

# Schoellerbank Analysebrief

## Ausgabe Nr. 264, Januar 2015

### Presseinformation

Wien/Salzburg, 8. Januar 2015

Wir behandeln folgendes Thema:

### **Financial Planning – wesentlicher Baustein für eine qualifizierte Kundenberatung**

- **Unzufriedenheit mit der Beratungsqualität in Zeiten geringer Zinsen**
- **Nichthandeln kostet Geld**
- **Kunden sollen die Beratungsqualität ihrer Bank hinterfragen**

**In Zeiten niedriger Zinsen und des Vertrauensverlustes gegenüber den Banken gewinnt ein ganzheitlicher Beratungsansatz enorm an Bedeutung.**

Viele Anleger befinden sich in einer schwierigen Situation, da die Niedrigzinspolitik der Europäischen Zentralbank zu historisch niedrigen Zinsen im Sparbuch-, Festgeld- und Anleihenbereich geführt hat. Die angebotenen Zinssätze liegen im konservativen Bereich meist unter der ausgewiesenen Inflationsrate, sodass von einem realen Vermögensverlust ausgegangen werden kann. An einem Beispiel verdeutlicht heißt das, dass ein Vermögen von EUR 100.000,- bei einer Inflationsrate von 2% nach 20 Jahren nur mehr einem Wert von EUR 67.300,- entspricht. Hieraus ist erkennbar, dass „Nichthandeln“ über einen längeren Zeitraum teuer werden kann.

Zusätzlich zur aktuellen Marktsituation kommt noch die Tatsache, dass ab dem Zeitpunkt der Finanzkrise im Jahr 2008 die Finanzindustrie einen erheblichen Vertrauensverlust erlitten hat. Dies zeigen auch laufend durchgeführte Umfragen von unterschiedlichen Marktforschungsinstituten. So wurde in einer im Jahr 2014 veröffentlichten Studie der Rhein Universität Bochum und des deutschen Aktieninstituts festgestellt, dass nur mehr 27% der Anleger die Vertrauenswürdigkeit ihres Beraters als hoch resp. sehr hoch einstufen. Vor fünf Jahren betrug dieser Wert noch 39%. Aus durchgeführten „Testberatungsgesprächen“ ist auch ersichtlich, dass wesentliche Fragen für eine Anlageberatung, wie die Erfassung der finanziellen Verhältnisse (z. B. Einkommen, Ausgaben, Vermögenssituation und Schulden), nur von rund der Hälfte der Berater erhoben wurden. Des Weiteren wurden Fragen zu Zielen und Risikobereitschaft des Kunden in vielen Fällen überhaupt nicht gestellt.

Aufgrund der bisherigen Erfahrungen und zum Schutz der Anleger reagiert auch der Gesetzgeber, worin die Banken zu einer entsprechenden Informations- und Dokumentationspflicht angehalten werden. Allerdings ist auch zu vernehmen, dass dies so manche Anleger überfordert.

Es steht fest, dass eine qualifizierte Anlageberatung mit einer entsprechenden Dokumentation sowohl für den Kunden als auch für die Banken notwendiger wird. Der Kunde soll seiner persönlichen Situation entsprechend die richtigen „Anlageempfehlungen“ bekommen, und die Banken wiederum gewinnen das Vertrauen der Kunden zurück, das unerlässlich ist für ein erfolgreiches Bestehen am Markt.

### **Financial Planning: Nicht das Produkt, sondern der Kunde steht im Vordergrund**

Eine Antwort hierauf stellt ein ganzheitlicher Beratungsansatz durch „Financial Planning“ dar, wie dieser im Private Banking selektiv zur Anwendung kommt. Hierbei werden bei einem Beratungsgespräch zwischen dem Kunden und dem persönlichen Berater die Experten des Financial Planning hinzugezogen. Der Kunde kann darauf vertrauen, dass er durch speziell ausgebildete Berater und durch Mithilfe von Experten des Financial Planning in Fragen der Geldanlage in „guten Händen“ ist, und damit womöglich teure Fehler vermieden werden können.

