

FINANCIAL PLANNING

Das Magazin für Finanzplanung

02/2025



Risiko- und Vorsorgeplanung in der Finanzplanung

Altersvorsorge: Aufschieben
oder endlich anpacken?
S. 32

Risiko- und Vorsorgemanagement
in der Finanzplanung
S. 42

Erfolgreiche Ruhestandsplanung
mit Versicherungslösungen
S. 44

Impressum

Herausgeber/Verleger

IFNP Institut für Finanz- und
Nachfolgeplanung GmbH
Suarezstraße 21 | 14057 Berlin

Chefredakteur

Thomas Abel, CFP®
editor@financialplanningmagazin.de

Autoren

Thomas Abel
Sven Putfarken
Samir Zakaria
Markus Schmetz
Reto Spring
Barbara Kay
Dr. Adrian Fabarius
Dr. Florian Mann
Kalli Fedusenko
Marcus Kurz
Chris Heye
Dr. Igor Radović
Pawel Blusz
Maischa Friedrich
Julia Falkenhainer
Alexander Hengst
Matthias Pendl
Marco Jansen
Maximilian Kleyboldt

Redaktionsanschrift

IFNP Institut für Finanz- und
Nachfolgeplanung GmbH
Suarezstraße 21 | 14057 Berlin
Telefon: +49 30 23 32 780-1
Fax: +49 30 13 88 09 21

E-Mail

kontakt@financialplanningmagazin.de

Anzeigen

anzeigen@financialplanningmagazin.de

Layout | Grafik

wirkungswerk GmbH & Co. KG
wirkungswerk.de

Druck

SAXOPRINT GmbH

Abonnement

Sie möchten die kommenden Ausgaben
des FINANCIAL PLANNING Magazins
bestellen?
4 Hefte / Jahr, Preis 20 Euro inkl. MwSt.

Mehr dazu unter:

www.financialplanning-news.de/magazin-abo

ISSN (Print) 2626-9465

ISSN (Online) 2626-9503

Das FINANCIAL PLANNING Magazin ist die Mitglie-
derzeitschrift der Finanzplanervereine network
financial planner e.V. (nfp), Netzwerk der Finanz-
und Erbschaftsplaner e.V. (nfep), Deutscher Ver-
band vermögensberatender Steuerberater (DVVS)
und FinanzPlaner Verband Schweiz (FPVS).

Bildquellen

www.elements.envato.com

Risikohinweis

Die im FINANCIAL PLANNING Magazin (FPM) ent-
haltenen Angaben und Mitteilungen sind aus-
schließlich zur Information bestimmt. Keine der
im FPM enthaltenen Informationen begründet
ein Angebot zum Verkauf oder die Werbung von
Angeboten zum Kauf eines Anlageproduktes. Die
IFNP Institut für Finanz- und Nachfolgeplanung
GmbH haftet nicht für Schäden aufgrund von
Handlungen, die ausgehend von den im FPM ent-
haltenen Informationen vorgenommen werden.
Nachdruck/Vervielfältigung ist nur mit schrift-
licher Genehmigung der Redaktion gestattet.

Genderhinweis

Wir streben an, gut lesbare Texte zu veröffent-
lichen und dennoch in unseren Texten alle Ge-
schlechter abzubilden. Das kann durch Nennung
des generischen Maskulinums, Nennung beider
Formen („Unternehmerinnen und Unternehmer“
bzw. „Unternehmer/-innen“) oder die Nutzung
von neutralen Formulierungen („Studierende“)
geschehen. Bei allen Formen sind selbstver-
ständlich immer alle Geschlechtergruppen ge-
meint – ohne jede Einschränkung. Von sprach-
lichen Sonderformen und -zeichen sehen wir ab.

Klimaneutraler Druck

Wir kompensieren die durch den Druck des
Magazins entstandenen Co2-Emissionen im
Rahmen von Klimaschutzprojekten mit Clima-
tePartner.

Die nächste Ausgabe erscheint im
Juli 2025.

Unsere Partner



Editorial

Sehr geehrte Kolleginnen und Kollegen,
werte Leserinnen und Leser,

der Frühling ist da, alles um uns herum blüht wieder auf. Verbunden damit ist bei mir auch die Hoffnung auf einen neuen Anfang, nicht nur in der Natur, sondern auch in der Wirtschaft, in der Politik und im Miteinander.

Der alte und neue US-Präsident hat bereits seit Januar den Kehrbesen in der Hand und fegt gewaltig durch die Flure des Landes. Nicht jedem gefällt das, und man kann nur hoffen, dass all dies auch wirklich dem Wohle seines Volkes dient. Außenpolitisch sieht es ähnlich aus, ob es nun der angestrebte Frieden in der Ukraine ist oder die Zollpolitik – keiner möchte auf der Verliererseite stehen.

In Deutschland steht die neue Regierung aus der Koalition von CDU/CSU und SPD vor einer gewaltigen Aufgabe. Sie muss dem Volk wieder Hoffnung geben, die Wirtschaft ankurbeln, die Migrationsprobleme lösen und noch vieles mehr. Für uns alle heißt es also Daumen drücken, dass dies auch gelingt und es nicht nur Wahlversprechen waren, welche die Koalitionäre ins Amt gehoben haben. Sonst geht es weiter bergab und die nächste Bundestagswahl steht vielleicht früher an als erwartet.

Auch die Finanzplanung steht vor Herausforderungen. Der Bekanntheitsgrad ist im deutschsprachigen Raum immer noch begrenzt. Auch die Zahl der (zertifizierten) Financial Planner wächst in Europa kaum, wobei es weltweit per Ende 2024 mittlerweile ca. 231.000 CFP® gibt. Das Wachstum findet aber weiterhin eher in den USA und in Asien statt. Die Zahl der CFP® in Deutschland stagniert dagegen seit einigen Jahren bei einer Zahl von ca. 1.600. Was können wir alle gemeinsam tun, um mehr Beraterinnen und Berater vom ganzheitlichen Beratungsansatz des Financial Planning zu überzeugen? Haben Sie eine Idee? Eine aktivere Mitarbeit in den Zertifizierungsverbänden und Mitgliedsorganisationen wäre aus meiner Sicht ein erster Schritt in die richtige Richtung.

Die vorliegende Ausgabe des Magazins beschäftigt sich mit dem Vorsorge- und Risikomanagement in der Finanzplanung. Gerade in Zeiten, in denen wir nahezu täglich von den Problemen der gesetzlichen Versorgungssysteme hören, ist es wichtig, mit den Mandantinnen und Mandanten ins Gespräch zu gehen und die persönliche Situation zu analysieren. Damit begegnet man der Unsicherheit, wann und wie der Ruhestand gestaltet werden kann oder wie sich ein plötzlich eintretendes Risiko auf die Liquiditäts- und Vermögenssituation auswirkt.

Ich wünsche Ihnen eine interessante Lektüre und freue mich wie immer auch auf Ihr Feedback zum Magazin.

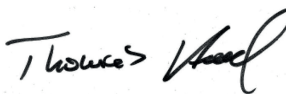
Das heutige Zitat stammt von Dieter Hildebrandt (1927–2013). Er war ein deutscher Kabarettist, Schauspieler und Autor, der als eine der prägendsten Figuren des politischen Kabarets in Deutschland galt. Hildebrandt war bekannt für seinen scharfzüngigen, intelligenten Humor, mit dem er gesellschaftliche und politische Missstände pointiert kritisierte.

„Die Politik ist ein Versuch der Politiker, zusammen mit dem Volk mit den Problemen fertig zu werden, die das Volk ohne die Politiker niemals gehabt hätte.“

In diesem Sinne hoffe ich, dass wir derzeit weltweit die richtigen Politikerinnen und Politiker an der Spitze haben, um möglichst wenig Probleme zu produzieren und um möglichst viele Probleme zu lösen.

Genießen Sie das Frühjahr!

Herzliche Grüße
Thomas Abel, CFP®, Chefredakteur





10

Portfoliodiversifizierung über Aktien und Anleihen hinaus – der Gamechanger bei kürzeren Anlagedauern

– Dr. Adrian Fabarius und Dr. Florian Mann, FINLIUM



20

Maximieren Sie die Wirkung von Videos auf Ihrer Website: Ein umfassender Leitfaden für Finanzvermittler

- Kalli Fedusenko, Kalli Collective

Inhaltsverzeichnis

- | | |
|--|--|
| <p>02 Impressum</p> <p>03 Editorial
Thomas Abel</p> <p>06 Grußwort NFP
Sven Putfarken</p> <p>07 Grußwort NFEP
Samir Zakaria</p> <p>08 Grußwort DVVS
Markus Schmetz</p> <p>09 Grußwort FPV
Reto Spring</p> <p>10 Portfoliodiversifizierung über Aktien und Anleihen hinaus – der Gamechanger bei kürzeren Anlagedauern
Dr. Adrian Fabarius und Dr. Florian Mann, FINLIUM</p> | <p>11 Flexibel und erfolgreich auch ohne Nvidia und Co
Oberbanscheidt & Cie Vermögensverwaltungs GmbH</p> <p>16 Den Sturm bändigen: Ein Leitfaden für den Umgang mit besorgten Kunden
Barbara Kay, LPC, RCC, CTP</p> <p>20 Maximieren Sie die Wirkung von Videos auf Ihrer Website: Ein umfassender Leitfaden für Finanzvermittler
Kalli Fedusenko, Kalli Collective</p> <p>23 Finanzplaner im Interview
Interview mit Marcus Kurz</p> <p>24 Warum sind so viele Menschen schlecht in der Ruhestandsplanung?
Chris Heye, Whealthcare Planning und Whealthcare Solutions</p> |
|--|--|



34

Wegzug ins Ausland: Was ist zu beachten, wenn der Kunde oder seine Familie wegzieht?

– RA/StB Pawel Blusz



44

Erfolgreiche Ruhestandsplanung mit Versicherungslösungen

– Matthias Pendl, Standard Life Deutschland

29 Events & Veranstaltungen

30 FINANCIAL PLANNING Events im Juni Berlin & Hamburg

31 Altersvorsorge: Aufschieben oder endlich anpacken? Dr. Igor Radović, Canada

34 Wegzug ins Ausland: Was ist zu beachten, wenn der Kunde oder seine Familie wegzieht? RA/StB Pawel Blusz

38 Unabhängig und unaufhaltsam: Frauen müssen ihre Zukunft in die Hand nehmen Maischa Friedrich und Julia Falkenhainer, Invest in Visions GmbH

40 Let's talk about risking Reto Spring, FinanzPlaner Verband Schweiz

42 Risiko- und Vorsorgemanagement in der Finanzplanung

Alexander Hengst,
CFP® und MLP-Berater in Leipzig

44 Erfolgreiche Ruhestandsplanung mit Versicherungslösungen Matthias Pendl, Standard Life Deutschland

47 FINANCIAL PLANNING Online-Akademie Jeden Monat ein Fachwebinar zu einem aktuellen Thema

Grußwort



Sehr geehrte Damen und Herren, werte Mitglieder,

das erste Quartal 2025 liegt bereits hinter uns, und es hatte durchaus einiges an Überraschungen mit entsprechenden Arbeitsaufträgen für uns im Gepäck.

Beginnend mit der Amtseinführung und der zweiten Legislatur von Donald J. Trump im Januar wurden über 200 Dekrete verabschiedet, welche seitdem in den USA die Gerichte und weltweit die Märkte wegen nicht absehbarer Auswirkungen beschäftigen.

Die Friedensgespräche für die Ukraine stocken ebenso wie ein Abkommen über seltene Erden – es scheint, als dauere es doch länger als die avisierten 24 Stunden, um Friedensverhandlungen mit Russland aufzunehmen. Dass Europa von außen zuschaut, verwundert dabei vor allem die Politiker, obwohl dies die ersten Vorboten einer sich verändernden Weltordnung sein dürften.

Richtig Bewegung kam aber erst am 02.04.2025, also zu Beginn des zweiten Quartals, in die Märkte. An diesem Tag führte die US-Administration auf einer Tafel Zölle auf, welche ab sofort gelten und den weltweiten Handel verändern sollten. Das führte zu Marktverwerfungen, da diese US-Zölle weitreichende Auswirkungen auf verschiedene Sektoren und die globale Wirtschaft haben. Die aggressive Zollpolitik der USA

schürt weltweit die Furcht vor einem großen Handelskrieg mit gravierenden Folgen für Unternehmen und Verbraucher – Rezessionsszenarien inklusive. Darüber hinaus haben die US-Zölle zu einer Versteilung der Zinsstrukturkurve geführt, wobei die zehnjährigen US-Renditen stiegen und kurzfristige Zinsen sanken. Trotz schwacher Aktienmärkte gibt es keine große Fluchtbewegung in sichere Staatsanleihen, was auf Inflationssorgen und die US-Schuldenlast zurückzuführen ist. Ferner spielt hier die US-Wirtschaft eine größere Rolle als die in Europa, da die Konsumverschuldung in den letzten beiden Monatsmonaten in den USA markant zugenommen hat. Allein diese Ausführungen zeigen, dass eine Finanzplanung als Basis der Vermögenssteuerung in unseren Augen nach wie vor unabdingbar ist. Wir wünschen Ihnen dabei auch für die nächsten Monate gute Nerven und noch bessere Gespräche.

Zur Beruhigung und vor allem zum Austausch mit „Leidensgenossen“ können mit Sicherheit auch unsere Veranstaltungen in diesem Jahr beitragen. Nutzen Sie die Chance, bei der 1. Financial Planning Conference am 03.06.2025 in Berlin oder bei dem 11. Financial Planning Day am 18.06.2025 in Hamburg im Überseeclub dabei zu sein.

Die geplanten Termine oder die schon feststehenden Netzwerktreffen können Sie wie immer ganz einfach dem Veranstaltungskalender am Ende des Magazins entnehmen. Natürlich finden Sie diese auch in bewährter Form in unseren Newslettern und auf unseren Homepages www.network-financial-planner.de und www.financialplanning-news.de.

Gern möchten wir auch noch darauf hinweisen, dass am 25.02.2025 die Mitgliederversammlung in diesem Jahr mit Vorstandswahlen stattgefunden hat. Es wurden wieder verschiedenste Themen für das laufende Jahr besprochen, um unseren Verein auch weiterhin als Plattform für Finanzplanerinnen und Finanzplaner in Deutschland zu etablieren. Der gesamte Vorstand hatte seine Bereitschaft zur Wiederwahl bereits im Vorwege erklärt und wurde auch im Amt bestätigt, sodass wir uns auch weiterhin auf eine gute und erfolgreiche Zusammenarbeit im Sinne des Network Financial Planner mit Ihnen allen freuen.

Genießen Sie bei allem den Frühling und kommen Sie gut in den Sommer, wir freuen uns bereits heute auf die persönlichen Begegnungen mit Ihnen.

Im Namen des Vorstands

Sven Putfarken

network financial planner e. V.

Grußwort



Liebe Leser,

in Zeiten zunehmender politischer, geopolitischer und wirtschaftlicher Unsicherheiten sind viele vermögende Menschen in Deutschland vermehrt mit dem Gedanken beschäftigt, ins Ausland auszuwandern oder zumindest ein sogenanntes „Golden Visa“ zu beantragen. Der Wunsch, in einer unvorhersehbaren Welt Optionen für einen möglichen Rückzug zu haben, wird immer häufiger laut – sei es, um das persönliche Vermögen zu schützen, oder sei es, um einfach die Freiheit zu haben, im Notfall in ein sicheres Land umziehen zu können.

Für Finanzplaner ist es von entscheidender Bedeutung, diesen Wunsch nach internationaler Absicherung ernst zu nehmen und die individuellen Bedürfnisse ihrer Klienten umfassend zu verstehen. Gleichzeitig ist es jedoch ebenso wichtig, hinter scheinbar verlockenden Angeboten und

Optionen nicht nur die unmittelbare finanzielle Sicherheit zu sehen, sondern auch die langfristigen rechtlichen und steuerlichen Implikationen genau zu verstehen. Ein „Golden Visa“ mag zunächst wie eine attraktive Lösung erscheinen, doch als Experten müssen Finanzplaner ihre Kunden auch auf die komplexen steuerlichen Folgen hinweisen, wie etwa die Wegzugbesteuerung.

Im Experteninterview mit Pawel Blusz (Seite 34) wirft dieser einen genauen und spannenden Blick auf die steuerlichen und rechtlichen Aspekte einer solchen Entscheidung. Doch diese Überlegungen sind nur eine Seite der Medaille. Bei der Wahl eines Auswanderungsziels müssen auch politische, soziale und kulturelle Rahmenbedingungen berücksichtigt werden. Wie stabil ist das politische Umfeld des Wunschlandes? Welche Arbeitsmöglichkeiten bietet es? Welche sozialen und religiösen Strukturen prägen das Land? Dies sind alles Fragen, mit denen sich nicht nur Finanzplaner, sondern vor allem auch ihre Mandanten eingehend beschäftigen müssen.

Eine Auswanderung ist keine Entscheidung, die über Nacht getroffen werden sollte. Sie erfordert eine gründliche Planung und ein gut durchdachtes Konzept, das sowohl die eigenen finanziellen als auch die persönlichen Ziele berücksichtigt. Es ist eine langfristige Investition in die eigene Sicherheit und Zukunft. Daher sollten Finanzplaner ihre Klienten nicht nur beraten, sondern sie auch dazu anregen, eine wohlüberlegte und fundierte Entscheidung zu treffen.

Eine gute Entscheidung für Finanzberater ist auf jeden Fall das Studium dieses Magazin.

Viel Spaß beim Lesen!

Samir Zakaria

*Vorstandsmitglied des Netzwerks der
Finanz- und Erbschaftsplaner e. V.*

Grußwort



Liebe Leserinnen und Leser,

in den Händen halten Sie heute die zweite Ausgabe des Jahres 2025 des Financial Planner Magazins mit dem Thema „Risiko- und Vorsorgemanagement in der Finanzplanung“.

Beachten Sie bitte unbedingt unseren Workshop-Termin in Hamburg am 16. und 17. Juni 2025. Melden Sie sich möglichst schnell unter dem folgenden Link an:

<https://www.dvvs.de/veranstaltungen/>. Zum Zeitpunkt des Redaktionsschlusses dieser Ausgabe gab es noch wenige Restplätze.

Für alle, die in Hamburg nicht dabei sein können: Merken Sie sich unseren Workshop-Termin vom 8. bis 9. September 2025 in Dreieich vor.

Unbedingt teilnehmen sollten Sie auch an unseren DVVS 60 minutes. Hier geht es um die interdisziplinäre Vernetzung von Beraterinnen und Beratern, die ihre Mandantinnen und Mandanten im Bereich der Vermögensberatung begleiten. Die nächsten 60 minutes finden am 19. Juni 2025 um 14 Uhr statt. Den Link zur Anmeldung finden Sie ebenfalls auf dieser Seite: <https://www.dvvs.de/veranstaltungen/>.

Nun wünschen wir Ihnen viel Spaß bei der Lektüre dieser Ausgabe.

Bleiben Sie gesund.

Ihr Markus Schmetz

Markus Schmetz

Vorstandsmitglied DVVS e. V.

Dipl. Kfm. (FH), Steuerberater

Fachberater für Finanz- und Vermögensplanung (DStV e. V.)

DVVS e. V., Lietzenburger Str. 46, 10789 Berlin

Telefon: 030-896770-70

Grußwort



Liebe Mitglieder,

In der Welt, in Europa bleibt momentan kein Stein auf dem anderen. Die hohe Kadenz von News und Fake News kann zu Nervosität, Angst und überstürztem Handeln führen. Den langfristigen Investor mit breiter Diversifikation kümmert dies eher weniger. Die realen Gefahren im Leben lauern sowieso anderswo: Wer die «Rushhour of life» ohne gesundheitliche Schäden und mit intakter Beziehung

übersteht, hat schon vieles richtig gemacht – das schaffen nur etwa 50%.

Wenn man bedenkt, dass bei den meisten Menschen bis zum Alter von 50 Jahren das Humankapital wertvoller ist als das gesamte Finanzkapital, wirkt es kurios, dass sich nicht mehr Menschen aktiv darum kümmern. Zumal das Humankapital viele Vorteile aufweist, wie z. B. hohe Rendite, geringe Volatilität und niedrige Korrelation zum Kapitalmarkt. Lebenslanges Lernen kann man als «Investition in sich selbst» betrachten.

Viele managen ihre Anlagen aktiv und ihr Humankapital passiv. Zielführender wäre eine Umkehrung dieses Prinzips. Wir hecheln dem schnellen Erfolg hinterher (Beispiel Kryptos). Das ist Naivität hoch drei, denn die Börse lässt sich nicht prognostizieren, Trends sind kurzlebig und Informationen darüber sind längst eingepreist.

Professionelle Finanzplanung vermittelt die wichtige Einsicht, dass es beim Vermögensaufbau nicht auf spekulatives Trading, sondern auf langfristige Nachhaltigkeit und auf disziplinierte Hartnäckigkeit ankommt. Auch beim Marathon gibt es keine Abkürzung.

Eine gute Portion Gelassenheit und beste Grüße
Reto Spring, CFP®, Präsident FPVS

Portfoliodiversifizierung über Aktien und Anleihen hinaus – der Gamechanger bei kürzeren Anlagedauern

Dr. Adrian Fabarius und Dr. Florian Mann sind Mitgründer des Berliner Fintechs FINLIUM.

