

# Finanzplanung, zweiter Teil

Nicht jeder Kunde ist bereit, einem Berater seine Finanzdaten offen zu legen. Eine seriöse verantwortungsvolle Finanzplanung kann aber nur auf der Grundlage einer umfassenden Bestandsaufnahme erfolgen. Denn nur so können die mittel- und langfristigen Auswirkungen auf Steuerlast, Liquidität und Vermögen mit hinreichender Genauigkeit dargestellt werden. Dabei gilt es, eine Balance zu finden zwischen einer einfachen, leicht verständlichen Darstellung einerseits und der möglichst genauen Abbildung der zukünftigen Entwicklungen als Grundlage für Entscheidungen des Kunden.

Handlungsschritte sind für sich allein betrachtet nicht immer offensichtlich gute Lösungen, sie werden erst im größeren, vernetzten Zusammenhang zu guten Lösungen. So sind zusätzlich zu Vermögensdaten Unterlagen wie Eheverträge, Testamente oder auch Gesellschaftsverträge für den Berater wichtig, um auf mögliche weitere Risiken hinweisen zu können. Um tragfähige Lösungen liefern zu können, müssen Finanzplaner also von ihren Kunden mehr als Vertraute denn als Verkäufer wahrgenommen werden. Ziele und Vorstellungen müssen ebenso wie Ängste und Befürchtungen erfasst und ernst genommen werden.