Was zeichnet nun eine Bank für eine perfekte Vermögensanlage aus? Ein Hauptaugenmerk für die Auswahl wird derzeit hauptsächlich auf die angebotenen Veranlagungsprodukte gelegt. Doch ob der bisherigen Erfahrungen und größtenteils nach wie vor unzufriedenen Situation bei Beratungsgesprächen im Veranlagungsbereich würde hierbei eine geänderte Betrachtungsweise bzw. Fragestellung womöglich zu einer deutlichen Verbesserung der Situation führen.

### **Diese Fragen sollte daher der Kunde bei der Auswahl einer Bank zur Vermögensanlage stellen:**

- Wie viele Berater sind gemäß dem „CFP (Certified Financial Planning) – Standard“ qualifiziert?
- Wird in dieser Bank die Beratungsdienstleistung „Financial Planning“ angeboten?
- Wie viele Experten sind in der Abteilung „Financial Planning“ beschäftigt?
- Seit wie vielen Jahren wird die Serviceleistung „Financial Planning“ angeboten?
- Auf welche Erfahrungen und internationale Netzwerke kann zurückgegriffen werden?

Der Unterschied in der geänderten Betrachtungsweise besteht darin, dass hier nicht ein Veranlagungsprodukt, sondern der Kunde im Vordergrund steht. Aufgrund der Beantwortung obiger Fragen kann der Kunde ableiten, mit welchem Qualitätsanspruch und bereits bestehendem Know-how die Bank den Beratungsauftrag wahrnimmt.

Sowohl die hierfür notwendigen Ausgaben für eine entsprechende EDV-Infrastruktur als auch die Kosten für die laufenden Qualifikationen der Mitarbeiter stellen einen erheblichen Kostenaufwand dar. Diese Investition kommt in weiterer Folge dem Kunden in der Beratung zu gute. Financial Planning stellt somit ein klares Qualitätskriterium und Unterscheidungsmerkmal gegenüber den Mitbewerbern dar.

Auf die Frage: „Was bedeutet „Financial Planning?“ kann eine Definition vom Financial Planning Standards Board (FPSB Ltd.) herangezogen werden, in der es heißt: „Financial Planning ist ein Prozess zur Entwicklung von Strategien, die dem Kunden helfen sollen, seine finanziellen Angelegenheiten so zu regeln, dass er seine Lebensziele erreicht.“

## Financial Planning ist Lebensplanung.

Der eindeutige Nutzen für den Kunden besteht in einer tatsächlich individuellen und bedarfsorientierten Beratung, die sämtliche Teile seines Vermögens umfasst und vom Planungshorizont her langfristig angelegt ist.

Als zertifizierter Finanzplaner (CFP) gilt es verpflichtend Standardregeln einzuhalten, die über die Anforderungen des Wertpapieraufsichtsgesetz 2007 hinausgehen und somit sicherstellen sollen, dass Kunden bestmöglich betreut werden. Um die CFP-Zertifizierung zu erhalten, ist sowohl eine Prüfung als auch eine Projektarbeit zu absolvieren. Hierzu gehört auch eine ständige Weiterbildung.

Grundlage für die Ausarbeitung eines Finanzplans stellt die dafür notwendige Datenerhebung dar. Diese erfolgt in einem gemeinsamen Termin mit dem Kunden, dem Berater und den Experten, wobei hier auch der Hauptschwerpunkt der Analyse festgelegt wird.

### Der Beratungszyklus Financial Planning in fünf Schritten:

#### 1. Gespräch/Datenerhebung

- Definition persönlicher Ziele, Wünsche und Bedürfnisse
- Aufnahme von Vermögen/Verbindlichkeiten und relevanten Informationen – Status quo

#### 2. Analyse

- Professionelle Datenauswertung
- Erstellung von Berechnungen und Prognosen
- Statusbericht

#### 3. Planung

- Entwicklung Ihrer individuellen Finanz- und Vermögensstrategie
- Erarbeitung und Bewertung alternativer zukunftsorientierter Szenarien