Bei jeder Finanz- und Vermögensplanung spielt die strategische Asset-Allokation eine zentrale Rolle. Wie teilt der Kunde sein Kapital auf Aktien, Anleihen, Immobilien und andere Anlageklassen wie z.B. alternative Investments auf? Für Kunden mit sehr langem Anlagehorizont führt an Aktieninvestments kein Weg vorbei. Liegt hingegen ein deutlich kürzerer Planungshorizont vor, wird es komplizierter. Dieser Artikel zeigt auf, welchen Mehrwert eine professionelle Diversifizierung in diesem Fall liefern kann.

In erster Linie hängt die Asset-Allokation von der Risikobereitschaft und dem Anlagehorizont des Kunden ab.

Für Kunden mit einem Anlagehorizont von 20 Jahren und mehr sollten vor allem Aktienanlagen den Portfolioschwerpunkt bilden. Die gute Zugänglichkeit sowie die wissenschaftlich und empirisch erwiesene Attraktivität und Verlässlichkeit¹ der Aktienrisikoprämie von ca. 7 % über dem sicheren Zins liefern die entsprechenden Argumente dafür. Natürlich sind dann größere temporäre Rücksetzer einzuplanen. Hier sollte der Kunde, wo möglich, gecoacht

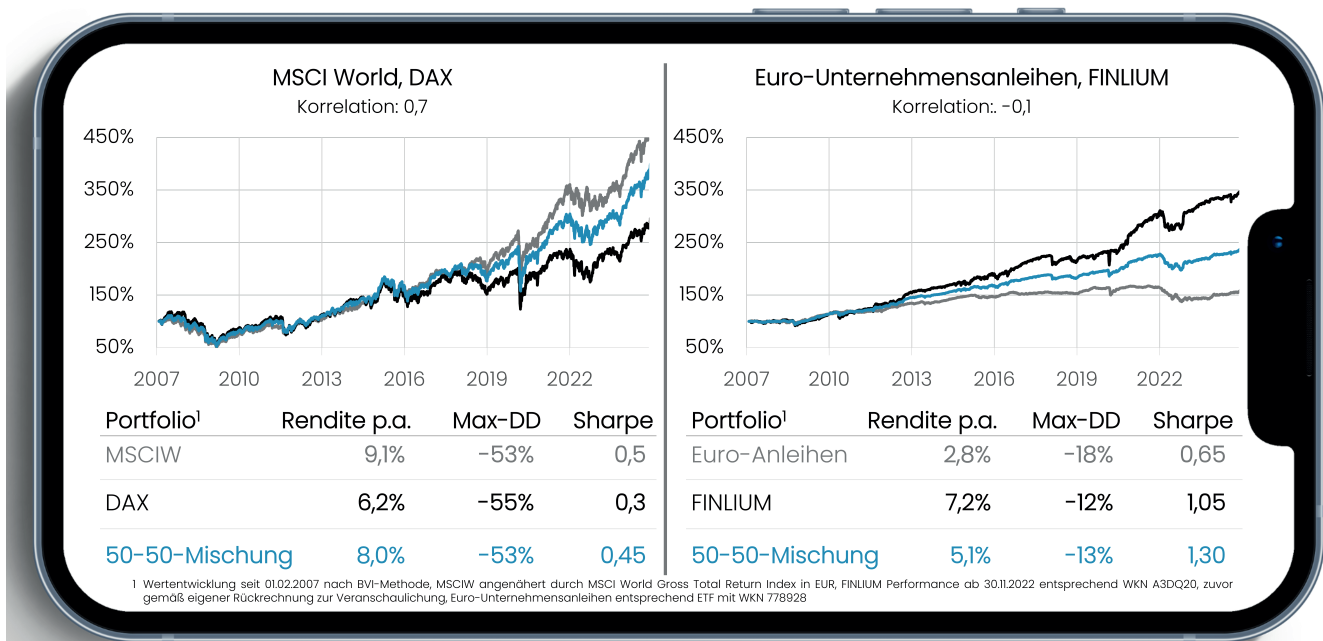
werden, dass er diese Schwankungen auch emotional und ohne Kurzschlussreaktionen aushält. Bei einem solch langen Anlagehorizont kann nämlich auch bei ungünstigem Einstieg mit hoher Wahrscheinlichkeit die angesprochene durchschnittliche Aktienrisikoprämie erzielt werden. Bei kürzeren Anlagedauern von z.B. nur fünf bis zehn Jahren ist das nicht der Fall und es können sich teilweise deutlich schwächere und auch negative Renditen ergeben.

Neben der langfristigen Altersvorsorge spielen für die meisten Menschen auch Investitionen mit kürzerem Anlagehorizont eine Rolle – etwa die Anschaffung eines neuen Fahrzeugs oder die Abbezahlung eines Immobilienkredits. Damit ist die Diversifizierung über Assetklassen hinweg für fast alle Kunden hochrelevant. Denn davon hängt neben der erwartbaren Portfoliorendite vor allem auch das Risiko ab.

Zur Erinnerung: Effekte der Diversifizierung

Schauen wir uns zunächst nochmal die Effekte der Diversifizierung an, ausgehend von einer 50-50-Mischung von zwei Investmentprodukten:

Abb 1.



¹Über die letzten zwei Jahrzehnte hat sich gezeigt, dass neben der Aktienrisikoprämie auch die Assetklasse Private Equity sehr attraktive Renditen generieren kann. Der Zugang, gerade zu guten Managern (und/oder mit weniger Kapital), ist hier aber noch deutlich komplexer und außerdem muss eine entsprechende Kapitalbindung von sieben bis 12 Jahren (die in einer zusätzlichen Illiquiditätsprämie mündet) eingeplant werden.

Flexibel und erfolgreich auch ohne Nvidia und Co

Die Strategie mit klaren Meinungen

Der Mischfonds Oberbanscheidt Global Flexibel UI hat sich als ein Beispiel für einen strategisch agierenden Fonds abseits des Mainstreams etabliert. Mit einem aktiven, benchmarkfreien Ansatz kombiniert der Fonds klassische Value-Investments mit gezielten taktischen Entscheidungen und einer flexiblen Asset-Allokation. Das Fondsmanagement verfolgt dabei eine Philosophie, die sich durch klare Meinungen, konsequente Steuerung der Investitionsquoten und eine bewusste Abgrenzung von konventionellen Mischfonds auszeichnet.

Dynamische Allokation statt starrer Quoten

Ein zentrales Element der Fondsstrategie ist die hohe Flexibilität in der Asset-Allokation. Abhängig von Marktphasen und makroökonomischen Entwicklungen variiert das Fondsmanagement das Verhältnis von Aktien, Anleihen und Liquidität, unabhängig von Benchmarks, stark. Während im Jahr 2022 eine defensive Haltung mit reduziertem Aktienanteil und verkürzten Anleihelaufzeiten dominierte, wurde das Portfolio 2023 und 2024 wieder stärker auf langfristige Investments ausgerichtet.

Die jüngsten Daten unterstreichen die strategische Anpassungsfähigkeit: Aktuell hält der Fonds rund 43 % Aktien, 48 % Anleihen und 9 % Liquidität. Entscheidende Faktoren für diese Gewichtung sind makroökonomische Signale, etwa Zinspolitik und geopolitische Entwicklungen, sowie branchenspezifische Trends.

Stockpicking und thematische Investments

Das Kernportfolio basiert auf klassischen Value-Investments, die durch solide Bilanzen, verständliche Geschäftsmodelle und eine attraktive Dividendenpolitik gekennzeichnet sind. Ergänzt wird dieses durch thematische Investments in Sektoren mit langfristigem Wachstumspotenzial. Wichtige Schwerpunkte sind dabei aktuell:

- **Sicherheit und Verteidigung:** Bereits 2022 erkannte das Fondsmanagement den Trend steigender Rüstungsausgaben und kaufte frühzeitig Rheinmetall-Aktien und andere europäische Verteidigungstitel, was sich als strategisch kluge Entscheidung erwies.
- **Energie:** Die geopolitische Lage und Versorgungsunsicherheiten machen fossile Energiequellen langfristig attraktiv. Hier setzt das Fondsmanagement auf etablierte Player der Branche.
- **Infrastruktur und Bau:** Hier erwartet das Fondsmanagement mögliche Wachstumsimpulse durch staatliche Konjunkturprogramme nach der Bundes-

tagswahl, außerdem sind eine Erneuerung der Verkehrsinfrastruktur und der Wiederaufbau der Ukraine wichtige Zukunftsthemen.

Diese thematischen Investments ermöglichen es dem Fonds, gezielt von langfristigen Makrotrends zu profitieren, ohne sich von kurzfristigen Marktbewegungen leiten zu lassen.



Langfristiger Erfolg und Krisenresistenz

Die Performance der letzten Jahre zeigt, dass der Fonds gerade in turbulenten Marktphasen Stabilität bieten kann. Während der volatilen Marktphase nach dem Beginn des Ukraine-Kriegs konnte der Fonds einen positiven Ertrag erzielen – ein klarer Vorteil gegenüber vielen Vergleichsfonds, die in dieser Phase Verluste hinnehmen mussten. Auch im Vergleich zur Peergroup überzeugt die Strategie: Über verschiedene Zeithorizonte hinweg liegt die Wertentwicklung des Fonds deutlich über dem Durchschnitt der Morningstar-Peergroup für flexible Mischfonds – ein erneuter Nachweis war die Auszeichnung mit dem prestigeträchtigen Boutique-Award 2024 in der Kategorie Multi Asset ausgewogen.

Oberbanscheidt & Cie Vermögensverwaltungs GmbH

Ansprechpartner:
Marco Jansen

Telefon:
02821 97989-20

E-Mail:
m.jansen@oberbanscheidt-cie.de


OBERBANSCHEIDT & CIE.
Vermögensverwaltung
DÜSSELDORF · KLEVE · KREFELD

Oberbanscheidt Global Flexibel UI
ISIN DE000A1T75S2 (I)
Informationen: Siehe QR-Code



- Die Portfoliorendite liegt zwischen den realisierten Einzelrenditen der Produkte.²
- Das Portfoliorisiko, gemessen anhand von Volatilität oder maximalem Rücksetzer (Max-DD), liegt ebenfalls zwischen dem Risiko der Einzelprodukte, näher an den realisierten Werten des risikoärmeren Produktes.

Dabei gilt: Je geringer die Korrelation zwischen den beiden Produkten, desto näher liegen Portfoliorendite und Portfoliorisiko (Volatilität und Max-DD) in der Nähe der besseren Werte der beiden Einzelprodukte. Sehen wir uns ein Beispiel an, um dies besser nachvollziehen zu können.

In der Abbildung links (Abb. 1) werden der MSCI World und der DAX kombiniert: Auf Grund der relativ hohen Korrelation entsteht kein großer Diversifizierungseffekt. Im rechten Teil werden der FINLIUM Ambition Fonds³ und ein Euro-Unternehmensanleihen-ETF kombiniert: Hier ist die Auswirkung der Diversifizierung groß, da die Korrelation klein bzw. negativ ist. Spannend ist der Blick auf die Sharpe Ratio, da sie in der 50-50-Mischung deutlich besser ist als der bessere Wert der Einzelprodukte. In bestimmten Konstellationen kann das diversifizierte Portfolio sogar im Vergleich zu den Einzelprodukten die beste Rendite oder den geringsten Max-DD aufweisen. Voraussetzung dafür: eine besonders geringe Korrelation.

Zusammenfassend ist also eine Abmischung über verschiedene Produkte mit möglichst hoher Standalone-Rendite⁴ und möglichst geringer Korrelation zueinander besonders interessant.

Die Herausforderung bei kürzeren Anlagedauern

Was bedeutet dies jetzt für Kunden, die mit einem geringen Anlagehorizont investieren wollen? Inwiefern sind Aktienanlagen hier überhaupt geeignet?

Der Knackpunkt liegt in der Zeitspanne, die verbleibt, bis das Geld benötigt wird. Oftmals ist diese zu kurz, um mit dem Kapital relevante Risiken einzugehen. Bei 100 % Aktienquote kann bei fünf Jahren Haltedauer historisch betrachtet auch ein signifikanter Verlust entstehen – beim MSCI World seit 1988 z.B. fast -30 % im schlimmsten Fall (April 1998 bis

März 2003).⁵ Die Zeitspanne ist aber auch zu lang, um keine Risiken einzugehen beziehungsweise nicht doch ein bisschen Rendite zu erwirtschaften. Aber was ist nun die richtige Portfoliodiversifizierung?

Beim Blick auf z.B. Fünf-Jahres-Zeiträume in der Vergangenheit lag eine sinnvolle Aktienquote bei 40 bis 50 %.⁶ Warum? Trotz Börsencrash 1989, Platzen der Dotcom-Blase, 11. September 2001, Finanzkrise und Corona gab es keine Periode von fünf Jahren mit negativem Ergebnis (bei beliebigem Monat als Startpunkt seit 1988). Die durchschnittliche Rendite lag bei ca. 6,7 % p.a.⁷ Klingt gut, denn der sichere Zins lag mit ca. 2,6 % p.a. deutlich tiefer.⁸ Aber das Problem dabei: Es ist eine erwartete durchschnittliche Rendite, keine garantierte. Was ist, wenn der Wert der Aktien sich im schlimmsten Fall halbiert – womöglich kurz vor dem Termin, zu dem das Geld benötigt wird? Und schafft es der Kunde mit dieser Aufstellung, Drawdowns im Bereich von -20 bis -30 %⁹ auf sein Kapital auszuhalten, das er in wenigen Jahren benötigt?

Werden alternativ nur Anleihen genutzt, können derzeit in fünf Jahren lediglich ca. 2 bis 2,5 % Rendite p.a. erzielt werden. Mehr ist kaum möglich, wenn die Qualität der Schuldner hoch sein soll.

Alternativen zur reinen Aktien-Anleihen-Diversifizierung

Welche Alternativen gibt es noch? Da sich illiquide Anlageklassen hier nicht eignen, insbesondere aufgrund der damit einhergehenden langen Kapitalbindung, fällt der Blick auf liquide Alternativen. Gold, Rohstoffe, Währungen und Kryptowährungen sind entweder zu riskant oder die dahinterstehende Renditequelle ist nicht verlässlich. Im Gegensatz dazu können Stable-Return-Ansätze eine gute Lösung darstellen, insbesondere Volatilitätsstrategien. Denn die sogenannte Volatilitätsrisikoprämie ist eine empirisch nachgewiesene und sehr verlässliche Renditequelle. Viele dieser Strategien sind nur gering korreliert zu Aktien und Anleihen und weisen deutlich kleinere Rücksetzer auf als die Aktienmärkte.

Am deutschen Markt können vier etablierte Ansätze abgegrenzt werden, bei denen Optionsstrategien (Handel von Aktienindex-Optionen) zum Einsatz kommen:

² Normalerweise liegt die Portfoliorendite näher an der besseren Rendite des Produktes mit dem größeren Wertzuwachs. Etwas anderes kann sich ergeben, wenn ein Rebalancing, welches zwischen den beiden Produkten angewendet wird, zu einem schlechteren Ergebnis als dem Mittelwert der Renditen führt. Sonst überwiegt der Zinseszins-Effekt.

³ Der Ansatz von FINLIUM wird zusammen mit weiteren, alternativen Investment-Produkten im Verlauf noch genauer beschrieben

⁴ Denn die Portfoliorendite wird, wie auch anhand der Grafik gezeigt, in erster Linie durch die Renditen der einzelnen, enthaltenen Produkte bestimmt. Zu beachten ist dabei natürlich die Risikoeinstellung des Kunden.

⁵ Der maximale Rücksetzer (Max-DD) fällt mit ca. -54 % in den Fünf-Jahres-Zeitraum Oktober 2007 bis September 2012 (Finanzkrise), allerdings lag hier der Verlust am Ende der fünfjährigen Haltedauer bei „nur“ noch ca. -11 %.

⁶ Je nach Auswahl der Anleihen, d.h. Euribor 1 Monat vs. Rentenindex REXP als Proxy.

⁷ Bei 50 % Aktienquote (MSCI World GDTR) und 50 % Anleihen mit dem Rentenindex REXP als Proxy; Durchschnitt aller Fünf-Jahres-Zeiträume von 1988 bis 2024 (jeder Monat als Startpunkt), ohne Währungseffekte und vor Steuern.

⁸ Auf Basis Euribor 1 Monat als Proxy bzw. vor 1999 der Lombard-/Diskontsatz.

⁹ Bei einer Aufteilung von 50 % Aktien (MSCI World) und 50 % Anleihen (Euro Corporate Bonds, WKN: 778928) hätte sich im Zeitraum 2008 bis 2009 ein Drawdown von -29 % ergeben.

- Vereinnahmung von Put-Optionsprämien in Kombination mit Vola-Absicherungskonzept (Short-Put + Long-Put + Vola-Calls)

Die Strikes der verkauften Put-Optionen liegen näher am Kassakurs als die der gekauften Put-Optionen. Dadurch entsteht ein positiver Cashflow. Zur Crash-Absicherung werden kontinuierlich Calls auf den passenden US-Volatilitätsindex gekauft. Diese Strategie wird in Deutschland von Feri oder Absolute Volatility verfolgt.

- Vereinnahmung der Volatilitätsprämie durch den alleinigen Verkauf kurzlaufender Put-Optionen (Cash-Secured Short Put)

Es werden leicht aus dem Geld liegende Put-Optionen verkauft, allerdings nicht gehebelt, d.h. die Liquidität reicht immer aus, um Forderungen aus einem Settlement zu bedienen.¹⁰ Zusätzliche Absicherungen sind nicht vorgesehen. Alturis Capital bedient diesen Ansatz.

- Delta-basierte, aktiv gesteuerte Put-Optionsstrategie mit negativer Korrelation zum Aktienmarkt (Long-Put + Short-Put x 2)

Die Strikes der gekauften Put-Optionen liegen näher am Kassakurs als die der verkauften Put-Optionen. Es wird eine größere (oft die doppelte bis dreifache) Menge an Put-Optionen verkauft, um den Finanzierungsaufwand für die Position zu schmälern. Idealerweise

verfallen die verkauften Put-Optionen wertlos, während die gekauften Put-Optionen im Geld abgerechnet werden. Diese Strategie wird von Aquantum angeboten.

- Dynamisches Renditekorridorkonzept (Short-Put + Short-Call (= Short Strangle) + dynamische Absicherung)

Es werden simultan aus dem Geld liegende Put- und Call-Optionen verkauft, wodurch ein Renditekorridor entsteht. Auf Kurs- und Volatilitätsschwankungen wird dynamisch und automatisiert durch den Zukauf weiterer Absicherungen wie Optionen oder Futures reagiert. Auch der eigentliche Renditekorridor wird dynamisch angepasst, wenn dieser nach größeren Kursbewegungen nicht mehr zum aktuellen Kursniveau passt. Am deutschen Markt wird dieser Ansatz von FINLIUM verfolgt.

Die folgende Tabelle (Abb. 2) zeigt, wie sich die einzelnen Strategien in bestimmten Aktienmarktphasen verhalten, wo die Sweet-Spots und Schmerzbereiche der Strategien liegen (grün bzw. rot markiert) und wie die Korrelation zum Aktienmarkt einzuschätzen ist.

Die Zielrendite liegt je Ansatz bei 6 bis 8 % p.a., aber die tatsächlich realisierte Performance wird davon abhängen, welche Aktienmarktphasen in den nächsten Jahren besonders häufig auftreten werden. Und hier haben sich einige Profi-Investoren auf Basis des ambitionierten Bewertungsniveaus zuletzt eher skeptisch gezeigt. So kommt Goldman Sachs in einer aktuellen Studie etwa zu dem Ergebnis, dass der US-Aktienmarkt in den nächsten zehn Jahren lediglich

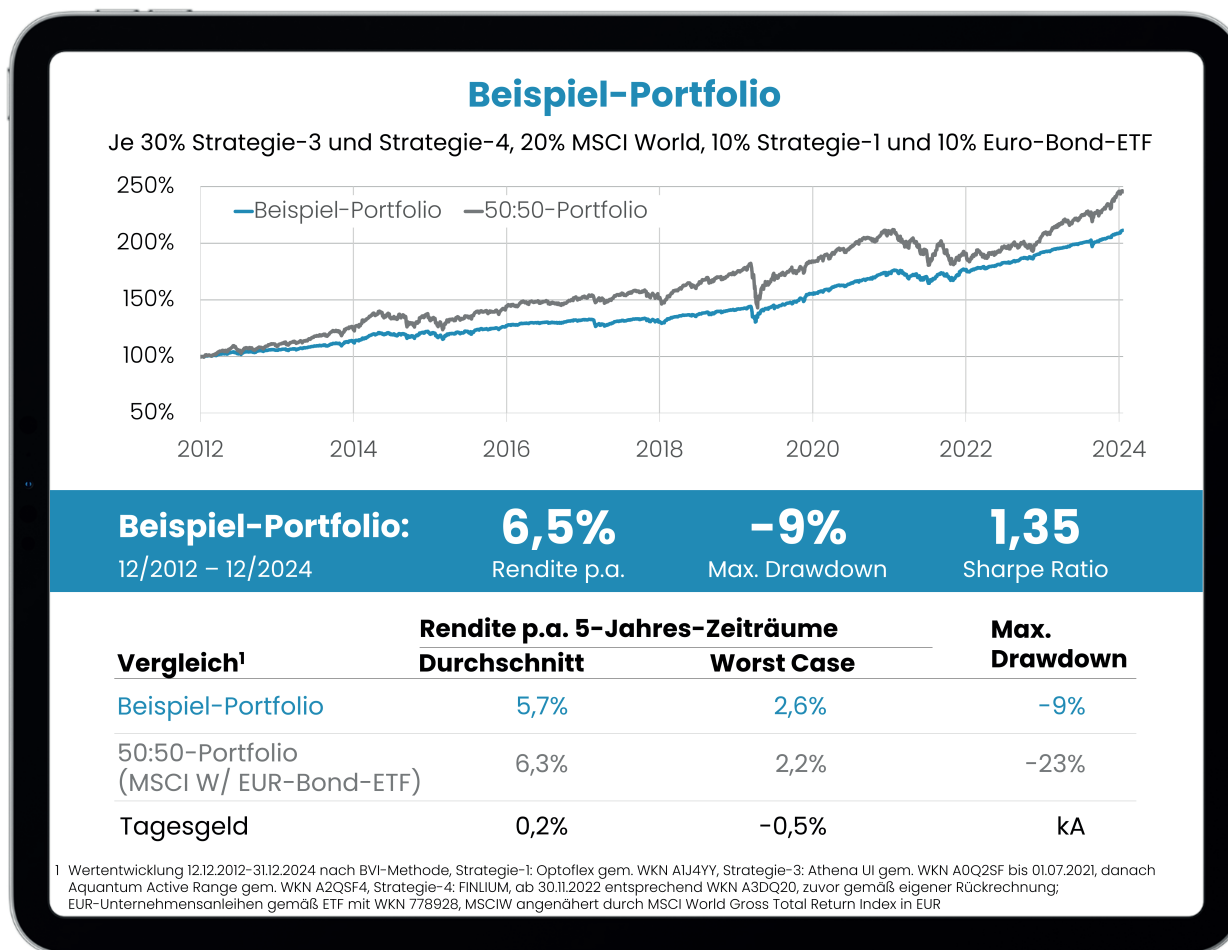
Abb 2.

