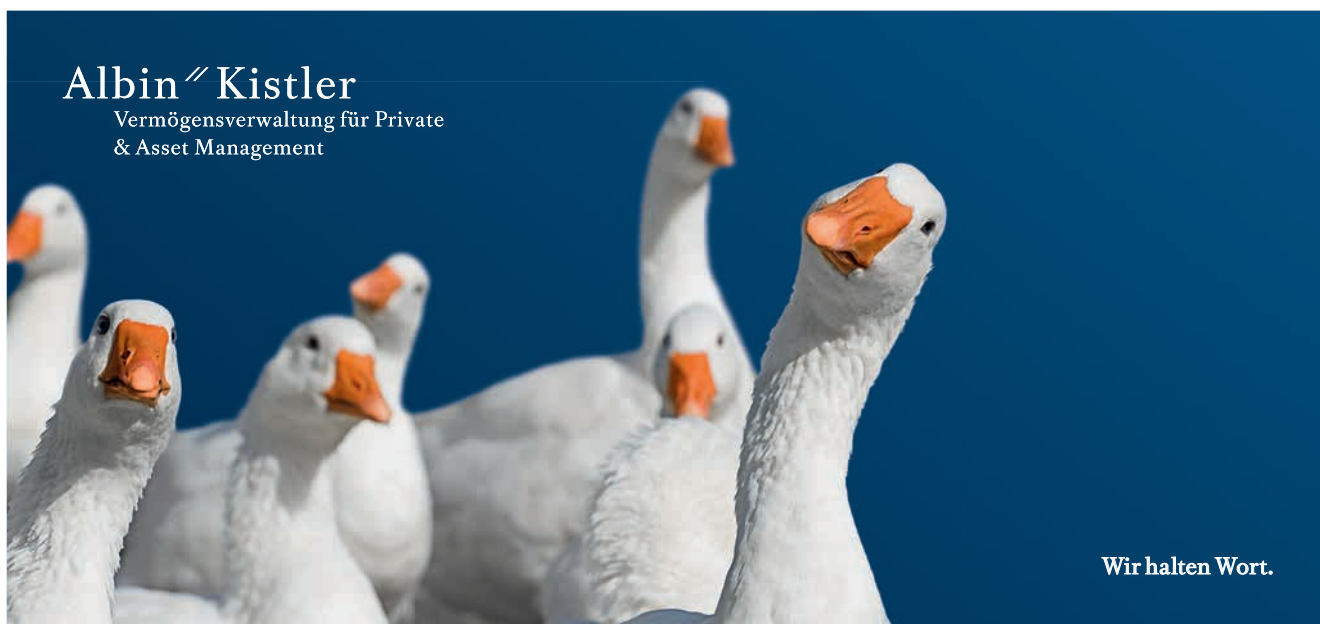
bedingt ungenauer und langfristiger Natur.

Ausserdem hat der Treuhänder meist eine eingegrenzte Kundenperspektive: Selbst wenn er seinen Kunden persönlich kennt, weiss er in der Regel nicht, ob ein Baby unterwegs oder aufgrund einer anstehenden Erbschaft der Erwerb eines Eigenheims geplant ist. Der Finanzplaner hat, sofern er unabhängig und gesamtheitlich beraten kann, einen umfassenden Überblick: Er weiss meist rasch von Unfällen, Nachwuchs, Scheidungen und hat beim Vermögen ein holistisches Verständnis, das auch das Vorsorgevermögen miteinschliesst.

Treuhänder und Finanzplaner stehen sich nicht gegenseitig die Butter vom Brot, sondern bieten komplementäre Dienstleistungen. Die bessere Verständigung mit der anderen Seite liegt im eigenen Interesse und gereicht dem Klienten zum Vorteil. Egal ob es um Elefanten in der Vorsorge oder schwarze Schwäne im Leben geht. |

WERBUNG

PUBLICITÉ



Albin Kistler
Vermögensverwaltung für Private
& Asset Management

Wir halten Wort.