#### 4. Strategien/Empfehlungen

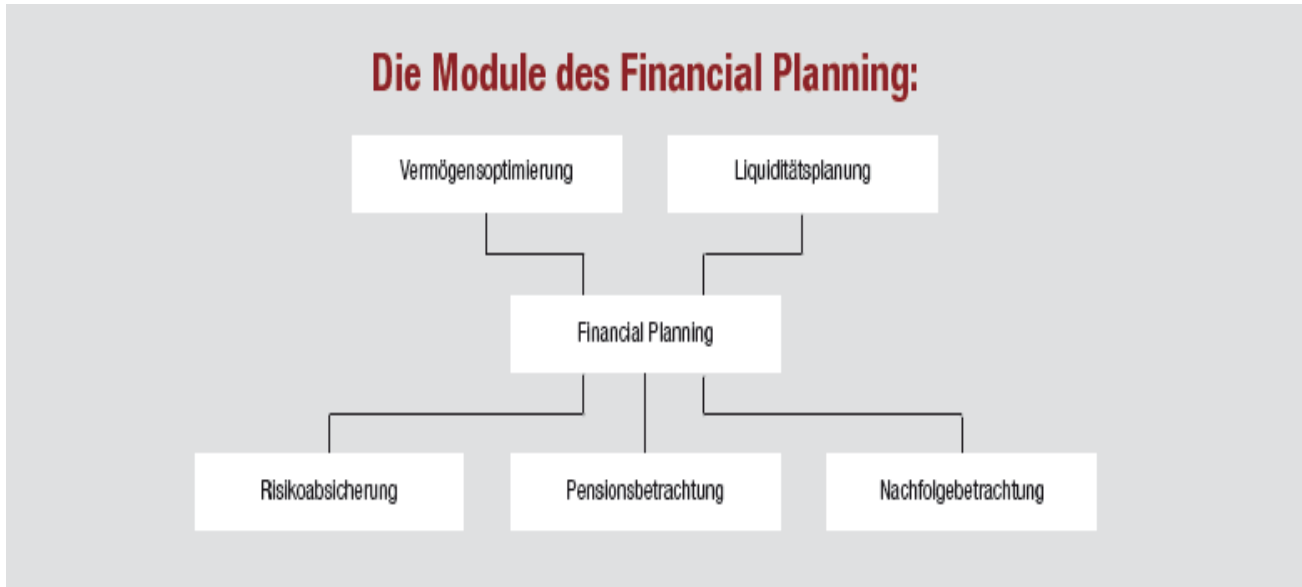
- Besprechung und Abstimmung der Ergebnisse
- Nachvollziehbare Dokumentation
- Ihr persönliches Umsetzungskonzept

#### 5. Realisierung und Kontrolle

- Aktive Begleitung
- Kontrolle und Aktualisierung der Analyse und Planung



Nach erfolgter Datenerhebung können im Rahmen des Financial Planning unterschiedliche Aspekte betrachtet werden. Im der nachstehenden Grafik sind beispielsweise einzelne Bausteine des Financial Planning dargestellt.



#### 1. Liquiditätsplanung:

Sie stellt ein Basiselement im Financial Planning dar und bietet die Grundlage für wesentliche Entscheidungen. Hierbei werden sowohl die verschiedenen Einkunftsarten und Ausgabenbereiche (z. B. Lebenshaltung) als auch zukünftige Änderungen in der Einnahmen- und Ausgabensituation über einen gewünschten Zeitraum mitberücksichtigt. Dabei würden zum Beispiel auf der Einnahmeseite die Einnahmen durch den Verkauf einer Beteiligung oder einer Immobilie, Erträge aus dem Wertpapierbestand oder eine Abfertigungszahlung zählen – auf der Ausgabenseite könnten hier neben regelmäßigen Ausgaben auch verschiedene finanzielle Ausgaben (bzw. Ziele zur Wunscherfüllung) berücksichtigt werden.