Vola-Strategie-Typ	Korrelation zu MSCI W je 12/2022 – 12/2024	Rendite p.a.	Performance-Szenarien: Aktienmarkt...				
			..crasht	..sinkt	..stagniert	..steigt	..steigt stark
1 Short-Put + Long-Put + Vola-Calls	0,7	~ 8%	1	3	2	3	3
2 Cash-secured Short Put	0,8	~ 11%	4	4	3	1	2
3 Long-Put + Short-Put x 2	-0,5	~ 6%	1	1	5	5	5
4 Short-Strangle + Absicherung	0,4	~ 6%	1	2	1	1	4
5 60-40-Portfolio (MSCI W-Euro-Bonds)	1,0	~ 12%	5	5	4	3	1

Relativer Vergleich 1: beste Performance 5: schwächste Performance

 Sweet-Spot der Strategie Schmerzbereich der Strategie

¹⁰Aufgrund der Put-Call-Parität entspricht der Ansatz einer Covered-Call-Strategie auf einen Aktienindex.



um ca. 3 % p.a.¹¹ zulegen dürfte. In einem solchen Umfeld könnten gerade Anlagestrategien gut funktionieren, die auch in fallenden (Strategie 3 und Strategie 4) oder stagnierenden Märkten (Strategie 4) eine attraktive Upside bieten (siehe Tabelle).

Ein attraktives Portfolio für einen begrenzten Anlagehorizont oder bei Risikoaversion

Um eine mögliche Asset-Allokation für Kunden mit geringem Anlagehorizont oder ausgeprägter Risikoaversion zu strukturieren, könnten die Strategien 1, 3 und 4 (entsprechend der Tabelle) mit dem Weltaktienmarkt kombiniert werden. Denn hier liegt eine geringe Korrelation der Ansätze zueinander und vor allem zum Weltaktienmarkt vor. Außerdem liefern die einzelnen Strategien gute Performance-Beiträge über verschiedene Marktphasen hinweg. Zusätzlich Anleihen hinzuzunehmen, bedeutet zwar, eine geringere Standalone-Rendite in Kauf zu nehmen. Um der geringeren Risikoakzeptanz über einen kürzeren Anlagehorizont Rechnung zu tragen, könnte diese Komponente trotzdem beigemischt werden. Damit könnte sich das in Abb. 3 dargestellte Portfolio ergeben:¹²

Der Graph und die Rendite-Risikokennzahlen für das dargestellte Beispiel-Portfolio zeigen, dass die Diversifizierung

über wenig korrelierte Strategien, die sich in unterschiedlichen Marktphasen gut komplementär ergänzen, zum gewünschten Ergebnis führt: einer stabilen Wertentwicklung ohne umfangreiche Drawdowns. Trotz Brexit 2016, Coronacrash 2020, Inflation und Zinswende 2022 hätte der größte Rücksetzer (übrigens während Corona) weniger als -10 % betragen. Über jeden Fünf-Jahres-Zeitraum hätte sich eine komfortabel positive Rendite ergeben. Somit stellt eine derartige Portfoliodiversifizierung eine echte Alternative für Kunden dar, die auch bei kürzeren Anlagedauern eine attraktive Rendite erzielen möchten.

Die dargestellte Variante ist natürlich nur eine Möglichkeit unter vielen und ggf. können sogar mögliche Kundenfavoriten sinnvoll mit beigemischt werden. Wenn entsprechende Software-Lösungen mit Datenanbindung genutzt werden, können Portfoliodiversifizierungen zügig simuliert werden und damit in Kundengesprächen echten Mehrwert bieten. Das Bloomberg Terminal wäre für die Umsetzung besonders komfortabel, aber es gibt auch preisgünstigere und trotzdem gute Lösungen. Ein anderer Weg besteht darin, sich selbst eine einfache Software aufzubauen und eine möglichst automatisierte Datenanbindung zu frei verfügbaren Marktdaten herzustellen. Diesen Weg haben wir beispielsweise bei FINLIUM gewählt.

¹¹Mittelwert 3 % p.a.; Prognosekorridor -1 % bis +7 % p.a.

¹²Die Darstellung beginnt 2012, da mehrere Strategien erst in diesem Jahr aufgelegt wurden.



Dr. Adrian Fabarius und Dr. Florian Mann sind Mitgründer des Berliner Fintechs FINLIUM.

FINLIUM hat sich auf stabiles Investieren spezialisiert, um einen ambitionierten, aber gleichzeitig entspannten Vermögensaufbau zu ermöglichen.

Als erstes Produkt wurde der **FINLIUM** Ambition Fonds aufgelegt, der eine aktienmarktähnliche Rendite bei deutlich geringeren Schwankungen liefern soll. Die Anlagestrategie wird von der eigens entwickelten Investment-Technologie automatisiert gesteuert. Aufgrund der geringen Korrelation zu Aktien und Anleihen eignet sich der Fonds gut zur Portfoliobeimischung und -stabilisierung.

Die Vision der Gründer besteht darin, die Teilhabe an den Kapitalmarkterträgen in der Bevölkerung zu vergrößern.



Dr. Florian Mann



Dr. Adrian Fabarius

Den Sturm bändigen: Ein Leitfaden für den Umgang mit besorgten Kunden

In Zeiten großer Unsicherheit sind Planer, die ihren Kunden helfen, eine neue Perspektive zu gewinnen, von großem Wert

Von Barbara Kay, LPC, RCC, CTP



Das politische Klima des Jahres 2024, das durch ständige Nachrichtenzyklen und eine polarisierte Wählerschaft angeheizt wurde, verstärkte den Stress landesweit. Die Studie „Stress in America“ der American Psychological Association (APA) zeigt, wie gestresst sich die Nation durch Politik, Wirtschaft und Medien fühlt. Die Sorge um die Zukunft unseres Landes wurde von 77 Prozent der Menschen als Hauptursache für Stress genannt, dicht gefolgt von der Wirtschaft (73 Prozent). Darüber hinaus machen sich viele Gedanken über die Medien. 82 Prozent der Menschen sind besorgt über den Einfluss falscher Darstellungen in der Medienlandschaft.¹ Diese Besorgnis spiegelt sich auch in der jüngsten Gallup-Umfrage zum Vertrauen in die Medien wider, die ein überwältigendes Misstrauen gegenüber den heutigen Nachrichtenagenturen ergab. Zum ersten Mal haben 64 Prozent der Amerikaner wenig oder kein Vertrauen in die Medien.²

Außerdem wächst die Unzufriedenheit mit der Regierung. Die APA-Studie ergab, dass 72 Prozent der Meinung sind, dass die Gewaltenteilung nicht mehr funktioniert, und nur 37 Prozent glauben, dass gewählte Beamte in ihrem Interesse handeln. Auch politische Unruhen haben das Beziehungsgeflecht zerrissen. Fast die Hälfte der Erwachsenen vermeidet es, sich mit Personen zu treffen, die eine andere Meinung vertreten. Darüber hinaus führen politische Spannungen dazu, dass 50 Prozent der Menschen soziale Kontakte vermeiden und in einem Drittel der Familien Konflikte auslösen.

In Anbetracht der Tatsache, dass die Nachrichtenagenturen und die sozialen Medien eine ununterbrochene Flut von Alarmmeldungen verbreiten, ist es nicht verwunderlich, dass die Menschen übermäßig besorgt sind. Und 2025 wird sich dies auch auf Ihre Kunden auswirken. Wenn Stress auftritt, helfen Sie Ihren Kunden mit den folgenden bewährten Techniken, ihre Ängste abzubauen und produktiv voranzukommen.

Sich aussprechen

Wenn Klienten verzweifelt sind, ist ihre Angst für sie und für uns beunruhigend. Intuitiv wollen wir schnell weitergehen. Daher ist es verlockend, sich ausschließlich auf das eigentliche Geschäft zu konzentrieren. Leider geht das in der Regel nach hinten los. Versuche, Gefühle zu vermeiden, werden in der Regel als gefühllos, abweisend oder herablassend fehlinterpretiert, was den Kunden noch mehr aufbringt.

Das macht Sinn, wenn man die neurowissenschaftlichen Grundlagen starker Emotionen versteht. Wenn jemand von

Angst zerfressen ist, übernimmt das emotionale limbische System die Kontrolle. Im wahrsten Sinne des Wortes schalten die rationalen Zentren des Gehirns ab, während das limbische System das Sagen hat. Der rationale präfrontale Kortex erwacht erst wieder zum Leben, wenn die Emotionen abgeklungen sind. Aus diesem Grund funktioniert zu schnelles Handeln nicht. Ihre Kunden sind nicht stur; sie stecken in ihren Gefühlen fest.

Auch wenn es kontraintuitiv ist, ist der Weg zur Vernunft, die Emotionen zu umarmen. Anstatt sich gegen die emotionale Flut zu wehren, helfen Sie Ihren Kunden, sie in vier Schritten loszulassen:

1. Hören Sie aufmerksam und besorgt zu. Achten Sie genau auf Ihre nonverbalen Botschaften. Jede Andeutung von Ungeduld in Ihrem Gesichtsausdruck oder in Ihrem Tonfall wird den Kunden verunsichern. Das limbische System ist sehr gut darin, die Körpersprache zu lesen, und der Klient wird auf Ihre Ausstrahlung reagieren. Sich in das Unbehagen des Kunden einzufühlen, ist ein idealer Weg, um dessen emotionalen Bedürfnisse zu erfüllen.
2. Erkennen Sie das Anliegen des Kunden an. Fassen Sie die Bemerkungen des Kunden zusammen, um zu zeigen, dass Sie seine Ängste ernst nehmen. Sie könnten zum Beispiel sagen: „Ich verstehe, dass Sie sich große Sorgen um die Wirtschaft machen und darüber, wie sich dies auf Ihre finanzielle Stabilität auswirken wird.“ Wichtig ist, dass die Anerkennung von Gefühlen nicht gleichbedeutend ist mit der Zustimmung zu einer Meinung. Sie können die Bedenken voll und ganz anerkennen, ohne irrationalen Erklärungen zuzustimmen. Gekonntes Anerkennen hilft den Klienten, ihren Kummer loszulassen.
3. Finden Sie einen Punkt der Übereinstimmung. Die Menschen sind eher bereit, weiterzumachen, wenn sie sich bestätigt fühlen. Wenn der Kunde sich Luft macht, suchen Sie nach einem Funken Wahrheit, den Sie bestätigen können. Selbst wenn Sie mit den Ansichten des Kunden überhaupt nicht einverstanden sind, können Sie wahrscheinlich zustimmen, dass andere Menschen betroffen sind. Sie könnten sagen: „Ich weiß, dass Sie sich große Sorgen um die Wirtschaft machen, und Sie sind nicht allein. Viele Menschen sind besorgt.“ Menschen sehnen sich nach sozialer Bestätigung. Zu wissen, dass andere sich Sorgen machen, verringert die Angst und hilft dem Klienten, sich normal zu fühlen. Diese Technik reduziert die Emotionen und erhöht die Fähigkeit des Kunden, mit Ihnen zusammenzuarbeiten.

¹ American Psychological Association. 2024. Stress in America 2024: A Nation in Political Turmoil. www.apa.org/pubs/reports/stress-in-america/2024-2024-stress-in-america-full-report.pdf.

² Brennan, Megan. 15. November 2024. „Americans' Trust in Media Remains at Trend Low.“ Gallup. <https://news.gallup.com/poll/651977/americans-trust-media-remains-trend-low.aspx>.

4. Schaffen Sie eine Brücke zu einer produktiven Diskussion. Fügen Sie nach einer gewissen Übereinstimmung eine Überleitung ein, um das Gespräch voranzubringen. Sie könnten zum Beispiel sagen: „Ich bin so froh, dass Sie mir Ihre Sorgen mitgeteilt haben. Es ist wichtig, dass ich verstehe, was Sie bedrückt. Meine Aufgabe ist es, Ihnen dabei zu helfen, Ihre Ziele zu erreichen und sich auf dem Weg dorthin sicher zu fühlen. Ich möchte, dass Sie ein gutes Gefühl in Bezug auf Ihre Finanzen haben. Sind Sie bereit, die Dinge mit mir zu besprechen?“ Die Frage, ob der Kunde bereit ist, respektvoll weiterzugehen, zeigt, ob er in der Lage ist, seinen Fokus zu verändern. Der Kunde kann sich aufrecht hinsetzen, sich nach vorne lehnen oder sich körperlich bewegen, um seine Bereitschaft zu signalisieren, dass er fortfahren will. Sie werden sehen, wann ein Kunde bereit ist, den nächsten Schritt zu tun.

Wenn der Klient zu emotionalen Äußerungen zurückkehrt, wiederholen Sie die vier Schritte. Es kann mehrere Anläufe benötigen, bis die Emotionen geklärt sind, aber einen Kunden zu drängen, bevor er bereit ist, wird seinen emotionalen Widerstand nur noch verstärken. Sobald der Stress nachgelassen hat, ist es an der Zeit, mit dem Kunden ein vernünftiges Gespräch zu führen.

Die Widerstandsfähigkeit des Kunden stärken

Die begründete Überprüfung ist eine gute Gelegenheit, Techniken von Behavioral Finance einzusetzen, um die Widerstandsfähigkeit des Kunden zu stärken. Eine kürzlich durchgeführte Morningstar-Studie hat ergeben, dass verhaltensbedingte Vorurteile ein besserer Prädiktor für finanziellen Erfolg sind als traditionelle Faktoren wie Bildung. Dieselbe Studie fand heraus, dass 98 Prozent der Menschen unter Gegenwartsverzerrungen leiden, 82 Prozent ignorieren mögliche Wahrscheinlichkeiten und 65 Prozent konzentrieren sich zu sehr auf Verluste.³

Das limbische System, das die Ursache für die Angst der Kunden ist, spielt auch eine Rolle bei der Entstehung von Vorurteilen. Wenn es überreagiert, laufen sowohl die Gefühle als auch die Vorurteile Amok. Infolgedessen ist die Kundenperspektive eng auf die gegenwärtige Krise und die dringende Notwendigkeit ausgerichtet, der Not zu entkommen. Die Planung, das Urteilsvermögen und die emotionale Regulierung der exekutiven Funktion sind vorübergehend offline. Nachdem sich die emotionale Spannung gelöst hat, können Sie den Kunden jedoch in drei Schritten dazu anleiten, seine Vorurteile zu kontrollieren:

1. Normalisieren Sie die Voreingenommenheit des Kunden. Sprechen Sie offen darüber, wie natürliche menschliche Voreingenommenheit dem Gefühl von Zuversicht und Kontrolle im Wege steht. Erläutern Sie, dass mehrere Vorurteile dazu führen, dass sich Menschen zu sehr auf beunruhigende Nachrichten konzentrieren und die Perspektive verlieren. Versichern Sie dem Kunden, dass Befangenheit normal und zu erwarten ist. Dies ist eine wirkungsvolle Technik, um den Klienten weiter zu beruhigen, den Griff der Voreingenommenheit zu lockern und die Vernunft zu aktivieren.

2. Erklären Sie Ihre Rolle als Begleiter. Wiederholen Sie, dass der Kunde den wichtigen Schritt getan hat, seine Bedenken mitzuteilen. Dann besprechen Sie, welche Rolle es spielt, Sie als sachkundigen Begleiter und objektiven Berater einzusetzen. Dies ist ein idealer Moment, um Ihren Kunden dafür zu loben, dass er die Weisheit hatte, mit einem Fachmann zusammenzuarbeiten. Dies wird ihn darin bestärken, Ihre Beratung zu suchen und ihr zu folgen.

3. Befähigen Sie den Kunden, die Kontrolle wieder zu übernehmen. Erklären Sie, dass der Weg zurück zum Vertrauen darin besteht, einen Schritt zurückzutreten und das Gesamtbild zu überdenken. Gehen Sie dann mit ihm die bisherigen Erfolge, die aktuellen Schritte und die Schritte zu seinem künftigen Erfolg durch. Ermutigen Sie den Kunden, ähnliche Schritte zu unternehmen, wenn er sich bedrängt fühlt. Dadurch wird Ihr Kunde in die Lage versetzt, seine exekutiven Fähigkeiten jederzeit zu aktivieren. Jede Technik, die Ihre Kunden anwenden, wird deren Panik verringern und deren Widerstandsfähigkeit erhöhen.

Sie können diese drei Schritte in eine Gesprächsüberleitung verpacken, die die nächsten Schritte in Ihrem Überprüfungsprozess einleitet. Sie könnten zum Beispiel sagen: Die Menschen sind mit natürlichen Vorurteilen ausgestattet. Jeder konzentriert sich zu sehr auf den gegenwärtigen Moment. Tatsächlich gibt es eine lange Liste natürlicher Vorurteile, die es den Menschen schwer machen, selbstbewusst und auf Kurs zu bleiben. Deshalb ist unsere gemeinsame Arbeit so wichtig. Ich bin hier, um Ihnen zu helfen, finanziell erfolgreich zu sein und sich sicher zu fühlen, dass Sie auf dem richtigen Weg sind. Wenn wir einen Blick auf das große Ganze werfen, werden Sie sich viel sicherer fühlen. Lassen Sie uns einen Blick darauf werfen, was wir getan haben, was wir jetzt tun und was das für Ihre Zukunft bedeutet.

³ Das, Sarwari. 25. Mai 2021. „Who's Influenced by Behavioral Biases? Everyone.“ Morningstar. www.morningstar.com/stocks/whos-influenced-by-behavioral-biases-everyone.

Historische Perspektive anbieten

Manche Klienten sind vielleicht mehr aufgrund gesellschaftlicher als aufgrund persönlicher Belange besorgt. Auch bei diesen Ängsten hilft es, eine breitere Perspektive einzunehmen. Angesichts der alarmierenden Schlagzeilen vergessen die Menschen die Herausforderungen der Vergangenheit völlig. Helfen Sie ihnen, durch eine umfassendere historische Betrachtung eine neue Perspektive zu gewinnen. Ich möchte Sie ermutigen, diese und andere historische Perspektiven zu teilen, die die heutigen Probleme in ein anderes Licht rücken:

Verbesserungen im Bereich Soziales und Umwelt

- Die weltweite Armutsquote lag 1950 bei 58 Prozent. Jetzt sind es 9 Prozent.⁴
- Die Zahl der Obdachlosen in den USA⁵ ist heute um 70 Prozent geringer als während der Großen Depression. Damals waren über zwei Millionen Amerikaner obdachlos.⁶
- Die Luftqualität hat sich erheblich verbessert. Die Luftverschmutzung ist heute um 65 Prozent geringer als 1970.⁷
- Das Wasser ist weitaus sauberer. Die Technologie für sauberes Wasser hat seit 1972 700 Milliarden Pfund an Schadstoffen entfernt.⁸

Wirtschaftliche Verbesserungen

- Trotz der jüngsten Inflation sind die Kosten für die wichtigsten Haushaltsgüter seit 1997 deutlich gesunken. Unter anderem fielen Computerprodukte um 76 Prozent und Fernsehgeräte um 98 Prozent.⁹
- Im Laufe des 20. Jahrhunderts sanken die Kosten für Lebensmittel von 44 Prozent auf 15 Prozent des Familieneinkommens. Die Vollzeitarbeit sank von 60 auf 40 Stunden pro Woche.¹⁰

lieneinkommens. Die Vollzeitarbeit sank von 60 auf 40 Stunden pro Woche.¹⁰

- Das Familienvermögen hat sich deutlich erhöht. Seit 1971 sind die realen Haushaltseinkommen um bis zu 78 Prozent gestiegen, und fast die Hälfte aller amerikanischen Haushalte befindet sich heute in einer oberen Einkommensschicht.¹¹

Wenn ich mit Beratern im ganzen Land spreche, berichten sie, was man aufgrund des Wahlergebnisses erwarten könnte. Einige Menschen sind hoffnungsvoll, andere besorgt, und einige sind verzweifelt. Zweifellos haben Sie Ihre Kunden schon durch eine Reihe von persönlichen und nationalen Krisen begleitet. Viele erinnern sich an die Technologieblase, die Große Rezession und andere Herausforderungen, die das Vertrauen der Kunden erschüttert haben. Die Fähigkeiten, die Sie damals eingesetzt haben, sind auch für die heutige Herausforderung geeignet. Ich habe ein paar zuverlässige Techniken hervorgehoben, aber es gibt noch mehr. Nutzen Sie das, was sich in der Vergangenheit für Sie bewährt hat, und kontaktieren Sie mich, wenn ich Ihnen mit zusätzlichen Strategien helfen kann. Am wichtigsten ist, dass Ihre Kunden Ihre Fürsorge, Ihre Unterstützung und Ihre aufmerksame Begleitung brauchen. Ihre emotionale und praktische Beruhigung ist die beste Medizin gegen ihre Ängste. Vielen Dank für alles, was Sie tun!

Über den Autor

Barbara Kay, LPC, RCC, CTP, ist Wirtschaftspsychologin und Produktivitätscoach mit einem Fokus auf Wachstum, Produktivität, Teams, Kundenbeziehungen, Behavioral Finance, Kommunikation, Veränderung und Führung. Sie betreut landesweit Führungskräfte, Teams und Fachleute im Finanzdienstleistungsbereich. Barbara ist die Autorin zahlreicher Artikel und zweier Bücher, „Top Performer's Guide to Change“ und „The \$14 Trillion Woman“. Sie hat einen Abschluss in klinischer Psychologie und im Coaching.

⁴ Yonzan, Nishant, Jed Friedman, Ruth Hill, Dean Mitchell Jolliffe, Christoph Lakner und Daniel Gerszon Mahler. 18. April 2024. „Estimates of Global Poverty From WWII to the Fall of the Berlin Wall.“ Weltbank-Blogs [blog]. <https://blogs.worldbank.org/en/opendata/estimates-global-poverty-wwii-fall-berlin-wall>.

⁵ Griffith, Cynthia. 9. Januar 2023. „Pending Global Recession Could See Homelessness Increase to Great Depression Levels.“ Invisible People. <https://invisiblepeople.tv/pending-global-recession-could-see-homelessness-increase-to-great-depression-levels>.

⁶ Konkel, Lindsey. Januar 20 2023. „Life for the Average Family During the Great Depression.“ History.com. www.history.com/news/life-for-the-average-family-during-the-great-depression.

⁷ Air Quality Life Index. 28. August 2023. „United States: Clean Air Act (1970).“ 2024. University of Chicago, Energy Policy Institute. <https://aqli.epic.uchicago.edu/policy-impacts/united-states-clean-air-act>.

⁸ Hu, Sheila. 14. August 2024. „The Clean Water Act 101.“ 2024. Natural Resources Defense Council. www.nrdc.org/stories/clean-water-act-101.

⁹ Our World in Data. 2024. „Price Changes in Consumer Goods and Services in the United States.“ Global Change Data Lab. <https://ourworldindata.org/grapher/price-changes-consumer-goods-services-united-states>.

¹⁰ Edwards, Chris, und David Landau. 1999. The U.S. Economy at the Beginning and End of the 20th Century. <https://usinfo.org/enus/economy/overview/docs/century.pdf>.

¹¹ Kochhar, Rakesh. 31. Mai 2024. „The State of the American Middle Class.“ Pew Research Center. www.pewresearch.org/race-and-ethnicity/2024/05/31/the-state-of-the-american-middle-class/.

Maximieren Sie die Wirkung von Videos auf Ihrer Website: Ein umfassender Leitfaden für Finanzvermittler

Von Kalli Fedusenko, Gründerin von Kalli Collective

In der heutigen Wettbewerbslandschaft ist die digitale Präsenz alles. Als Finanzplaner ist es wichtig, sich online abzuheben – nicht nur, um potenzielle Kunden zu gewinnen, sondern auch, um langfristiges Vertrauen aufzubauen. Hier kommt das Video ins Spiel. Videoinhalte sind eines der wirkungsvollsten Instrumente, um Website-Besucher zu fesseln, zu engagieren und zu konvertieren. Videos bieten die Möglichkeit, Ihre Persönlichkeit zu vermitteln, Glaubwürdigkeit aufzubauen und eine emotionale Bindung herzustellen. Es reicht jedoch nicht aus, nur Videoinhalte anzubieten; sie müssen strategisch eingesetzt werden, um ihre Wirkung zu maximieren.

Warum Videos für Finanzberater wichtig sind

Einbindung und Bindung Ihres Publikums

Seien wir ehrlich: Die Aufmerksamkeitsspanne der Menschen ist kürzer denn je. Ein Video erregt sofort Aufmerksamkeit und hält die Menschen länger bei der Stange als Text allein. Studien zeigen, dass Website-Besucher zehnmal häufiger mit Videoinhalten interagieren als mit einem statischen Beitrag oder Bild.¹ Für Finanzplaner bedeutet dies mehr Zeit, um Ihr Fachwissen zu vermitteln und potenzielle Kunden durch Ihr Wertangebot zu führen. Wenn Ihr Publikum ein klares und fesselndes Video sieht, das aufklärt oder inspiriert, ist es wahrscheinlicher, dass es Ihrem Fachwissen vertraut und auf der Seite bleibt, um mehr zu erfahren.

Vertrauen aufbauen und Persönlichkeit zeigen

Vertrauen ist die Grundlage der Berater-Kunden-Beziehung, und Videos sind ein unvergleichliches Mittel, um es zu fördern. Durch ein Video können die Besucher Ihre Persönlichkeit sehen und Ihre Stimme hören, sodass sie sich verbunden fühlen, bevor sie Sie überhaupt getroffen haben. Diese Art von Transparenz ist in der Finanzbranche, in der Vertrauen nicht verhandelbar ist, von unschätzbarem Wert. Videos, die Ihre Herangehensweise an die Finanzplanung oder sogar einen Tag in Ihrem Büro zeigen, vermitteln den Zuschauern ein Gefühl dafür, wer Sie als Person und nicht nur als Berater sind. Der Austausch von Erkenntnissen, die Beantwortung allgemeiner Fragen oder das Erzählen von Geschichten aus Ihrer finanziellen Laufbahn geben den Kunden das Gefühl,

sich wohl zu fühlen und Vertrauen in Ihre Fähigkeiten zu haben.

Eine emotionale Verbindung schaffen

Emotionen spielen bei finanziellen Entscheidungen eine große Rolle, vor allem dann, wenn man sein Vermögen einer anderen Person anvertraut. Videos können eine starke emotionale Bindung herstellen und so die Empathie und den Kontakt zu Ihrem Publikum fördern. Durch das Erzählen von Geschichten, das Teilen von Kundenbewertungen oder sogar das Zeigen eines Tages in Ihrem Unternehmen können Sie eine tiefere Verbindung zu Ihrem Publikum aufbauen. Wenn Menschen diese Verbindung spüren, sind sie eher bereit, sich zu melden, sich weiter zu engagieren und schließlich Kunden zu werden.

Wie Sie Videos für Ihre Website nutzen können

Die Erstellung ansprechender, professioneller Videos ist nur der erste Schritt. Um ihre Wirkung zu maximieren, müssen Sie diese mit Bedacht in Ihre Website integrieren. Hier finden Sie einige praktische Tipps:

Halten Sie Ihre Videos kurz und bündig - streben Sie eine Dauer von zwei Minuten oder kürzer an.

Wenn es um Online-Videos geht, ist kürzer oft besser. In der schnelllebigen digitalen Welt von heute ist die Aufmerksamkeitsspanne der Zuschauer kurz, und sie sind schnell wieder weg, wenn ihnen ein Video zu langatmig erscheint. Wenn Sie Ihre Videos auf etwa zwei Minuten beschränken, sind sie prägnant, ansprechend und auf den Punkt gebracht. Dieses Format ermöglicht es Ihnen, wichtige Informationen zu vermitteln, ohne den Betrachter zu überfordern.

Für Finanzberater könnte dies bedeuten, dass sie sich auf ein bestimmtes Thema pro Video konzentrieren – sei es, dass sie ihren Ansatz zur Vermögensallokation erläutern, eine häufig gestellte Frage beantworten oder einen kurzen Überblick über Markttrends geben. Kurze Videos lassen sich auch leichter in verschiedene Kanäle integrieren, was sie sehr vielseitig für die Freigabe in sozialen Medien, die Einbettung auf Ihrer Website oder sogar für die Aufnahme in E-Mail-Newsletter macht.

¹ Dodds, Don. 19. März 2024. „Short-Form Video Content: Capturing Attention in The Digital Age.“ Forbes. www.forbes.com/councils/forbesagencycouncil/2024/03/19/short-form-video-content-capturing-attention-in-the-digital-age/.

Verzichten Sie auf Titel auf Vorschaubildern - aber vergessen Sie nicht das Abspielsymbol

Wenn es um YouTube-Thumbnails geht, sind Titel wichtig, um Aufmerksamkeit zu erregen und Klicks anzuregen. Auf Ihrer Website hingegen ist der Text Ihrer Seite das Entscheidende. Eine sauberes Vorschaubild ohne Titel sieht professionell aus und sorgt für ein übersichtliches Erscheinungsbild der Website. Es ist jedoch wichtig, dass Sie Ihren Vorschaubildern ein Overlay mit einer Wiedergabetaste hinzufügen. Dieses subtile Symbol signalisiert, dass es ein Video zu sehen gibt, und stellt sicher, dass die Besucher wissen, dass sie klicken können, um sich mit Ihrem Inhalt zu beschäftigen. Das Abspielsymbol macht das Video unverwechselbar und einladend – der Schlüssel, um die Klickrate zu steigern.

Verwenden Sie B-Roll-Filmmaterial für dynamische Bewegungen in den Kopfzeilen

Die ersten Sekunden, die ein Besucher auf Ihrer Website verbringt, können über den Eindruck entscheiden, den er gewinnt. B-Roll-Filmmaterial – diese subtilen Hintergrundaufnahmen – sorgen für dynamische Bewegung und können die Aufmerksamkeit von Anfang an fesseln. Ob es sich um einen Panoramablick auf das Büro, freundliche Interaktionen mit dem Personal oder einfaches Bildmaterial aus der Branche handelt, B-Roll-Filmmaterial bietet ein lebendiges Erlebnis, ohne übermäßig werblich zu sein. Denken Sie daran, dass der erste Eindruck zählt, und eine Website mit dynamischen visuellen Elementen hilft Ihnen, sich im Wettbewerb abzuheben.

Videos auf YouTube hosten für schnelle Ladezeiten

Kaum etwas frustriert die Besucher einer Website mehr als langsame Ladezeiten, insbesondere auf mobilen Geräten. Videos, die nicht optimiert sind, können Ihre Website erheblich verlangsamen. Um sicherzustellen, dass die Videos reibungslos geladen werden, sollten Sie diese auf YouTube (oder einer ähnlichen Plattform) hosten und in Ihre Website einbetten. Die Infrastruktur von YouTube ist auf Geschwindigkeit ausgelegt und unterstützt hochwertiges Streaming, ohne die Leistung der Website zu beeinträchtigen. Dadurch wird sichergestellt, dass die Nutzer Ihre Website nicht aufgrund von Pufferung oder Verzögerung ver-

lassen, und es eröffnet Ihnen außerdem die Möglichkeit, Ihre Reichweite über den YouTube-Algorithmus zu vergrößern.

Integrieren Sie Videos nahtlos in Ihre Blog-Beiträge

Die Verwendung von Videos in Blog-Beiträgen oder die Erstellung von Video-Blogs (Vlogs) ist ein effektiver Weg, um mit Ihrem Publikum auf eine persönlichere Weise zu kommunizieren. Um diese Videos jedoch optimal zu nutzen, muss das Layout der Seite so gestaltet sein, dass sie hervorgehoben werden. Ein Video sollte nicht nachträglich eingefügt werden oder den Eindruck erwecken, dass es einfach „drangeklebt“ wurde. Verwenden Sie ansprechende Vorschaubilder, positionieren Sie das Video nahe am Anfang des Beitrags und strukturieren Sie den Beitrag um den Videoinhalt herum. Einen kurzen Teaser-Text und einen Aufruf zum Handeln innerhalb des Videos hinzuzufügen, ist ebenfalls eine gute Möglichkeit, das Engagement zu steigern. Video-Blogs können auch ein visuell ansprechendes Format bieten, um komplexe Themen auf verständliche Weise zusammenzufassen.

Videos einbetten statt auf externe Links zu verweisen

Das Einbetten von Videos direkt auf Ihrer Website ist ideal, da es die Besucher auf Ihrer Seite hält. Die Verlinkung zu YouTube führt sie von

Ihrer Web



site weg, was nicht nur das Erlebnis unterbricht, sondern auch die Gefahr birgt, dass sie abgelenkt werden oder die Website ganz verlassen. Wenn Sie einen Link zu YouTube setzen müssen, stellen Sie sicher, dass er in einem neuen Tab geöffnet wird, damit die Besucher leicht zurückkehren können. Für Finanzplaner, bei denen jedes Engagement zählt, kann es sich erheblich auf Ihre Konversionsrate auswirken, wenn der Nutzer auf ihrer Website verbleibt.

Content-Ideen für Finanzberater mit Video

Die Erstellung von Videos, die Ihr Publikum ansprechen und informieren, muss nicht kompliziert sein. Indem Sie sich auf Inhalte konzentrieren, die die Bedürfnisse und Anliegen Ihrer Kunden direkt ansprechen, können Sie mit Videos sowohl Ihr Fachwissen präsentieren als auch einen echten Mehrwert bieten. Hier finden Sie einige praktische Video-Ideen, die dazu beitragen können, Vertrauen aufzubauen, die Zuschauer zu informieren und die Verbindung zu Ihrem Publikum zu vertiefen.

Beantworten Sie allgemeine Fragen mit Videos

Finanzplanung kann komplex sein, und potenzielle Kunden haben oft Fragen zu allen möglichen Themen, von Portfoliostrategien bis hin zu Markttrends. Erstellen Sie kurze Videoclips zu häufig gestellten Fragen, z. B. zur Diversifizierung eines Portfolios, zu den Erwartungen an ein erstes Beratungsgespräch, oder erläutern Sie Ihren Ansatz für die Ruhestandsplanung. Durch die Beantwortung dieser Fragen positionieren Sie sich als ansprechbarer und sachkundiger Experte. Es zeigt, dass Sie bereit sind, Ihre Kunden im Voraus zu informieren, und gibt Ihnen die Möglichkeit, Bedenken direkt auszuräumen.

Personalisieren Sie Ihre Botschaft mit direkter Kommunikation

Erwägen Sie die Aufnahme von Videos, in denen Sie direkt mit potenziellen Kunden sprechen. Dies könnte in Form einer Willkommensnachricht auf Ihrer Homepage oder im Rahmen einer Einführung in Ihrem „Über uns“-Abschnitt geschehen. Wenn Sie Ihr Publikum direkt ansprechen, entsteht ein Gefühl der Vertrautheit, und es meint, Sie schon

vor dem ersten Treffen zu kennen. Eine warme und einladende Videobotschaft kann viel dazu beitragen, von Anfang an Vertrauen und ein gutes Verhältnis aufzubauen.

Setzen Sie Ihre Kundenbewertungen in Videos ein

Kundenbewertungen sind mächtige Instrumente, und Video-Kundenbewertungen verstärken diese Wirkung noch. Video-Kundenbewertungen wirken authentisch und geben potenziellen Kunden die Möglichkeit, von echten Menschen zu hören. Sie bieten einen wertvollen sozialen Beweis, der den Betrachtern zeigt, dass andere Menschen Ihnen ihre Finanzen anvertraut haben und mit den Ergebnissen zufrieden sind. Darüber hinaus verleihen die Stimmen und Emotionen der Kunden mehr Tiefe und verstärken die Glaubwürdigkeit auf eine Weise, wie es der Text allein nicht kann.

Barrierefreiheit und SEO: Übersehen Sie nicht das Wesentliche

Vergessen Sie bei der Erstellung von Videoinhalten nicht die Barrierefreiheit. Das Hinzufügen von Untertiteln, das Bereitstellen von Transkripten oder sogar das Einfügen einer Textzusammenfassung unter dem Video stellt sicher, dass alle Nutzer mit Ihren Inhalten etwas anfangen können. Dies ist besonders wichtig, wenn Sie Videos direkt auf Ihrer Website einbetten. Barrierefreiheit ist nicht nur inklusiv, sondern kann auch Ihre Suchmaschinenoptimierung verbessern. Der Grund: Suchmaschinen können Videoinhalte besser indizieren, wenn Text verfügbar ist. Zugängliche Videos vermitteln einen positiven Eindruck von Inklusivität und Professionalität.

Alles unter einen Hut bringen

Die Einbindung von Videos in Ihre Website kann sich positiv auf Ihr Unternehmen auswirken. Wenn sie strategisch eingesetzt werden, fördern Videos das Engagement, stärken das Vertrauen und bauen emotionale Verbindungen auf. Auf diese Weise können Kunden Sie schon lange vor dem ersten Anruf in einem persönlichen und zugänglichen Format kennenlernen.

Über den Autor

Kalli Fedusenko ist die Gründerin von Kalli Collective (<https://kallicollective.com>), einer spezialisierten Agentur für digitales Marketing, die Finanzberatern hilft, ihre praktische Arbeit durch strategische Marketinginitiativen zu verbessern. Mit ihrem fundierten Wissen über die Finanzbranche und ihrer Leidenschaft, Berater beim Ausbau ihres Geschäfts zu unterstützen, bringt Kalli eine Fülle von Kenntnissen und Erfahrungen in die Zusammenarbeit mit ihren Kunden ein. Sie ist auch Moderatorin des beliebten Livestreams Ask Us Marketing (A.U.M.), in dem sie umsetzbare Einblicke gewährt und Branchenführer zu den neuesten Trends und Strategien im Finanzberatermarketing befragt. Sehen Sie sich A.U.M. in den LinkedIn- und Facebook-Gruppen der FPA an, um auf dem Laufenden zu bleiben und zu erfahren, wie Sie Ihre Marketingaktivitäten verbessern können. Kontaktieren Sie Kalli auf ihrer Website, um zu erfahren, wie ihr Team Ihrer Marke eine Stimme geben kann.

Finanzplaner im Interview

Interview mit Marcus Kurz



Marcus Kurz

Beschreiben Sie bitte Ihre Tätigkeit und Ihr Unternehmen

Ich arbeite seit knapp sieben Jahren für den bankenunabhängigen und inhabergeführten Vermögensverwalter Hansen & Heinrich in Berlin-Grünwald als Vermögensverwalter und zertifizierter Finanzplaner.

Wir von Hansen & Heinrich pflegen und mehren die Werte unserer Mandanten. Unser Dienstleistungsspektrum beinhaltet die Bereiche Vermögensverwaltung und Vermögensgestaltung. Hinzu kommen der Immobilienservice und die Vorsorgeberatung. Die Stiftungstreuhand und das Privatsekretariat runden unser Angebot ab. Wir zeichnen uns durch eine unabhängige und ganzheitliche Beratung sowie langjährige Erfahrung und ein hohes persönliches Engagement aus.

Unserer Philosophie ist das „Wozu“: „Wir bieten unseren Mandanten Orientierung und exzellente Leistungen, um ihnen dauerhaft Mehrwerte insbesondere in Form von Kapital, Zeit und Sicherheit zu verschaffen.“

Welche Kundengruppen beraten Sie schwerpunktmäßig?

Eigentlich versuche ich grundsätzlich, jedem Ratsuchenden in Finanzthemen zu helfen. Zu meinen langjährigen Mandanten zählen vermögende Unternehmer, private Anleger sowie diverse Stiftungen.

Was sind Ihre Beratungsschwerpunkte?

Mein Beratungsschwerpunkt liegt in der individuellen Strukturierung von Vermögenswerten. Zudem berate ich zur Anlage am Kapitalmarkt.

Wie stellt sich Ihre Vergütung dar?

Wir bei Hansen & Heinrich arbeiten vornehmlich auf Honorarbasis.

Welche Software setzen Sie ein?

Wir nutzen in der Finanzplanung die Software von Gschwind sowie Wealthpilot.

Welche Literatur lesen Sie und welche empfehlen Sie den Lesern des Magazins?

Aktuell lese ich Literatur zum Themenfeld künstliche Intelligenz und digitale Investments. Empfehlen würde ich die Bücher „Leben 3.0“ und „Wie KI unsere Zukunft gestalten wird“.

Welche Fortbildungen und Netzwerke nutzen Sie?

Ich nutze natürlich hauptsächlich den IFNP mit seinem umfangreichen Angebot!

Welche Ausbildungen haben Sie absolviert?

Nach dem Abitur habe ich eine klassische Ausbildung zum Bankkaufmann bei der Deutschen Bank in Berlin gemacht, dann bei der Commerzbank eine Brokerprüfung an der Deutschen Terminbörse sowie ein Studium an der EBS in Oestrich-Winkel mit dem Abschluss CFP & Estate Planner. Als das Thema Nachhaltigkeit aufkam, habe ich über den IFNP den Studiengang IASE International Sustainable Finance® Level I absolviert.

Was macht für Sie einen guten Finanzplaner aus?