Der Vorteil besteht nun darin, dass der Kunde somit seine persönliche Liquiditätsplanung erhält und dadurch konkret folgende Fragen beantwortet werden können:

- Wie viel kann ich für meine Pension jährlich ansparen bzw. wie hoch ist mein Vermögen bei Pensionsantritt und welche Anschaffungen könnte ich mir leisten?
- Wie sieht meine Vermögensstruktur (unter dem Aspekt der Liquidität) aus?
- Wie hoch sollte meine Risikobereitschaft zur Erfüllung meiner Wünsche sein?
- Kann ich mir gewünschte Anschaffungen unter Beibehaltung meines Lebensstandards leisten?
- Wie entwickelt sich meine Einnahmen-/Ausgabenrechnung bei verschiedenen Szenarien:

Auswirkung eines vorzeitigen Pensionsantritts?

Auswirkung im Falle einer Berufsunfähigkeit?

## 2. Vermögensoptimierung:

In dieser ganzheitlichen Betrachtung werden sämtliche Vermögenswerte und Verbindlichkeiten betrachtet. Eine besondere Aussagekraft gewinnt diese Analyse durch die Bewertung von Immobilien, geschlossenen Beteiligungen, Unternehmensbeteiligungen, wobei auch eine mögliche Verwertbarkeit geprüft wird. Unter Berücksichtigung der gesamten Einnahmen- und Ausgabensituation gewinnt diese Betrachtung bei einer eventuellen Illiquidität oder eines Pflichtteilsanspruchs durch Erbschaft an Bedeutung. Somit können bereits im Vorfeld entsprechende Schritte eingeleitet werden.

## 3. Risikobetrachtung:

Hierbei wird unter Berücksichtigung der Vermögensstruktur und Liquiditätssituation die finanzielle Auswirkung einer Erwerbs-/ Berufsunfähigkeit, einer Krankheit oder eines Todesfalles dargestellt. Unter Berücksichtigung eines eventuellen gesetzlichen Anspruchs und der Inflationsauswirkung wird aufgezeigt, wie viel von einem Vermögen zur Deckung der Ausgaben nötig ist bzw. wie sich hierdurch die Liquiditätssituation verändert. Da das Risiko eines Einkommensverlustes durch Berufsunfähigkeit 18 mal höher ist als durch Unfall, gilt es diesem Thema eine besondere Aufmerksamkeit zu schenken.

## 4. Pensionsbetrachtung:

Das Thema Pensionsvorsorge gewinnt immer mehr an Bedeutung, wobei eine ausschließliche Betrachtung zwischen dem letztem Activeinkommen und der zu erwartenden monatlichen Pensionszahlung zu kurz greift. Veränderte Bedingungen, wie zum Beispiel eine Auszahlung einer Versicherung, Erhalt einer Abfertigung, Erlöse aus einem Wertpapierdepot oder der Wegfall von Kredit- oder Ausbildungskosten der Kinder, werden in der herkömmlichen Betrachtung nicht berücksichtigt. Mithilfe von Financial Planning ist es möglich die Vermögensstruktur des Kunden bis zum Zeitpunkt des Pensionsantritts unter Berücksichtigung der verschiedenen Einnahmen- und Ausgabensituationen darzustellen. Aufgrund dieser Analyse können verschiedene Antworten abgeleitet werden. Wie viel muss man in die Pensionsvorsorge investieren? Welche Wünsche könnte man sich zum Pensionsantritt erfüllen?

## 5. Nachfolgebetrachtung:

Oftmals bestehen im Ablebensfall keine konkreten Regelungen (z. B. in Form eines Testamentes) – dies führt in vielen Fällen zu Interessenskonflikten bei den Erben. Grundsätzlich sind im Erbschaftsfall und bei vorhandenem Testament Pflichtteilsansprüche immer in Form einer Geldleistung auszugleichen. Diese spezielle Betrachtung widmet sich dem Thema, wie hierbei der Besitz (z. B. Immobilien oder Firmenanteilen) aufgrund unterschiedlicher Erbansprüche erhalten werden kann.