Lernen, lernen, lernen! Und mit der Zeit gehen, damit er für seine Mandanten gute Ideen und Strategien entwickeln kann. Ein gutes Netzwerk sollte zur Ergänzung seiner Kompetenz vorhanden sein. Er sollte eine Beratung auf Augenhöhe gewährleisten können.

Was wünschen Sie sich für die Zukunft und welche Weiterentwicklung erhoffen Sie sich?

Ich hoffe, der Finanzplaner und Vermögensverwalter von morgen wird nicht irgendwann von seinem „digitalen Zwilling“ ersetzt. Deshalb sollten wir uns der digitalen Welt nicht verschließen, sondern uns aktiv mit ihr auseinandersetzen. Der erste Schritt wurde bereits im Februar dieses Jahres mit dem ersten Forum für Digitale Vermögenswerte (FDV) in Frankfurt gegangen. Die Teilnehmerzahl war allerdings noch sehr überschaubar.

Warum sind so viele Menschen schlecht in der Ruhestandsplanung?

In den Ruhestand zu gehen ist ein relativ junges Konzept, das anfällig ist für die in den Menschen verankerten Vorurteile

Chris Heye, Ph.D., Gründer und CEO von Whealthcare Planning und Whealthcare Solutions

In diesem Jahr werden in den Vereinigten Staaten mehr Menschen als je zuvor 65 Jahre alt, da die jüngeren Babyboomer das traditionelle Rentenalter erreichen. Es ist schwierig, eine Zeitschrift zu lesen, eine Nachrichtensendung zu sehen oder ein Sportereignis zu verfolgen, ohne einen Werbespot zu sehen, der die Bedeutung einer guten Altersvorsorge hervorhebt. Wenn Sie bei Amazon nach Büchern mit dem Wort „Ruhestand“ suchen, erhalten Sie über 50.000 Ergebnisse. Gurus, die Ratschläge für ein erfolgreiches Leben im Ruhestand geben, gibt es scheinbar überall. Und doch gibt es zahlreiche Hinweise darauf, dass die meisten Amerikaner weiterhin Probleme mit der Ruhestandsplanung haben. Umfragen zeigen immer wieder, dass sich viele Menschen in den Vereinigten Staaten nicht sicher sind, ob sie sich den Ruhestand leisten können. Eine aktuelle Studie der Alliance for Lifetime Income (ALI) ergab, dass etwa die Hälfte der Erwachsenen im Alter zwischen 61 und 65 Jahren nicht davon überzeugt ist, dass ihre Ersparnisse ein Leben lang reichen werden.¹ Nur 21 Prozent der Erwachsenen, die in der Retirement Confidence Survey (RCS) von EBRI im Jahr 2024 befragt wurden, gaben an, dass sie „sehr zuversichtlich“ sind, dass sie im Ruhestand genug Geld haben werden.² Eine 2023 durchgeführte Studie von Voya zeigte, dass nur 16 Prozent der Befragten angaben, sich „sehr gut vorbereitet“ auf den Ruhestand zu fühlen.³

Die vielleicht aufschlussreichste – und schockierendste – Statistik im Zusammenhang mit der Ruhestandsplanung ist die Feststellung des Kreditbüros Experian, dass fast drei Viertel der Amerikaner mit Schulden sterben. Experian schätzte, dass 68 Prozent der Verstorbenen noch offene Kreditkartenschulden hatten, 37 Prozent eine unbezahlte Hypothek, 25 Prozent ausstehende Autokredite und 12 Prozent nicht beglichene Privatkredite. Die durchschnittliche Verschuldung wurde auf rund 62.000 Dollar geschätzt.⁴

Warum sind so viele von uns schlecht in der Altersvorsorge?

Es ist wichtig, von vornherein festzustellen, dass es in den Vereinigten Staaten große Lohn- und Einkommensunterschiede gibt und dass viele Einzelpersonen und Familien es sich einfach nicht leisten können, Geld für den Ruhestand zurückzulegen. Der Mindestlohn auf Bundesebene beträgt nur USD 7,25 pro Stunde und wurde zuletzt 2009 erhöht (obwohl viele Bundesstaaten höhere Mindestlöhne haben). Das reale Haushaltseinkommen in den Vereinigten Staaten blieb zwischen 1999 und 2015 – den Jahren des höchsten Einkommens für die meisten Babyboomer – im Wesentlichen unverändert.⁵

Aber selbst für wohlhabendere Teile der US-Bevölkerung ist es nach wie vor schwierig, genug für einen komfortablen Ruhestand zu sparen. Eine Umfrage ergab, dass 58 Prozent der Erwachsenen mit einem Jahreseinkommen von mindestens USD 150.000 erwarten, dass ihre Angehörigen ihre Schulden erben, wenn sie sterben.⁶

Ein Grund für unsere Schwierigkeiten ist, dass das gesamte Konzept des „Ruhestands“ nur etwa so alt ist wie der benzinbetriebene Verbrennungsmotor. Die Einführung des Gesetzes über die Alters- und Invalidenversicherung durch die deutsche Regierung Bismarck im Jahr 1889 wird allgemein als Beginn des Rentenalters angesehen. Bismarcks Programm war die erste Umsetzung eines staatlich finanzierten, nationalen Rentenplans. Das Sozialversicherungsgesetz in den Vereinigten Staaten, das dem Bismarckschen System nachempfunden war, wurde erst 1935 verabschiedet, also noch zu Lebzeiten einiger Mitglieder der Silent Generation. Darüber hinaus wurde die betriebliche Altersversorgung in den Vereinigten Staaten

¹Alliance Lifetime Income. 2024. „2024 Protected Retirement Income and Planning Study.“ www.protectedincome.org/alliance-research/#PRIP.

²Employee Benefit Research Institute (EBRI). 2024. „2024 Retirement Confidence Survey (RCS).“ www.ebri.org/docs/default-source/rcs/2024-rcs/rcs_24-fs-1_confid.pdf?sfvrsn=2747072f_1.1Alliance Lifetime Income. 2024. „2024 Protected Retirement Income and Planning Study.“ www.protectedincome.org/alliance-research/#PRIP.

³Voya. 13. November 2023. „Survey of the Retirement Landscape: Participant Sentiments 2023.“ <https://individuals.voya.com/insights/education/survey-retirement-landscape-participant-sentiments>.

⁴Debt.org. 16. Mai 2023. „What Happens When People Die with Debt: Who Pays?“ www.debt.org/family/people-are-dying-in-debt/.

⁵Federal Reserve Bank of St. Louis, Federal Reserve Economic Data (FRED). n.d. „Real Median Household Income in the United States.“ <https://fred.stlouisfed.org/series/MEHOINUSA672N>.

⁶Ma, Myles. 9. Januar 2024. „46% of Americans Expect to Pass on Debt to Their Loved Ones When They Die.“ Policygenius. www.policygenius.com/life-insurance/2024-financial-planning-survey-passing-on-debt-after-death/.



erst mit der Verabschiedung des Revenue Act von 1921 weit verbreitet, der es Unternehmen ermöglichte, Beiträge zu Pensionsplänen von der Steuer abzusetzen.

Während des größten Teils der aufgezeichneten Geschichte (und lange davor) gab es also kein Konzept, bis zu einem bestimmten Alter zu arbeiten und dann aufzuhören, um „in Rente“ zu gehen. Die meisten Menschen gingen erst in den „Ruhestand“, wenn sie zu krank waren, um zu arbeiten, oder sie starben.

Es ist kein Zufall, dass die Innovationen bei den staatlich und betrieblich finanzierten Rentenplänen in eine Zeit fielen, in der die Lebenserwartung der Menschen rapide anstieg. Das späte 19. und das frühe 20. Jahrhundert waren eine Zeit des raschen Fortschritts in der medizinischen Forschung. Äther wurde erstmals 1846 in einem chirurgischen Eingriff im Massachusetts General Hospital verwendet, und seine Anwendung war Ende des 19. Jahrhunderts weit verbreitet. John Snows Arbeit über die Cholera in London in den 1850er Jahren führte dazu, dass neue Maßnahmen im Bereich der öffentlichen Gesundheit zum Schutz der Wasserversorgung ergriffen wurden. Röntgenstrahlen

wurden 1895 von Wilhelm Conrad Röntgen entdeckt. Penicillin wurde 1928 von Alexander Fleming entwickelt und in den frühen 1940er Jahren erstmals zur Behandlung von Patienten eingesetzt. Insulin wurde 1921 entdeckt und noch im selben Jahrzehnt begann seine breite Anwendung. Kurz gesagt, das Konzept des Ruhestands ist relativ neu, selbst für diejenigen von uns, die das Glück haben, in den wirtschaftlich am weitesten entwickelten Teilen der Welt zu leben. Die meisten unserer vor gar nicht allzu langer Zeit lebenden Vorfahren mussten sich keine Gedanken über ihre Altersvorsorge machen, denn es war sehr unwahrscheinlich, dass sie 65 oder gar 55 Jahre alt werden würden.

Es gibt auch zahlreiche Belege dafür, dass der Mensch von Natur aus nicht gut langfristig planen kann. Unsere Spezies hat sich so entwickelt, dass sie sich auf das Kurzfristige konzentriert und langfristige Ergebnisse stark vernachlässigt. Während eines Großteils der menschlichen Existenz lag die Lebenserwartung bei nur etwa 30 Jahren – vielleicht sogar bei 40 –, wenn man die Geburt überlebte. Unsere menschlichen Vorfahren lebten in einer Welt, in der fast täglich das Überleben bedroht war und die Notwendigkeit bestand, sich erfolgreich und schnell zu vermehren. Indivi

duen, die in der Lage waren, Situationen und Bedrohungen schnell einzuschätzen und darauf zu reagieren, hatten eine höhere Wahrscheinlichkeit, zu überleben und ihre Gene an die nachfolgenden Generationen weiterzugeben. Unsere Vorfahren wurden im evolutionären Sinne nicht für ihre Fähigkeit belohnt, langsam und methodisch für mehrere alternative Szenarien weit in die Zukunft zu planen.

Es gibt auch zahlreiche Beweise dafür, dass Menschen lausige Statistiker sind. Wir haben uns mit einer begrenzten Fähigkeit entwickelt, abstrakt zu denken und das „große Ganze“ zu betrachten. Abstraktes Denken hat uns nicht geholfen, dem Löwen zu entkommen oder einen Überraschungsangriff eines rivalisierenden Stammes zu überleben. Selbst für die wenigen, die in der Lage waren, eine große Menge an Informationen zu interpretieren, gab es einfach nicht genügend Datenpunkte, um auch nur annähernd eine statistisch signifikante Schlussfolgerung zu ziehen. Stattdessen hat der Mensch gelernt, sich mit ausreichend guten Lösungen zufriedenzugeben und Entscheidungen auf der Grundlage von Heuristiken und Abkürzungen zu treffen.

Unser Bedürfnis, der Welt um uns herum einen Sinn zu geben, trug auch zu unserem mangelnden Verständnis von Wahrscheinlichkeit und Risiko bei, da wir dazu neigten, Muster zu sehen, wo es keine gab. Unsere Schätzungen der wahrscheinlichen Kosten und Vorteile einer Maßnahme wurden stark von Vorurteilen, übermäßigem Vertrauen und zufälligen Ereignissen beeinflusst, die wir nicht verstanden haben.

Natürlich ist die Situation jetzt besser, da wir Zugang zu besseren Daten, Forschung, Bildung und Beratung haben. Aber auch heute noch wird unsere Fähigkeit, zu planen, zu organisieren und Zusammenhänge zu erkennen, mit zunehmendem Alter immer eingeschränkter.⁷ Eine große Harvard-Studie kam zu dem Schluss, dass unsere Fähigkeit, finanzielle Entscheidungen zu treffen, im Alter von 53 Jahren ihren Höhepunkt erreicht und danach stetig abnimmt.⁸ Das bedeutet, dass wir unsere Fähigkeit, unsere Finanzen erfolgreich zu verwalten, gerade dann zu verlieren beginnen, wenn wir uns dem Höhepunkt unseres Einkommens und unserer Sparfähigkeit nähern – mit möglicherweise verheerenden Folgen für unsere Ruhestandsplanung.

Wie Rentenberater helfen können Informieren Sie

Es ist kein Geheimnis, dass es den meisten Amerikanern an finanziellen Kenntnissen mangelt. Eine Studie ergab, dass nur 30 Prozent der Befragten drei grundlegende Fragen zum Finanzmanagement richtig beantworten konnten.⁹ Die Fähigkeit, die Bedeutung von zwei der drei Fragen zu verstehen – die Auswirkungen von Zinseszinsen sowie die Unterschiede zwischen realen und nominalen Werten – hat direkten Einfluss auf die Rentenplanung. Ein fundiertes Verständnis dieser Konzepte ist entscheidend, um eine effektive Strategie für die Altersvorsorge zu entwickeln. Insbesondere jüngeren Erwachsenen in den Vereinigten Staaten muss regelmäßig vor Augen geführt werden, dass das Sparen eines kleinen Teils des Einkommens im Laufe der Zeit zu fast unvorstellbaren Ersparnissen im späteren Leben führen kann.

Umfragen zeigen auch, dass die meisten Menschen in den Vereinigten Staaten nur ein begrenztes Wissen über die Finanzprodukte haben, die ihnen helfen können, ihren Ruhestand zu planen und zu finanzieren. In einer von der Alliance for Lifetime Income (ALI) durchgeführten Umfrage wurden Erwachsene im Alter von 61 bis 65 Jahren gefragt, welche Finanzprodukte ihnen ein gesichertes Einkommen im Ruhestand bieten könnten. Während 70 Prozent bzw. 61 Prozent (richtig) auf die Frage nach der Sozialversicherung und der Betriebsrente antworteten, dachten 54 Prozent fälschlicherweise, dass ihr IRA (Individual Retirement Account – steuerbegünstigtes Konto in den USA für die Altersvorsorge) ihnen ein garantiertes Einkommen bieten würde. Ebenso dachten 53 Prozent, dass ihre 401(k) (Altersvorsorgekonto) für ein gesichertes Einkommen sorgt, aber nur 44 Prozent wussten, dass Rentenversicherungen eine Form von garantiertem Einkommen im Ruhestand bieten.¹⁰

Zum Glück für junge Erwachsene beginnen viele Staaten damit, in öffentlichen Schulen Kurse zum Thema Finanzwissen anzubieten. Derzeit gibt es 25 Bundesstaaten, in denen Schüler einen Kurs über persönliche Finanzen belegen müssen, um ihren Abschluss zu machen.¹¹ Wir können nur hoffen, dass die Anforderungen an die Finanzkompetenz in allen Bundesstaaten übernommen werden, da die

⁷Weiner, A., C. Heye, L. Baer, M. Fava und J. Sherman. 2017. „Cognitive Function as a Proxy of Financial Decision Making in Older Primary Care Adults.“ *Alzheimer's & Dementia* 13 (7): 1558–1560.

⁸Agarwal, S., J. C. Driscoll, X. Gabai und D. Laibson. 2009. „The Age of Reason. Financial Decisions over the Life-Cycle with Implications for Regulation.“ *Brookings Papers on Economic Activity* Herbst 2009: 51–101

⁹Lusardi, A. und J. Streeter. Juli 2023. „Financial Literacy and Financial Well-Being: Evidence from the U.S.“ *Journal of Financial Literacy and Well-being* 1 (2): 169–198.

¹⁰Alliance Lifetime Income. 2024. „2024 Protected Retirement Income and Planning Study.“ www.protectedincome.org/alliance-research/#PRIP.

¹¹Ramsey Solutions. n.d. „Which States Require Financial Literacy for High School Students?“ www.ramseysolutions.com/financial-literacy/states-require-financial-literacy-in-high-school.

Bedeutung einer frühzeitigen Planung nicht unterschätzt werden kann.

Für ältere Erwachsene werden immer mehr Bildungsressourcen von staatlichen und vor allem privaten Arbeitgebern zur Verfügung gestellt. Viele große Unternehmen bieten inzwischen Kurse und Software-Tools an, die das Finanzwissen und das Wohlbefinden der Mitarbeiter verbessern sollen. Ich erwarte auch, dass künstliche Intelligenz (KI) in Zukunft eine wichtige Rolle bei den Bildungs- und Planungsbemühungen spielen wird. Wahrscheinlich wird es immer mehr persönliche Assistenten und Chatbots geben, die das Finanzwissen, das persönliche Finanzmanagement und die Ruhestandsplanung verbessern.

Vereinfachen

Die Planung des Ruhestands in den Vereinigten Staaten ist unglaublich kompliziert. Es gibt so viele finanzielle, gesundheitliche und rechtliche Aspekte des Planungsprozesses, die praktisch unendliche Kombinationen von staatlichen Programmen und Vorschriften, Finanzdienstleistungsunternehmen und -produkten sowie Anbietern von Gesundheits- und Versicherungsleistungen umfassen. Selbst vermeintlich einfache Programme wie die Medicare und die Sozialversicherung können sehr komplex sein. Wann sollte ich mit der Sozialversicherung beginnen? Im Alter von 62? Im Alter von 70? Sollte ich mich für Medicare Teil B anmelden? Sollte ich eine zusätzliche private Krankenversicherung abschließen? Wenn ja, welcher Art? Medicare Advantage Plan? Medicare Supplement Plan?

Während Sie als Einzelperson oder Finanzplaner kurzfristig nicht viel tun können, um die Komplexität auf der Makroebene zu reduzieren, gibt es Dinge, die Sie tun können, um Ihre eigenen persönlichen Finanzen (oder die eines Kunden) zu vereinfachen. Die Vereinfachung des Finanzlebens kann viele Vorteile mit sich bringen, insbesondere für ältere Menschen. Vor allem kann es von Vorteil sein, die Anzahl der Konten zu reduzieren:

- ein Girokonto und ein Sparkonto bei einem Institut;
- ein IRA-Konto und alle alten Ruhestandspläne wie 401(k) und 403(b)-Konten werden in dieses IRA-Konto übertragen;
- ein Roth IRA-Konto mit allen Roth 401(k) und Roth 403(b)-Beiträgen, die auf dieses Roth-Konto übertragen werden;
- ein Wertpapierdepot – alle ausstehenden Aktienzertifikate, Anteile an Investmentfonds und andere Anlagen sollten auf diesem Konto gehalten werden.



Große Finanzinstitute und Versicherungsunternehmen können ebenfalls dazu beitragen, die Komplexität zu verringern. Es besteht ein starkes Interesse der Verbraucher an einem gesicherten Einkommen im Ruhestand und an einer Absicherung gegen die oft unerschwinglichen Kosten der Langzeitpflege. Dieselbe ALI-Studie ergab, dass 62 Prozent der Personen im Alter zwischen 45 und 72 Jahren, die über ein investierbares Vermögen von USD 150.000 oder mehr verfügen, angeben, dass sie entweder „etwas“ oder „extrem“ am Kauf einer Rentenversicherung interessiert sind. Weitere 19 Prozent besitzen bereits eine. In einer 2023 von Nationwide durchgeführten Umfrage unter Babyboomern, Gen-Xern und Millennials hielten 71 Prozent der Befragten den Abschluss einer Pflegeversicherung für wichtig oder sehr wichtig.¹²

Dieser Wunsch nach Einkommensgarantien und Kostenschutz im Alter wird mit der Alterung der US-Bevölkerung wahrscheinlich noch zunehmen. Derzeit werden jedoch Renten- und Pflegeversicherungsoptionen im Allgemeinen als zu teuer, zu kompliziert oder beides angesehen. Mehr Produktinnovationen und Aufklärungsarbeit in diesen Bereichen sind dringend erforderlich, aber die möglichen Vorteile sind enorm. Finanz- und Versicherungsunternehmen, die erfolgreich Wege finden, einfache Produkte mit geschütztem Einkommen zu strukturieren, die den wachsenden Bedürfnissen einer alternden Bevölkerung zu einem erschwinglichen Preis gerecht werden, werden in Zukunft wahrscheinlich die großen Gewinner sein.

Ein Team aufbauen

Der Aufbau eines Teams aus vertrauenswürdigen Familienmitgliedern, Freunden und Fachleuten kann helfen, die Komplexität der Ruhestandsplanung zu bewältigen. Niemand hat alle Antworten, und niemand sollte sich allein Sorgen machen.



Bemühen Sie sich um ein Team, das sich die Planungsaufgaben teilen kann. Neben vertrauten Familienmitgliedern und Freunden profitieren die Kunden von der Zusammenarbeit mit den folgenden Fachleuten:

- **Finanzplaner.** Als Finanzplaner unterstützen Sie Ihre Kunden bei der Erstellung einer individuellen Ruhestandsplanung, überwachen die Entscheidungsfindung und empfehlen Maßnahmen, um den Planungsprozess zu verbessern.
- **Anwälte.** Viele Anwälte sind darauf spezialisiert, Familien bei der Vorbereitung auf den Ruhestand zu helfen, einschließlich der sicheren Übergabe von finanziellen Entscheidungen und der erfolgreichen Übertragung von Vermögen. Suchen Sie nach Anwälten mit Erfahrung in der Nachlassplanung und/oder im Seniorenrecht.
- **Medizinische Fachkräfte.** Gesundheitliche Ereignisse sind unvermeidlich und können sich erheblich auf den Ruhestand und die Ruhestandsplanung auswirken, weshalb der Zugang zu einer guten medizinischen Versorgung von wesentlicher Bedeutung ist. Wenn Sie sich Sorgen um die kognitiven Fähigkeiten eines Familienmitglieds machen, sollten Sie sich an dessen Hausarzt wenden, der Sie wiederum an eine psychiatrische Fachkraft verweisen kann.
- **Gerontologische Pflegeberater.** Die Pflege eines Ehepartners oder eines Elternteils kann sowohl finanziell als auch emotional anstrengend sein und erhebliche Auswirkungen auf die Fähigkeit einer Person haben, sich bequem zur Ruhe zu setzen. Gerontologische Pflegeberater, häufig Krankenschwestern oder Sozialarbeiter, können Einzelpersonen und Familien bei der Organisation der Pflege älterer Menschen unterstützen.