## Fazit

In Zeiten niedriger Zinsen und des Vertrauensverlustes gegenüber den Banken ist eine geänderte Betrachtungsweise bei der Auswahl eines geeigneten Hauses zur Vermögensveranlagung womöglich ein Lösungsansatz. Wird bisher hauptsächlich auf die angebotenen Veranlagungsprodukte und deren historische Wertentwicklung verwiesen, so wäre eine gezielte Frage nach einer ausgewiesenen bzw. einschlägig vorhandenen Beratungsqualität durchaus lohnenswert. Kunden sollten bei der Wahl Ihrer Bank zur Vermögensveranlagung die Beratungsleistung und Beratungsqualität genau sondieren.

### Autor:

Ing. Christian Pohn  
Wealth Advisor  
Schoellerbank AG  
Tel. +43/662/86 84-2389

### Rückfragen bitte auch an:

Mag. Rolf Reisinger, Direktor  
Kommunikation und Public Relations  
Schoellerbank AG  
Tel: +43/662/86 84-2950  
5024 Salzburg, Schwarzstraße 32  
[rolf.reisinger@schoellerbank.at](mailto:rolf.reisinger@schoellerbank.at)

Diesen Text sowie weitere Presseinformationen finden Sie im Internet auf unserer [Presseseite](#).

Die Schoellerbank, gegründet 1833, ist eine der führenden Privatbanken Österreichs, die als Spezialist für anspruchsvolle Vermögensanlage gilt. Sie konzentriert sich auf die Kernkompetenzen Vermögensanlageberatung, Vermögensverwaltung und Vorsorgemanagement. Ihre Anlagephilosophie definiert sich über das Motto „Investieren statt Spekulieren“. Die Schoellerbank ist mit 12 Standorten und 315 Mitarbeitern die einzige österreichweit vertretene Privatbank. Sie verwaltet für private und institutionelle Anleger ein Vermögen von rund 9,5 Milliarden Euro. Die Schoellerbank ist eine 100%ige Tochter der UniCredit Bank Austria.  
Mehr Informationen unter: [www.schoellerbank.at](http://www.schoellerbank.at)

### Hinweis:

Diese Information ist eine **Marketingmitteilung**, keine Finanzanalyse, keine Anlageempfehlung und keine Anlageberatung. Sie enthalten weder ein Angebot zum Abschluss eines Vertrages über eine Wertpapierdienstleistung oder eine Nebendienstleistung, noch eine Aufforderung, ein Angebot zum Abschluss eines Vertrages über eine Wertpapierdienstleistung oder eine Nebendienstleistung abzugeben. Diese Marketingmitteilung wurde nicht unter Einhaltung der Rechtsvorschriften zur Förderung der Unabhängigkeit von Finanzanalysen erstellt und unterliegt auch nicht dem Verbot des Handels im Anschluss an die Verbreitung von Finanzanalysen.

Marketingmitteilungen können eine Anlageberatung nicht ersetzen. Ausschließlich bei Anlageberatungen kann die Schoellerbank die persönlichen Verhältnisse des Kunden (Anlageziele, Erfahrungen und Kenntnisse, Risikoneigung und finanzielle Verhältnisse) berücksichtigen, sowie eine umfassende und kundenspezifische Eignungsprüfung durchführen.

Die Zahlenangaben beziehen sich auf die Vergangenheit. Die frühere Wertentwicklung ist kein verlässlicher Indikator für künftige Ergebnisse. Jede Kapitalveranlagung ist mit einem Risiko verbunden. Unter Umständen kann es bis zum Totalverlust des eingesetzten Kapitals kommen. Die Interessentin bzw. der Interessent sollte sich hinsichtlich der konkreten steuerlichen Auswirkungen des Investments von einem Steuerberater beraten lassen.

### Haftungsbeschränkung:

Alle Informationen beruhen auf verlässlichen Quellen und sorgfältigen Analysen, die jederzeit einer Änderung unterliegen können. Die Schoellerbank ist zu einer Aktualisierung dieser Informationen nicht verpflichtet.

**Die Haftung der Schoellerbank für leichte Fahrlässigkeit im Zusammenhang mit der Quellenrecherche und Analyse und den darauf beruhenden Informationen wird ausgeschlossen.**