Fazit

Die Planung eines sicheren und komfortablen Ruhestands ist schwierig, und der Mensch ist genetisch nicht für langfristiges Denken geschaffen. Um die uns innewohnenden Verhaltensschwächen und Vorurteile zu überwinden, ist es also wichtig, dass Sie frühzeitig damit beginnen, ein Team aus vertrauenswürdigen Familienmitgliedern und Fachleuten zusammenzustellen, und sich kontinuierlich über Ruhestandsstrategien und Finanzprodukte informieren. Es gibt keine Garantien, aber zumindest werden Sie die emotionale Befriedigung haben, zu wissen, dass Sie einen Plan haben und Ihr Bestes tun. Schließlich ist es schwieriger, nicht auf den Ruhestand vorbereitet zu sein, als sich darauf vorzubereiten.

¹²Nationwide. Juli 2023. „The Nationwide Retirement Institute 2023 Long-term Care Survey.“ <https://nationwidefinancial.com/media/pdf/NFM-21387AO.pdf>.

FINANCIAL PLANNING



EVENTS 2025

13. – 16.05.

15. EUROPEAN Investment Conference Paris

03.06.

01. IFNP FINANCIAL PLANNING Conference Berlin

18.06.

11. FINANCIAL PLANNING Day Hamburg

11.09.

05. REAL ESTATE Day Online

18.09.

10. FINANCIAL PLANNING Day Stuttgart

08.10.

06. FINANCIAL PLANNING Day Köln

02. – 07.11.

08. INTERNATIONAL Investment Conference Asia

27. – 28.11.

21. FINANCIAL PLANNING Forum Berlin



Keynote Speaker



Carsten Mumm



Christoph Gum



Dr. Martin Lück



Dr. Christoph Ploß

1. FINANCIAL PLANNING Conference Berlin

03.06.2025 9:00 bis 18:00 Uhr

Am **3. Juni 2025** starten wir in **Berlin** zum ersten Mal unsere neue Veranstaltungsreihe, die **FINANCIAL PLANNING Conferences**.

Den Auftakt machen wir in diesem Jahr in der Alten Försterei, der Heimat des 1. FC Union Berlin. Als Bindeglied zwischen den FINANCIAL PLANNING Days und dem FINANCIAL PLANNING Forum bietet diese Veranstaltung den gewohnten **fachlichen Input durch Vorträge von Experten** aus der Finanzbranche. Auch das **Networking** kommt nicht zu

kurz, was durch den Veranstaltungsort zusätzlich erleichtert wird.

Für den Vorabend, den 02. Juni 2025, haben wir uns etwas Besonderes einfallen lassen: eine dreistündige Schifffahrt auf dem 1.FC Union Schiff, der FMS Viktoria von 18:00 bis 21:00 Uhr.

Unsere Partner: BNY Investments, Berenberg, First Trust, nordIX, TSO, Carmignac, Antecedo



BERENBERG



Keynote Speaker



Dr. Martin Lück

Für weitere Informationen bitte folgenden QR-Code scannen:

Scan me



11. FINANCIAL PLANNING Day Hamburg

18.06.2025 9:00 bis 18:00 Uhr

Am **18. Juni 2025** findet der Hamburger **FINANCIAL PLANNING Day** in der Eventlocation **Überseeclub** zum 11. Mal statt.

Wir freuen uns, wie gewohnt, auf spannende **Vorträge von Fachexperten** der Branche wie zum Beispiel Carsten Mumm, Dr. Christoph Ploß und Nico Imér sowie **Break-out-Sessions**. Im Anschluss wird es ausreichend Zeit zum **Netzwerken** geben bevor wir den Abend gemeinsam ausklingen lassen.

Unsere Partner: Antecedo, Bethmann Bank, La Francaise, Wellington Management, Clartan, BNP Paribas, BNY Investments



Keynote Speaker



Dr. Christoph Ploß

Für weitere Informationen bitte folgenden QR-Code scannen:

Scan me



Altersvorsorge: Aufschieben oder endlich anpacken?

Von Dr. Igor Radović, Vorstandsmitglied bei Canada Life

In einer Zeit chronisch voller Terminkalender können Vermittler wertvolle Unterstützung geben und ihre Beratung zum entlastenden Faktor machen.

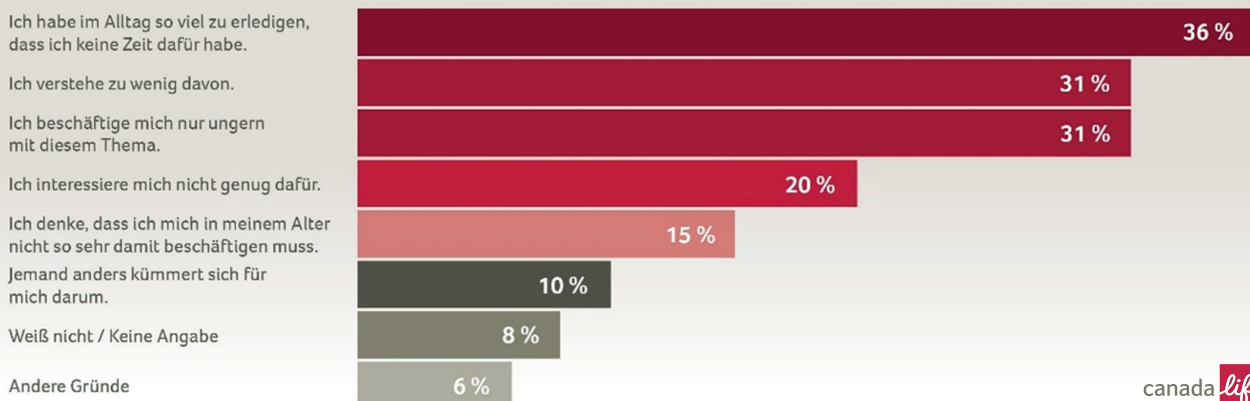
Dass sich individuelle Finanzberatung positiv auf die Altersvorsorge der Menschen auswirkt, hat eine repräsentative Umfrage gezeigt, die wir im Frühjahr 2024 vom Marktforschungsunternehmen YouGov durchführen ließen. Menschen mit Finanzberatung sparen demnach nicht nur häufiger für die private Altersvorsorge, sie sind auch zufriedener mit deren Entwicklung, fühlen sich besser darüber informiert und investieren höhere Beiträge. Beratung hilft den Menschen offensichtlich dabei, sich gut für die Zukunft aufzustellen. Darüber hinaus möchte ich zeigen, dass individuelle Finanzberatung auch fürs Hier und Jetzt einen wichtigen Beitrag leistet: mentale Entlastung!

Die Menschen wissen, dass sie etwas tun müssen

Zunächst muss man erkennen, dass es in der privaten Altersvorsorge vieler Menschen noch einiges zu tun gibt. Und dies sagen nicht nur Versicherer und Vermittler: Denn immerhin 41 % unserer Umfrage-Teilnehmer denken, dass ihre finanzielle Vorsorge zu kurz kommt und dass sie sich mehr damit beschäftigen sollten.

Warum schieben Menschen ihre Vorsorge eigentlich auf – auch wenn sie diese ja selbst als wichtig einstufen? Wir haben nach den Gründen gefragt. Als Hinderungsgrund Nummer eins nennen die Umfrage-Teilnehmer ihre vielen Alltagsaufgaben. Die Last, die viele Menschen hier empfinden, hat sogar einen eigenen Begriff hervorgebracht: Mental Load, was so viel wie psychische Belastung bedeutet. Dazu gehört nicht nur die

Was sind die Gründe dafür, warum Sie sich aus Ihrer Sicht nicht ausreichend mit dem Thema persönliche finanzielle Vorsorge beschäftigen? (Mehrfachantwort möglich)



canada **life**

Quelle: Repräsentative YouGov-Befragung im Auftrag von Canada Life; Befragungszeitraum vom 24. bis 29. April 2024; n = 2.063 Menschen in Deutschland ab 18 Jahren;

Filterfrage für alle Befragten, die angegeben haben, das Gefühl zu haben, dass sie sich mehr mit dem Thema persönliche finanzielle Vorsorge beschäftigen sollten (n = 839)

Darum wählen die Menschen in Deutschland eine persönliche Finanzberatung

43% setzen auf einen **persönlichen Ansprechpartner**
(kein Vergleichsportal, Chat oder Ähnliches)



42% ist das **Fachwissen** eines **Profis** besonders wichtig



62% bewerten den eigenen Finanzberater **sehr gut oder gut**



Für rund **80%** ist der **ideale Berater ...**

... fachlich top, auf neuestem Stand

... auf individuellen Bedarf ausgerichtet

... unabhängig



Quelle: Repräsentative YouGov-Befragung im Auftrag von Canada Life; Befragungszeitraum vom 24. bis 29. April 2024; n = 2.063 Bundesbürger ab 18 Jahren;

Filterfrage für alle Befragten, die angegeben hatten, schon einmal eine persönliche Finanzberatung zu den Themen Altersvorsorge, Finanzen und finanzielle Vorsorge in Anspruch genommen zu haben (n = 988)

Vielzahl an Aufgaben, die man stemmen muss, sondern oft auch das nagende Gefühl im Hinterkopf, sie nicht bewältigen zu können.

Hinderungsgründe Nummer zwei und drei sind mangelndes Wissen und die Unlust, sich mit dem Thema Vorsorge zu befassen. Da überrascht es nicht, dass 40 % der Befragten für kommende finanzielle Entscheidungen Profi-Unterstützung wichtig finden. Denn so ein Schritt eröffnet Zugang zu Fachwissen aus einer professionellen, individuellen Finanzberatung – laut unserer Umfrage eine wichtige Motivation für Verbraucher, diese in Anspruch zu nehmen.

Bei einem Vermittler ist dies zunächst auch völlig unverbindlich möglich, da die Vergütung für seine Beratungsleistungen erst nach einem Vertragsabschluss fällig wird. Gerade bei Maklern profitieren Verbraucher von einem rechtlich fundierten Rahmen, der bei einigen Beratungsangeboten im Markt fehlt. Dies gilt auch für die hohen Aus- und Weiterbildungsstandards. Dass Makler als treuhänderähnliche Sachwalter des Kunden agieren, zeigen ihre weitreichenden Aufklärungs- und Beratungspflichten wie etwa das Führen eines Beratungsprotokolls. Auch die verlängerte Stornohaftung macht die hohen Anforderungen an eine Qualitätsberatung deutlich.

Maklerberatung: 66 % sind zufrieden

Noch aufschlussreicher finde ich in diesem Zusammenhang ein weiteres Ergebnis unserer Studie: Die meisten Be-

fragten, die eine Finanzberatung in Anspruch genommen haben, stellen dem eigenen Finanzberater ein positives Zeugnis aus. So bewerten deutsche Verbraucher mit Finanzberatung die Leistung ihres Beraters mehrheitlich als sehr gut bis gut (62 %). Noch häufiger fallen die Positiv-Bewertungen bei Menschen mit mittlerem (67 %) und höherem (69 %) Einkommen aus. Auch wer von einem Makler beraten wurde, bewertet diesen häufiger mit sehr gut bis gut (66 %). Insgesamt fanden in Deutschland nur 7 % der Beraternen die Leistung ihres Finanzberaters sehr schlecht bis schlecht.

Diese positive Bewertung persönlicher Finanzberatung mag auch mit den Erwartungen der Kunden zu tun haben: Sie suchen eine persönliche Beratung nicht nur auf, um Fachkompetenz zu erhalten, sondern noch mehr, um einen persönlichen Ansprechpartner für ihre Vorsorgebelange zu bekommen. Ich denke jeder, der schon mal in einem Chat ohne konkreten Ansprechpartner festhing, kann das nachvollziehen.

Deswegen ist die Arbeit von Vermittlern in mehrfacher Hinsicht wertvoll: Sie liefern das nötige und aktuelle Fachwissen zur Absicherung, und sie kümmern sich auch um die Umsetzung – und dies reicht weit über den Abschluss hinaus. Da sie bei all dem als persönliche Ansprechpartner und Kümmerner für ihre Kunden da sind, sorgt in Zeiten für etwas sehr Gefragtes: Entlastung! Daher kann ich jedem an Altersvorsorge Interessierten raten: Lassen Sie sich beraten.

Wegzug ins Ausland: Was ist zu beachten, wenn der Kunde oder seine Familie wegzieht?

Mit RA/StB Pawel Blusz



Herr Blusz, ist der Wegzug von Mandanten ins Ausland aktuell ein wichtiges Thema?

Ja, definitiv. Es gibt im Wesentlichen drei Gruppen von Mandanten:

- Mandanten, die sich einen Wegzug ins Ausland überhaupt nicht vorstellen können,
- Mandanten, die diese Option in Erwägung ziehen, und
- Mandanten, die kurzfristig einen Wegzug planen und sich beraten lassen.

Im Laufe der Jahre ist die erste Gruppe deutlich zurückgegangen. Aktuell führe ich jeden Tag mindestens ein Gespräch, in dem es entweder um einen konkreten Wegzug oder zumindest darum geht, diese Option aktiv künftig zu haben. Besonders erschreckend finde ich, dass immer mehr Unternehmer frustriert und enttäuscht sind.

Aber heißt es nicht, dass Hunde, die bellen, nicht beißen? Ziehen tatsächlich so viele Personen ins Ausland weg? Viele sind vielleicht nur frustriert und verschaffen sich dadurch nur Luft.

Mit Sicherheit gibt es auch solche. Dass der Wegzug aber tatsächlich stattfindet, sieht man sehr gut in den Statistiken des Statistischen Bundesamtes. Demnach wandern jedes Jahr (!) ca. 270.000 Personen mit deutscher Staatsangehörigkeit aus. Diese Angaben sind also bereits um die Rückkehr ausländischer Mitbürger in ihre Heimatländer bereinigt. Im Jahr 2015 lag die Zahl noch bei ca. 140.000 Personen pro Jahr. Die Anzahl der tatsächlich ausgewanderten Personen hat sich in dieser Zeit verdoppelt und verbleibt bereits seit 2016 auf diesem hohen Niveau.

Das sind schon signifikante Zahlen, wenn man bedenkt, dass diese Tendenz seit Jahren anhält. Wohin gehen die meisten Mandanten?

Nach Angaben des Statistischen Bundesamtes wandern die meisten in die Schweiz, nach Österreich und in die USA aus. Nach meiner persönlichen Erfahrung gibt es noch ein großes Interesse an Spanien, Portugal, Italien und an den Vereinigten Arabischen Emiraten (Dubai). Vereinzelt kom-

men auch noch andere Länder dazu, z.B. Australien, Neuseeland, Singapur.

Was muss man beim Wegzug beachten?

Die Frage kann ich nur klischeehaft beantworten: Es kommt darauf an. Erfahrungsgemäß gibt es aber auch in einfach strukturierten Fällen Gesprächsbedarf. Wenn der Mandant beispielsweise nur Konten und Wertpapierdepots hat, dann kann er ohne weiteres seinen Wohnsitz in Deutschland aufgeben und im Ausland begründen. Er muss allerdings beispielsweise sicherstellen, dass die depotführende Bank ihm auch nach seinem Wegzug Steuerreportings zur Verfügung stellen wird, die der ausländische Steuerberater gebrauchen kann, und dass die Anlagen im Ausland steuerlich anerkannt werden. Ferner ändert sich mit dem Wohnsitz auch das anwendbare Erbrecht, so dass zu prüfen ist, ob das ausländische Erbrecht praktikabel ist und eine Testamentsanpassung/-errichtung notwendig ist. Schließlich kann der Wegzug auch Auswirkungen auf abgeschlossene Eheverträge sowie General- und Vorsorgevollmachten haben.

Gibt es nicht seit kurzem eine Wegzugsbesteuerung auf Investmentfonds?

Richtig. Selbst in einem so einfachen Fall kann es sein, dass der Mandant unter die seit dem 1. Januar 2025 geltende Wegzugsbesteuerung für Investmentfonds fällt. Diese setzt u.a. voraus, dass der Mandant mindestens 500.000 EUR in einen Investmentfonds investiert hat und damit wegziehen möchte. In diesem Fall kommt es zu einer fiktiven Versteuerung der Gewinne aus dem Fonds, auch wenn der Fonds selbst nicht verkauft wird.

Gilt die Wegzugsbesteuerung nur für Investmentfonds oder auch für andere Assets?

Die mit dem Jahressteuergesetz 2024 eingeführte Regelung gilt nur für Investmentfonds. Es gibt aber schon seit vielen Jahren eine gesetzliche Regelung für den Wegzug mit Anteilen an in- oder ausländischen Kapitalgesellschaften (ab 1 %; sogenannte Wegzugsbesteuerung) und Personengesellschaften (sogenannte Entstrickungsbe-



steuerung). Wenn der Mandant solche Anteile hält, kann der Wegzug dazu führen, dass sie als veräußert gelten und er diesen fiktiven Veräußerungsgewinn versteuern muss, auch wenn ihm keine Liquidität zufließt. Das kann zu einer extrem hohen Steuerbelastung führen. Andere Assets (also z.B. Wertpapiere im Streubesitz oder Immobilien) fallen aktuell nicht unter die Wegzugsbesteuerung. Aufgrund der Geltung der Wegzugsbesteuerung für Investmentfonds halte ich es aber persönlich für gut möglich, dass sie aus Gleichbehandlungsgründen in der nächsten Legislaturperiode auch auf andere Kapitalanlagen erstreckt wird.

Bei einem Wegzug in die USA kann ich das nachvollziehen, aber innerhalb der EU dürfte das gegen das Europarecht verstoßen.

Sicherlich sprechen gute Gründe für die Europarechtswidrigkeit. Praktisch hilft das aber wegzugswilligen Mandanten nicht viel, da sie meist nicht zuerst wegziehen und dann jahrelang gegen das Finanzamt prozessieren wollen. Die aktuell geltende Regelung unterscheidet tatsächlich nicht, ob man nach Wien oder nach New York wegzieht, aber durchaus, ob man nach Berlin oder Paris gehen möchte. Auch das Freizügigkeitsabkommen mit der Schweiz wird gesetzlich aktuell nicht beachtet. Bei einem Wegzug mit Kapitalgesellschaftsanteilen kann man lediglich eine Ratenzahlung für sieben Jahre beantragen, wobei das nicht immer klappt und man in der Regel eine Sicherheit leisten muss. Die Steuer muss man aber auch in diesem Fall zahlen, nur eben in sieben Jahresraten. Bei Personengesellschaften gibt es nicht einmal diese Mög-

lichkeit. Die durch den Wegzug ggf. ausgelöste Steuer muss man auf einmal begleichen.

Aber führt diese Regelung nicht dazu, dass Unternehmer in Deutschland eingeschlossen sind, wenn sie sich die Steuer auf diese fiktiven Veräußerungsgewinne nicht leisten können?

Auf den Punkt gebracht! In der Tat fühlen sich dadurch viele Unternehmer in Deutschland eingesperrt, wenn man ihnen diese Regelung erläutert. Das ist übrigens auch ein wichtiger Punkt im Rahmen der Nachfolgeplanung.

Warum hat das Auswirkungen auf die Nachfolgeplanung?

Die Kinder sind ja an dem Unternehmen nicht beteiligt. Das ist zwar richtig, aber wenn der Unternehmer die Anteile auf die Kinder überträgt, dann sind sie wiederum in Deutschland einsperrt. Das hat bei uns schon häufiger zu dem Ergebnis geführt, dass Kinder die Anteile nicht mehr akzeptierten, weil sie sich diese Option nicht nehmen lassen wollten. Leben die Kinder hingegen bereits im Ausland, dann können sie die Anteile weder durch Schenkung noch im Todesfall erhalten, da man in diesem Fall auch die Wegzugsbesteuerung auslösen würde. Gerade der Todesfall ist gefährlich, weil er nicht planbar ist. Tritt der Todesfall ein, während die Kinder im Ausland ansässig sind, dann kommt die Wegzugsbesteuerung zu der ohnehin ggf. fälligen Erbschaftsteuer hinzu.

Wenn der Kunde aber keine Unternehmensanteile hält, dann dürfte die Nachfolgeplanung ebenfalls deutlich einfacher sein, oder?

Das könnte man meinen. Was würden Sie aber dem Kunden erzählen, wenn er sie fragt, ob das ein Problem im Todesfall ist, wenn sein inländisches Depot an seinen Sohn vererbt wird, der in den USA lebt? Sie würden ihm vermutlich antworten, dass die meisten Banken dann die Kundenbeziehung beenden werden. Im Übrigen kennen viele die besondere Regelung des § 20 Abs. 6 Erbschaftsteuer- und Schenkungsteuergesetz (ErbStG) nicht. Sie führt dazu, dass Guthaben auf inländischen Konten und Depots nicht an im Ausland ansässige Erben ausgekehrt werden können, bis die deutsche Erbschaftsteuer beglichen wurde. Aufgrund der Überlastung deutscher Finanzämter dauert es erfahrungsgemäß zwei bis fünf Jahre, bis der Erbschaftsteuerbescheid ergeht und die deutsche Erbschaftsteuer beglichen werden kann. Bis dahin können die im Ausland ansässigen Erben über das inländische Guthaben nicht frei verfügen.

Sie haben aber bestimmt eine Lösung, wie man den Mandanten helfen könnte, oder?

Ja, es gibt einige Möglichkeiten, die wir mit Mandanten diskutieren. Das können z.B. Familienstiftungen, atypische stille Beteiligungen, operativ tätige GmbH & Co. KGs sein etc. Für Depotinhaber empfehlen wir zumindest Kontovollmachten, um den tatsächlichen Zugriff im Notfall zu ermöglichen.



Dann ist das Problem zwar da, aber lösbar.

Ja, aber das unterschlägt die Komplexität dieser Lösungen. Sie können auch nicht über Nacht umgesetzt werden. In vielen Fällen müssen sie über eine verbindliche Auskunft abgesichert werden. Die Lösungen müssen alle Aspekte beachten. Immer wieder gibt es auch Fälle, die besonders schwierig sind. Dazu gehören zum Beispiel vor Jahren installierte Immobilien-GmbHs. Mit dieser Struktur möchten Mandanten die laufende Besteuerung der Mieterträge optimieren. Es sei dahingestellt, ob diese Struktur optimal ist, insbesondere wenn die spätere Veräußerung der Immobilie und die Ausschüttung des Veräußerungserlöses mit berücksichtigt werden. Bei einem geplanten Umzug ins Ausland können sie zu einer schwer zu knackenden Nuss werden. Sie können mangels Schenkungsteuerbefreiung nicht auf eine Familienstiftung übertragen werden. Eine Veräußerung kann an sehr hohen stillen Reserven scheitern und ein Formwechsel in eine Personengesellschaft führt zu einer fiktiven Veräußerung bisheriger Gewinnvorträge. Daran erkennt man, wie wichtig es ist, ganzheitlich und langfristig zu beraten und nicht nur punktuell zur Erlangung eines bestimmten Steuervorteils.

Sehen Sie Mandanten, die auch mit dem Wegzug Steuervorteile nutzen möchten? Das wäre naheliegend, wenn man ein Land ohne Erbschaftsteuer und mit nur geringer Einkommensteuer wählt.

Das haben wir in der Praxis extrem selten. Das liegt daran, weil wir allen Mandanten gleich am Anfang erklären, dass der Wegzug niemals ausschließlich steuerlich motiviert sein darf. Selbst wenn man örtlich flexibel ist, muss man in dem neuen Land auch Fuß fassen und soziale Kontakte knüpfen. Das hat man vor Jahren bei Personen gesehen, die aus steuerlichen Gründen in die Schweiz ausgewandert sind und festgestellt haben, dass sie sich dort unwohl fühlen, keinen Anschluss finden und eigentlich weit weg von ihren Enkelkindern und Freunden leben. Das ist nicht nachhaltig und kann die Lebensqualität erheblich reduzieren. Man muss immer abwägen, ob man sich darauf einlassen möchte. Im Übrigen ist es nicht immer einfach, Steuervorteile mit dem Wegzug zu generieren.

Auf den einschlägigen Internetplattformen klingt das aber ziemlich einfach. Man meldet sich in Deutschland ab, nimmt alles mit und erzielt künftig steuerfreie Einkünfte, z.B. in Dubai. Ist das in der Praxis nicht so einfach?

Tja, ich wäre immer skeptisch, wenn jemand in der hochkomplexen Welt einfache Lösungen verspricht. Theoretisch ist das durchaus möglich. Man muss aber sicherstellen, dass man sich in Deutschland nicht nur abmeldet, sondern komplett keinen Wohnsitz mehr hat. Wenn man eine Wohnung (oder auch ein Zimmer bei einem Familienmitglied) beibehält und diese regelmäßig in einem gewissen Umfang nutzt, hat derjenige in Deutschland weiterhin einen Wohnsitz, auch wenn er sich abgemeldet hat.

Hat man einen Wohnsitz, auch wenn man sich in Deutschland weniger als 183 Tage im Jahr aufhält?

Dieses Gerücht mit den 183 Tagen im Jahr hält sich wirklich hartnäckig. Nach Rechtsprechung und nach Auffassung der Finanzverwaltung können sogar vier bis sechs Wochen im Jahr reichen, um einen steuerlichen Wohnsitz in Deutschland zu begründen oder beizubehalten.

Und was passiert, wenn man weiterhin einen Wohnsitz in Deutschland hat?

Der Wegzug nach Dubai ist ein gutes Beispiel. Da wir mit den Vereinigten Arabischen Emiraten kein Doppelbesteuerungsabkommen (mehr) haben, unterliegen in einem solchen Fall alle weltweiten Einkünfte weiterhin der Einkommensteuer in Deutschland, also auch solche Einkünfte, die man nur im Ausland erzielt. Im Übrigen unterliegt man auch der deutschen Erbschaftsteuer, wenn der Erblasser oder die Erben ihren Wohnsitz in Deutschland haben. Selbst wenn der Erblasser seinen Wohnsitz aufgeben sollte, aber die Erben nach wie vor in Deutschland leben, unterliegt das Vermögen im Schenkungs- oder Todesfall weiterhin der deutschen Erbschaftsteuer. Das gilt sogar noch für weitere fünf Jahre nach Wohnsitzaufgabe. Im Hinblick auf inländische Beteiligungen oder Immobilien gilt die Erbschaftsteuerpflicht sogar unbefristet, auch wenn gar kein Wohnsitz mehr bestehen sollte.

Das klingt in der Tat komplex. Muss man sonst noch etwas beachten?

Natürlich können wir in unserem kurzen Interview die meisten Probleme nur anreißen. Jeder Fall ist auch anders. Was man unbedingt noch beachten muss, ist, dass die Auswanderung nicht nur Folgen in Deutschland hat. Bevor man ins Ausland wegzieht, sollte man sich in dem jeweiligen Land anschauen, welche Folgen der Zuzug haben wird. Die laufenden Einkünfte unterliegen der Besteuerung in dem jeweiligen Land. Vielleicht gibt es dort auch Vermögenssteuer oder sonstige Konsequenzen. Beispielsweise muss

man u.U. in der Schweiz Sozialversicherungsabgaben zahlen, wenn man an einer deutschen GmbH & Co. KG beteiligt ist. Das ist aus deutscher Perspektive überraschend und zudem noch dramatisch, da diese in der Schweiz nicht begrenzt sind. Dies verdeutlicht, dass man diesen Schritt gut überlegt unternehmen sollte.

Vielen Dank für das Gespräch und die Impulse aus der Praxis. Das Interview führte Maximilian Kleyboldt vom Netzwerk der Finanz- und Erbschaftsplaner e.V.

Pawel Blusz



Kurzvorstellung

Pawel Blusz ist Rechtsanwalt und Steuerberater sowie Partner. Er studierte Rechtswissenschaften an der Europa-Universität Viadrina in Frankfurt an der Oder sowie an der Adam-Mickiewicz-Universität Posen (Polen). Nach langjährigen Tätigkeiten u.a. bei SJ Berwin LLP (jetzt: King & Wood Mallesons), Flick Gocke Schaumburg und Rittershaus schloss er sich zunächst der Kanzlei gkn Gräfe Klumpen-Neusel an, um dann 2024 die PONTES Rechtsanwälte Steuerberater PartG mbB zu gründen.

Pawel Blusz ist zudem Lehrbeauftragter im Masterstudiengang „Taxation“ an der Albert-Ludwigs-Universität Freiburg. Seit 2018 hält er zudem die Zusatzqualifikation als „CP-Anwalt“ (mediationsanaloges Verfahren der Cooperativen Praxis). Seine Beratungsschwerpunkte liegen in der nationalen und internationalen Unternehmens- und Vermögensnachfolge, der steueroptimierten Strukturierung des privaten und betrieblichen Vermögens sowie in der gesellschaftsrechtlichen Beratung von Familienunternehmen.

Seine Tätigkeit erstreckt sich darüber hinaus auf die Konzeption, Errichtung und laufende Beratung von Familienstiftungen und gemeinnützigen Stiftungen. Pawel Blusz berät seine Mandanten auch bei der optimalen Gestaltung von Testamenten und Eheverträgen, oft auch im grenzüberschreitenden Kontext.

Unabhängig und unaufhaltsam: Frauen müssen ihre Zukunft in die Hand nehmen

Maischa Friedrich, Business Development Specialist und Julia Falkenhainer, Marketing & Communication Manager

Invest in Visions GmbH

Viele Menschen haben bei dem Gedanken an das Alter ein bestimmtes Bild im Kopf. Doch was, wenn es auch anders geht? Was, wenn Vorsorgeplanung nicht nur Sicherheit, sondern echte Freiheit bedeutet?

Mit 63 Jahren lebt Maria ihren Traum an der Amalfiküste – fernab vom Alltag in Deutschland, wo sie fast 40 Jahre als Lehrerin gearbeitet hat. Doch das war nicht immer so. Nach ihrer Scheidung musste sie feststellen, dass ihre Altersvorsorge kaum ausreichte. Anstatt zu resignieren, nahm sie ihre Zukunft selbst in die Hand.

Maria nutzte ihr Wissen als Pädagogin und entwickelte Online-Kurse, die ihr bis heute ein regelmäßiges Einkommen sichern. Gleichzeitig setzte sie auf nachhaltige Investments und reduzierte ihre Fixkosten, indem sie in eine kleinere Wohnung zog. So konnte sie sich nach ein paar Jahren ihren lang gehegten Traum erfüllen: ein Leben in Italien, voller Kultur, Sonne und Unabhängigkeit.

„Vorsorge bedeutet für mich nicht Verzicht, sondern Freiheit“, sagt sie lächelnd.

Dieses Szenario haben wir uns für Sie ausgedacht, aber es könnte auch Ihr Leben sein. Für eine selbstbestimmte und frei gestaltete Zukunft räumen wir hier mit vier Mythen rund um die Vorsorgeplanung auf.

Mythos 1: Altersvorsorge ist kompliziert und nur etwas für Finanzexpertinnen und -experten.

Der Gedanke, sich mit Finanzen und Investitionen auseinanderzusetzen, kann einschüchternd wirken. Da Finanzen in vielen Fällen als Männerdomäne gelten, trauen sich Frauen oft nicht an das Thema heran. Doch aufgepasst! Es ist nicht so schwierig, wie es scheint. Es gibt mittlerweile viele leicht zugängliche Möglichkeiten, sich zu informieren – von Podcasts über Blogs bis hin zu digitalen Tools und Beratungen, die speziell auf Frauen zugeschnitten sind. Laut einer Studie von Ernst & Young und dem Institut für Generationenforschung haben nur 43 % der verheirateten Frauen und lediglich 32 % der ledigen Frauen in Deutschland eine private Altersvorsorge abgeschlossen. Laut einer Umfrage des Bankenverbands aus dem Jahr 2024 besitzen etwa 25 % der befragten Frauen in Deutschland Aktien, Fonds oder andere Wertpapiere. Dies bedeutet, dass ein er-

heblicher Anteil der Frauen keine eigene finanzielle Vorsorge für das Alter hat. Doch genau beim Investieren liegt das Potenzial: Wer sein Geld klug anlegt, kann langfristig ein solides Vermögen aufbauen.¹

Mythos 2: Es ist zu spät, noch etwas zu ändern.

Es stimmt, dass der Zinseszinsseffekt stärker wirkt, wenn man früh startet. Doch das bedeutet nicht, dass Sie im Alter von 50 oder 60 Jahren keine sinnvollen Schritte mehr unternehmen können. Im Gegenteil: Oft ist das Einkommen in dieser Lebensphase am höchsten, die Kinder sind aus dem Haus, und es bleiben mehr finanzielle Spielräume für gezielte Investitionen und geschicktes Sparen.

Laut OECD erhalten Frauen in Deutschland durchschnittlich 46 % weniger Rente als Männer. Ein entscheidender Grund dafür sind unterbrochene Erwerbsbiografien und Teilzeitphasen. Wer jedoch ab einem Alter von 50 Jahren monatlich noch EUR 200 in Fonds investiert, kann bis zur Rente mit einer soliden Zusatzrente rechnen.

Mythos 3: Für Frauen lohnt sich das nicht, sie verdienen ja weniger.

Es ist eine traurige Tatsache: Frauen verdienen in Deutschland durchschnittlich 18 % weniger als Männer (Gender Pay Gap). Doch gerade deshalb ist es vor allem für Frauen wichtig, gezielt vorzusorgen. Auch kleinere Beträge können durch langfristiges Investieren erheblich wachsen. Berechnungen zeigen: Wer monatlich EUR 100 mit einer durchschnittlichen Rendite von 6 % anlegt, hat nach 30 Jahren rund EUR 100.000 angespart. Kleine Schritte können also eine große Wirkung haben.

Mythos 4: Vorsorge heißt Verzicht und Sparen bis zum Umfallen.

Ein weit verbreitetes Klischee. Moderne Vorsorge bedeutet vielmehr smartes Investieren und strategisches Planen, um Freiheit und Lebensqualität zu erhalten. Das kann bedeuten, ungenutzte Abos zu kündigen, eine Gehaltserhö-

Quellen:¹ Infografik: Frauen sind seltener fürs Alter abgesichert | Statista und Geschlechtervergleich: Aktienbesitz | Statista



hung gezielt in Investments zu lenken oder alternative Einkommensquellen zu erschließen.

Laut einer Umfrage der ING sehen sich 60 % der Frauen als nicht ausreichend für die Rente abgesichert. Es lohnt sich also, aktiv zu werden – für eine Zukunft, die Sie selbst gestalten!

Impact Investing: Vorsorgen und Gutes tun

Eine nachhaltige Möglichkeit, für die eigene Zukunft vorzusorgen und gleichzeitig positiv Einfluss zu nehmen, bietet Impact Investing. Hier fließt Kapital gezielt in Unternehmen, Projekte oder Fonds, die neben finanziellen Renditen auch messbare soziale oder ökologische Verbesserungen erzielen.

Für Frauen, die ihre Altersvorsorge mit einem gesellschaftlichen Mehrwert verbinden möchten, bieten sich speziell Mikrofinanzfonds an. Diese Fonds refinanzieren Mikrokreditinstitute, die mit kleinen Krediten Menschen aus einkommensschwachen Verhältnissen in Entwicklungs- und Schwellenländern helfen, finanziell selbständig zu werden. Hierbei liegt der Fokus besonders auf Frauen. Mit einer Investition in Mikrofinanzfonds sichern Anlegerinnen nicht nur ihre eigene Zukunft ab, sondern stärken gleichzeitig Unternehmerinnen weltweit. Diese Anlageklasse zeichnet sich durch eine geringe Volatilität und stetige Renditen aus, was sie zu einer idealen risikoarmen Beimischung für Ihr Portfolio zur Vorsorge macht.

Neben Mikrofinanzfonds gibt es auch nachhaltige Aktien- oder Rentenfonds, die gezielt in Unternehmen investieren, die sich für Geschlechtergleichheit, erneuerbare Energien oder soziale Innovationen einsetzen. So lassen sich langfristig solide Renditen mit einem guten Gewissen verbinden.

Ein Blick über den Tellerrand: Frauen in Entwicklungsländern

In wohlhabenden Ländern erfolgt Vorsorge oft über Anlagen in Kapitalmärkte, Rentenversicherungen oder Immobilien. In vielen Entwicklungsländern kämpfen Frauen hingegen täglich um finanzielle Unabhängigkeit – oft mit Erfolg. Mikrokredite bieten ihnen dabei viele Chancen: Mit kleinen Darlehen bauen sie Geschäfte auf, sichern ihre Familien ab und investieren in die Zukunft. Eine Näherin in Bangladesch kauft sich etwa eine Nähmaschine und verdreifacht ihr Einkommen, eine Kleinbäuerin in Kenia erwirbt eigenes Land, und eine Unternehmerin in Peru eröffnet ein Café. Studien zeigen: Frauen investieren zusätzliche Einnahmen häufig in die Bildung und Gesundheit ihrer Kinder – und stärken so ganze Gemeinschaften.

Weltweit beginnt finanzielle Unabhängigkeit mit dem Mut, Verantwortung zu übernehmen – das Ziel bleibt überall gleich: eine sichere, selbstbestimmte Zukunft.

Let's talk about risking

Reto Spring, CFP® und Präsident vom FinanzPlaner Verband Schweiz

„Das Leben ist lebensgefährlich“, sagen Vertreter der Versicherungsbranche gerne. Was nicht falsch ist, aber zu kurz greift, zumal es ebenso viele Chancen gibt. Neben diversen Finanzrisiken gibt es aber auch Gefahren, die man weder messen noch quantifizieren kann – die Unsicherheiten. Eine gesamtheitliche Finanzplanung umfasst somit das Chancen- und Risiko-Management aller möglichen Ereignisse.

Warren Buffett sagte einst: „Investieren ist eine Aktivität, bei der auf Konsum heute zu Gunsten eines größeren Konsums in der Zukunft verzichtet wird. Risiko ist die Möglichkeit, dass dieses Ziel nicht realisiert wird.“ Wenn wir uns dem Thema finanzwissenschaftlich nähern wollen, macht es Sinn, zwischen „guten Risiken“ und „schlechten Risiken“ zu unterscheiden. Unter „gutem Risiko“ wird verstanden, dass man erwarten kann, für das Eingehen des Risikos langfristig entschädigt zu werden (im Fachjargon „systematisches Risiko“). Bekommt man keine Entschädigung für ein eingegangenes Risiko, wird es als schlecht bezeichnet (auch „unsystematisch“ oder „idiosynkratisch“). Eine einzelne Aktie, eine einzelne Anleihe, aber auch eine einzelne Immo-

bilie stellen solche unsystematischen Risiken dar. Natürlich auch jede Art von Spekulation, seien das Wetten auf Währungen, Kryptos, Branchen, Länder, Zeitpunkte oder politische Ereignisse. Das Eigenheim und die eigene Firma eines Kunden fallen zwar auch in diese Kategorie, aber wir wollen ja nicht katholischer sein als der Papst. Trotz Regierungswechseln und Disruption vertrauen viele Menschen auf eine geordnete Welt. Gemäß Nassim Taleb wird die Möglichkeit unterschätzt oder ignoriert, dass unvorhersehbare Ereignisse große Auswirkungen auf unser Leben haben können, positive wie negative. Aus meinen Jahren in Japan habe ich das Risikobewusstsein von Naturkatastrophen verinnerlicht: Japaner wissen, es gibt immer wieder Erdbeben und das nächste Großbeben kommt – nur den genauen Zeitpunkt weiß keiner. Always expect the unexpected ...

Klumpenrisiken vermeiden

Kurzfristige Ausfälle oder Fehler werden als „plausible oder sichtbare Risiken“ bezeichnet. Ein langsames Versagen dagegen bleibt oft verborgen, dazu zählt zum Beispiel der Kaufkraftverlust durch Inflation. Finanzplaner müssen beide im



Auge behalten: Langsame Fehlentwicklungen lassen sich oft nur sukzessive beheben, weil auch Verhaltensänderungen nötig sind. Bei kurzfristigen und plausiblen Fehlern kann rascher reagiert werden: Hat ein Kunde verstanden, dass er nur für gesamtmarktbezogene Risiken entschädigt wird, die sich nicht wegdiversifizieren lassen, kann er seine Investmentstrategie anpassen. Die meisten Privatanleger beurteilen Risiken immer noch auf der Ebene einer Einzelanlage statt auf der Ebene des Gesamtportfolios. Auf die Gründe dieses Denkfehlers wird weiter unten noch eingegangen. Naturgemäß fahren Unternehmensinhaber (neben den Eigenheimbesitzern) das größte Klumpenrisiko. Weil ihnen die eigene Firma so vertraut ist, wähnen sie sich in (falscher) Sicherheit. Erfolgreiche Unternehmer sehen sich bestätigt, dass sich das Eingehen von Einzelrisiken lohnt, und übertragen diese Erkenntnis fatalerweise auch auf ihr Investmentverhalten. Mit dem Ergebnis, dass sie zu wenig diversifiziert oder illiquide sind, wenn etwas passiert oder wenn es um die Nachfolgeplanung geht.

Kahneman, Tversky und Gigerenzer lesen

Verhaltensökonomische Risiken gilt es ebenfalls zu berücksichtigen, auch wenn der „Homo oeconomicus“ aus dem Lehrbuch grundsätzlich immer rational und Nutzen maximierend agiert – in der Realität ist er mir noch nie begegnet. Die Praxis zeigt uns vielmehr, dass Menschen selektiv wahrnehmen, subjektiv bewerten, irrational entscheiden und inkonsequent umsetzen.¹ Die meisten höheren Lehrgänge für Finanzplanung führen zwar eine Lernsequenz zu „Behavioral Finance“ im Programm, aber nur wenige Finanzplaner haben die Werke von Daniel Kahneman, Amos Tversky und Gerd Gigerenzer wirklich gelesen. Um einen Punkt zur Risikotoleranz herauszugreifen: Sie kann, je nach Verhalten und Gewohnheiten, zunehmen oder abnehmen. Wer Finanzwissen erwirbt, sich intensiv damit beschäftigt und sich daran gewöhnt, dem wird ein Risiko mit der Zeit geringer erscheinen. Wer umgekehrt auf seinen Finanzapps ständig Kursverläufe verfolgt, löst mentalen Stress aus und seine Risikotoleranz sinkt nachweislich. Salopp gesagt, nimmt das Investmentrisiko ab, je weniger man Börsennews konsumiert.

Crash-Risiko bei Kryptos und Gold

Zwar hat der Bitcoin im Zuge von Donald Trumps Machtübernahme und der erwarteten Unterstützung der Tech-Milliardäre in seinem Umfeld etwas Boden gutgemacht. Andererseits hat El Salvador sein Bitcoin-Experiment schon wieder beendet. Allein in den letzten 15 Jahre hat der Bitcoin ein halbes Dutzend Crashes erlitten, wobei die Drawdowns zwischen minus 40 % und minus 84 % lagen (andere Kryptowährun-

gen schwanken noch stärker). Liebhabern von Achterbahnen sei der Europapark empfohlen – zum Vermögensaufbau gibt es bessere Mittel. Dazu kommen noch die operativen Risiken: Börsenpleiten und Krypto-Hacks (zum Beispiel Bybit Feb. 2025) oder Verlust der „Private Keys“. Einen ähnlichen Höhenflug lässt sich beim Rohstoff Gold ablesen: Eine Preisverdopplung innert fünf Jahre macht gierig ... und lässt vergessen, dass es mit dem Inflationsschutz des Goldes nicht weit her ist: So hat der Goldpreis gemäß Investmentbanker Gerd Kommer im Zeitraum von 1980 bis 2001 inflationsbereinigt kumuliert über 80 % verloren. Wenn Kunden an diesen Assets einen „Narren gefressen“ haben, dann kann es dem Finanzplaner im Sinne der „Schadensbegrenzung“ gelingen, Investments in nachteilige Anlageklassen auf unter 10 % des Gesamtportfolios zu beschränken.

Risking, fast and slow

Unter diesem Titel hat der Finanzblogger Nick Maggiulli in einem Aufsatz geschrieben, dass man schnelle oder langsame Risiken eingehen kann. Der Wunsch nach raschem Reichtum entspricht dem Zeitgeist, und spekulative Produkte suggerieren dem Anleger, es gäbe eine Abkürzung mit Inkaufnahme hoher Risiken. Geht es schief, kann man rasch alles verlieren: Investment, Firma, Haus, Beziehung und Gesundheit. Ein langsames Risiko dagegen baut sich über einen langen Zeitraum auf – ohne unmittelbar sichtbare Nachteile. Es ist vielmehr eine Akkumulation schlechter Entscheidungen. Ungesunde Ernährung, Tabakkonsum oder vernachlässigte Bewegung sind Beispiele dafür. Der evidenzbasierte, prognosefreie Vermögensaufbau mag vielen langweilig erscheinen, aber das Leben selbst bietet immer noch genügend Gelegenheiten, um den Spieltrieb auszuleben. Der „Nervenkitzel“ an der Börse vermindert die Lebensqualität. „Beim Investieren geht es nicht nur um Geld“, führt der Fondsmanager und Finanzbuchautor Morgan Housel aus: „Beim Investieren geht es um unsere Beziehung zu Gier und Angst.“ Denn mit der wichtigste Aspekt ist Zeit – das trifft auch auf den eingangs zitierten Warren Buffett zu. Es gilt, sich bewusst zu werden, wie viel schnelles und wie viel langsames Risiko wir fahren wollen. Nochmals Morgan Housel: „Um reich zu bleiben, braucht man die Paranoia, große Risiken zu vermeiden.“



Reto Spring, CFP® und Präsident
vom FinanzPlaner Verband Schweiz, unabhängiger Experte und Dozent für Finanzplanung

¹Unter dem Titel «Orientierung statt Moneypulierung» erschien beim Verlag SKV ein Fachbuch über gesamtheitliche Finanzplanung, wo sie steht, wohin sie geht – Best Practice aus Akademie und Praxis. Autoren Pascal Bechtiger und Reto Spring, 2022

Risiko- und Vorsorgemanagement in der Finanzplanung

Von Alexander Hengst, Certified Financial Planner® und MLP-Berater in Leipzig

Eine durchdachte Finanzstrategie geht weit über klassisches Sparen oder Investieren hinaus. Um eine langfristige finanzielle Sicherheit zu gewährleisten, ist es essenziell, sich frühzeitig mit dem Thema Risiko- und Vorsorgemanagement auseinanderzusetzen. Dies bedeutet, mögliche finanzielle Veränderungen durch unvorhergesehene Ereignisse wie Krankheit, Berufsunfähigkeit, Pflegebedürftigkeit oder Kapitalmarktschwankungen zu analysieren und entsprechende Maßnahmen zu ergreifen.

Dabei geht es nicht nur um klassische Versicherungen, sondern um eine ganzheitliche Strategie, die Risiken identifiziert und finanziell abfedert. Dabei ist es unerlässlich, getroffene Entscheidungen regelmäßig zu überprüfen und anzupassen.



Individuelle Budgetplanung als Basis der Finanzstrategie

Jede Finanzplanung beginnt mit einer Analyse der bestehenden Vermögenswerte, Einnahmen und Ausgaben. Basierend darauf sollte ein Budget definiert werden, mit dem sich individuelle Lebensziele erreichen lassen, beispielsweise finanzielle Unabhängigkeit, die Absicherung der Familie oder der Erwerb einer Immobilie.

Eine frühzeitige und gezielte Vorsorge schützt vor finanziellen Engpässen und sichert den gewünschten Lebensstandard. Nach einer Risikoanalyse sollten notwendige Absicherungsmaßnahmen priorisiert und mit einer strategischen Vermögensplanung kombiniert werden. Dabei müssen kurz-, mittel- und langfristige Ziele gleichermaßen berücksichtigt werden.

Risikomanagement: Finanzielle Risiken gezielt minimieren

Um finanzielle Risiken zu reduzieren, ist eine fundierte Risikoanalyse erforderlich. Dabei stellen sich unter anderem folgende Fragen:

- Welche Risiken bestehen in der eigenen Lebenssituation?
- Welche finanziellen Verpflichtungen müssen im Ernstfall gedeckt sein?
- Welche Absicherungen sind bereits vorhanden und noch aktuell?

Es ist entscheidend, diese Absicherungsstrategie regelmäßig zu überprüfen, um sicherzustellen, dass sie den aktuellen Anforderungen entspricht.

Absicherung gesundheitlicher Risiken

Gesundheitliche Veränderungen können erhebliche finanzielle Folgen haben. Ereignisse wie Krankheit, Berufsunfähigkeit, Pflegebedürftigkeit oder Todesfall stellen einschneidende Herausforderungen dar. Wichtige Absicherungen sind:

- Berufsunfähigkeitsversicherung: Sie schützt das Einkommen im Falle einer Berufsunfähigkeit und sollte so gestaltet sein, dass laufende Ausgaben, Inflation und

- Sparprozesse langfristig gedeckt sind und auch in diesem Falle die Altersvorsorge weiterhin aufgebaut wird.
- Pflegeversicherung: Sie deckt hohe Pflegekosten ab, die eine erhebliche finanzielle Belastung darstellen können.
- Risikolebensversicherung: Sie sichert Hinterbliebene im Todesfall finanziell ab.

Versicherer prüfen im Rahmen einer Gesundheits- und Risikoprüfung, ob und zu welchen Konditionen ein Versicherungsschutz gewährt wird. Faktoren wie Alter, Beruf und Hobbys spielen hierbei eine Rolle. Daher ist eine frühzeitige Absicherung ratsam.

Vermögensschutz durch Versicherungen

Neben biometrischen Risiken sind auch Versicherungen für den Vermögensschutz von Bedeutung. Dazu gehören:

- Haftpflichtversicherung: Sie bietet Schutz vor den Schadensersatzforderungen Dritter.
- Unfallversicherung: Sie sichert gegen unfallbedingte Invalidität ab.
- Hausrat- und Rechtsschutzversicherung: Sie schützen das Eigentum und bieten eine rechtliche Absicherung.

Diese Versicherungen sollten individuell geprüft sowie priorisiert werden und entsprechend den jeweiligen Bedürfnissen zum Beispiel um eine Wohngebäudeversicherung, eine Kfz-Versicherung und Ähnliches erweitert werden.

Vermögensaufbau und strategisches Investment

Neben der Risikoabsicherung ist der gezielte Vermögensaufbau entscheidend. Hierbei wird zwischen kurzfristigen Notfallrücklagen, mittelfristigen Zielen und der langfristigen Altersvorsorge unterschieden.

1. Kurzfristige Notfallrücklagen

Ein finanzieller Puffer sollte liquide verfügbar sein, um unerwartete Ausgaben zu decken. Ziel ist es, finanzielle Sicherheit ohne Risiko zu gewährleisten.

2. Mittelfristige Investitionen

Für mittelfristige Ziele wie größere Anschaffungen oder Investitionen eignet sich eine breit diversifizierte Anlagestrategie, die die individuelle Risikobereitschaft berücksichtigt. Volatilere Anlagen wie Aktien oder Fonds können dabei eine Rolle spielen, erfordern jedoch ein regelmäßiges Risikomanagement.

3. Langfristige Altersvorsorge

Die Ruhestandsplanung sollte individuell kalkuliert und unter Berücksichtigung von Steuern, Sozialabgaben und Inflation optimiert werden. Eine Kombination aus:

- gesetzlicher Altersvorsorge,
- privater und betrieblicher Altersvorsorge sowie
- Investments wie vermieteten Immobilien

sorgt für finanzielle Stabilität im Alter. Besonders wichtig ist es, Renditen zu erwirtschaften, die den Kaufkraftverlust durch die Inflation ausgleichen. Dabei sollte der Fokus auf der Nachsteuerrendite liegen.

Nachfolge- und Erbschaftsplanung

Wer sein Vermögen an die nächste Generation weitergeben möchte, sollte frühzeitig eine Erbschaftsstrategie entwickeln. Eine strukturierte Nachlassplanung kann:

- ungewollte Vermögensverteilungen verhindern,
- hohe Steuerbelastungen für Erben vermeiden und
- den langfristigen Erhalt des Vermögens sicherstellen.

Ein Testament und gegebenenfalls eine steueroptimierte Schenkungsstrategie sind hierbei essenzielle Instrumente. Dabei kann eine Steuerberaterin oder ein Steuerberater unterstützen.

Fazit: Ganzheitliche Finanzplanung als Schlüssel zur Sicherheit

Risikomanagement und Vorsorge sind zentrale Bestandteile einer erfolgreichen Finanzstrategie. Dabei ist es essenziell, die individuellen Ziele zu ermitteln, die Risiken detailliert zu analysieren sowie eine maßgeschneiderte Absicherung anzustreben.

Da die finanzielle Planung durch externe Faktoren wie Inflation und Steuern beeinflusst wird, ist eine professionelle Beratung sehr zu empfehlen. Eine frühzeitige Auseinandersetzung mit dem Thema ist besonders wichtig, um passende Lösungen zu finden, die über Standardansätze hinausgehen.

Über den Autor

Alexander Hengst ist Certified Financial Planner® und MLP-Berater in Leipzig. Er berät seine Kundinnen und Kunden in allen Finanzfragen und gibt sein Wissen zudem als Dozent an der MLP Corporate University in Wiesloch weiter.





Erfolgreiche Ruhestandsplanung mit Versicherungslösungen

Matthias Pendl, Head of Sales bei Standard Life Deutschland

Professionelles Financial Planning ist langfristig angelegt. Zu einer erfolgreichen Finanzplanung gehört natürlich auch, dass der individuell aufgestellte private Finanzplan regelmäßig überprüft und an veränderte Lebensphasen der Kundinnen und Kunden oder an veränderte Vermögenswerte angepasst wird. Dabei ist es ganz entscheidend, den Übergang in den Ruhestand und die spätere Ruhestandsphase professionell zu planen. Während des Countdowns zur Rente ca. 10 bis 15 Jahre vor dem Rentenbeginn gilt es, die Weichen für die finanzielle Absicherung im Alter zu stellen. Kundinnen und Kunden haben Jahrzehnte für ihre Altersvorsorge angespart. In vielen Fällen kommt in dieser Phase noch eine Erbschaft oder die Auszahlung einer abgelaufenen Lebensversicherung hinzu, was insgesamt für ein stattliches Vermögen sorgen kann. Je näher der Ruhestand

rückt, desto mehr kommt die Frage auf, was mit dem angesparten Geld geschehen soll. Eine professionelle finanzielle Planung der Ruhestandsphase ist absolut notwendig, denn gerade bei der Verwendung des angesparten Vermögens können Fehler begangen werden.

Bei der Ruhestandsplanung geht es darum, das angesparte Vermögen zu strukturieren und so zu organisieren, dass es bis zum Lebensende ausreicht, ohne dass Kundinnen und Kunden sich finanziell einschränken und ihren Lebensstandard anpassen müssen. Im Rahmen der Planung sollte zunächst ermittelt werden, welche fixen Ausgaben Ruheständler haben werden, wie sich diese im Alter verändern werden, welche Einnahmen aus gesetzlicher Rente, betrieblicher Altersversorgung oder privaten Rentenver-



sicherungen dem gegenüberstehen, welche Vermögenswerte darüber hinaus zur Verfügung stehen und welcher Teil des Vermögens im Alter noch investiert werden kann. Natürlich spielen hier auch die Lebenserwartung und der unterschiedliche Kapitalbedarf in den jeweiligen Phasen des Ruhestands eine wichtige Rolle bei der Planung. Darüber hinaus ist es den Kundinnen und Kunden wichtig, flexibel auf das angesparte Vermögen zugreifen zu können, um sich in der aktiven Phase des Ruhestands beispielsweise einen lang gehegten Traum zu erfüllen. Aber auch an die Absicherung der Familie und die Vermögensübertragung an Kinder und Enkelkinder muss gedacht werden. Die Beratung ist also sehr komplex und die Anforderungen an eine Lösung zur Ruhestandsplanung vielfältig. Die intelligente Kombination von Versicherungslösungen bietet hier sehr attraktive Möglichkeiten.

Sofortrente sorgt für Planungssicherheit

Bei der Analyse der laufenden Einnahmen und Ausgaben im Alter wird in vielen Fällen eine Lücke erkennbar sein. Dies liegt daran, dass die Einnahmen aus gesetzlicher Rente und mögliche Zahlungen aus betrieblicher oder privater Vorsorge geringer sind als das letzte Einkommen im Berufs-

leben und gleichzeitig die laufenden Kosten konstant bleiben oder ggf. sogar steigen. Für die Deckung der laufenden fixen Kosten – wie beispielsweise für Miete, Mobilität oder Lebenshaltung – bietet sich eine sofort beginnende Rente an. Eine voll garantierte Rente, also eine in voller Höhe und lebenslang garantierte Rente, erhöht hier die Planungssicherheit für Kundinnen und Kunden. Neben der vollen Garantie ist auch die Rentenhöhe ein wichtiger Aspekt. Seit der letzten Rentenzinserhöhung auf 2,75 % bietet Standard Life eine der höchsten voll garantierten Renten im deutschen Markt an. Angesichts möglicher Kostensteigerungen ist es zudem wichtig, über den Einschluss einer Dynamik nachzudenken. Sinnvoll ist beispielsweise eine garantierte Rentensteigerung von 2,5 % jährlich, denn dies entspricht der durchschnittlichen Inflationsrate der letzten 75 Jahre. Eine Dynamik kann so als zusätzliches Sicherungsinstrument wirken.

Fondspolizen bieten Flexibilität und Renditechancen bis ans Lebensende

Die Sofortrente sollte als sicherheitsorientierte Komponente bei der Ruhestandsplanung zur Risikoabsicherung gegen die Langlebigkeit und zur Deckung der fixen laufenden Ausgaben im Alter dienen. Es sollte aber nicht mehr

verrentet werden, als für die vollumfängliche Deckung der fixen Ausgaben notwendig ist. Vor dem Hintergrund des Anlagehorizontes sollte ein Teil des Kapitals auch im Alter weiter renditeorientiert investiert bleiben. Dafür bietet sich eine fondsgebundene Lebensversicherung an. Kundinnen und Kunden profitieren hier bis ins hohe Alter von den Anlagemöglichkeiten einer qualitativ hochwertigen Fondsauswahl mit Fonds aus den wichtigsten Anlageklassen, Regionen und Branchen. Ein großer Vorteil von Fondspolice gegenüber Direktinvestments in Fonds ist, dass die gewählte Anlagestrategie jederzeit veränderbar ist und die notwendigen Umschichtungen kosten- und steuerfrei möglich sind. Darüber hinaus bieten Fondspolice die Flexibilität, die sich Kundinnen und Kunden im Alter wünschen. Sie haben jederzeit Zugriff auf ihr Geld und können es innerhalb weniger Tage aus dem Vertrag entnehmen. Dadurch ist es problemlos möglich, spontane, über die laufenden Fixkosten hinausgehende Ausgaben zu tätigen. Dies ist in der ersten, aktiven Phase des Ruhestands sehr wichtig. Sollten Kundinnen und Kunden bemerken, dass der Kapitalbedarf im Alter zum Beispiel aufgrund von anfallenden Pflegekosten doch höher ist, als ursprünglich gedacht, kann diese Lücke im Rahmen eines automatisierten Auszahlplans geschlossen werden. Auszahlungen können dabei monatlich, vierteljährlich, halbjährlich oder jährlich erfolgen. Die Höhe und Häufigkeit der Auszahlung ist bereits ab 100 Euro individuell wählbar und jederzeit flexibel änderbar. Bei Standard Life können Kundinnen und Kunden sogar entscheiden, aus welchen Fonds das Geld entnommen werden soll. In der Ruhestandsphase werden unterschiedlich viel liquide Mittel gebraucht, Auszahlpläne lassen sich jederzeit an den wechselnden Kapitalbedarf anpassen. Bei zeitweise höheren Ausgaben kann auch zusätzlich Kapital aus dem Produkt entnommen werden.

Vererben & Verschenken: Hohe Steuerbelastung lässt sich vermeiden

Im Rahmen der Ruhestandsplanung spielt aber auch das Thema „Erben und Schenken“ eine sehr wichtige Rolle, weil viele Kundinnen und Kunden ab 50 etwas vererbt oder geschenkt bekommen und nach Möglichkeiten suchen, das Geld bestmöglich anzulegen. Wie groß das Potenzial ist, zeigt die Tatsache, dass jedes Jahr in Deutschland Werte von bis zu 400 Milliarden Euro vererbt oder verschenkt werden. Zum anderen ist das Thema aber auch wichtig, weil Kundinnen und Kunden auch selbst darüber nachdenken, ihr Vermögen an nachfolgende Generationen zu vererben oder zu verschenken. Durch eine Gestaltung mit zwei Versicherungsnehmern und/oder versicherten Personen bieten Fondspolice hier passende Lösungen. Alle zehn Jahre können dabei die Steuerfreibeträge für Schenkungen genutzt werden. Dieser beträgt bei Schenkungen an eigene Kinder 400.000 Euro, bei Ehepartnern sogar 500.000 Euro und bei Enkelkindern immerhin noch

200.000 Euro. Es kann aber auch an Personen, die nicht eng miteinander verwandt sind, Vermögen übertragen werden. Bei Unverheirateten oder Patchwork-Familien gelten aber deutlich niedrigere Freibeträge. Daher ist hier zu empfehlen, deutlich früher mit der Vermögensübertragung zu beginnen, um die Freibeträge mehrfach nutzen zu können. Erbschaften und Schenkungen sind komplex, denn die steuerliche Belastung kann erheblich sein. Wer also frühzeitig handelt und die gesetzlichen Freibeträge optimal nutzt, kann seine Steuerlast erheblich reduzieren und gleichzeitig die Kontrolle über sein Vermögen behalten – und alles ohne Notar. Auch das bietet sehr großes Potenzial für eine hochwertige Beratung. Eine Erbsimulation, mitunter auch als „Probesterben“ bezeichnet, bietet Klarheit und Planungssicherheit.

Standard Life: Mehr als ein Produktlieferant

Vor dem Hintergrund des demografischen Wandels birgt die professionelle finanzielle Planung der Ruhestandsphase großes Potenzial für Beraterinnen und Berater. Standard Life hat schon seit Jahren einen besonderen Schwerpunkt auf das Thema gelegt und kann in diesem Wachstumsfeld einen echten Mehrwert bieten. Dazu gehören natürlich die passenden Produkte. Mit Freelix^{SOFORT} bieten wir eine der höchstverzinsten, voll-garantierten sofort beginnenden Renten im deutschen Markt und mit WeitBlick eine sehr attraktive und äußerst flexible fondsgebundene Lebensversicherung. Standard Life ist aber mehr als ein Produktlieferant. Wir möchten unseren Vertriebspartnern auch eine besonders umfangreiche und hochwertige Vertriebsunterstützung bieten. So liefern wir konkrete Vertriebs- und Verkaufsideen, bieten Checklisten mit den wichtigsten Fragen für das Beratungsgespräch und regelmäßige Online-Seminare. Zusätzlich haben wir all unsere Maklerbetreuer zu zertifizierten Ruhestandsplanern ausgebildet, um Beraterinnen und Beratern die bestmögliche Betreuung zu bieten und Rückfragen kompetent beantworten zu können. Standard Life bietet also Finanzplanern ein attraktives Gesamtpaket aus hochwertigen Produkten und umfassender Vertriebsunterstützung.



Matthias Pendl
Head of Sales
Standard Life Deutschland

FINANCIAL PLANNING Online Akademie

Jeden Monat ein Fachwebinar zu einem aktuellen Thema aus der Finanzplanung

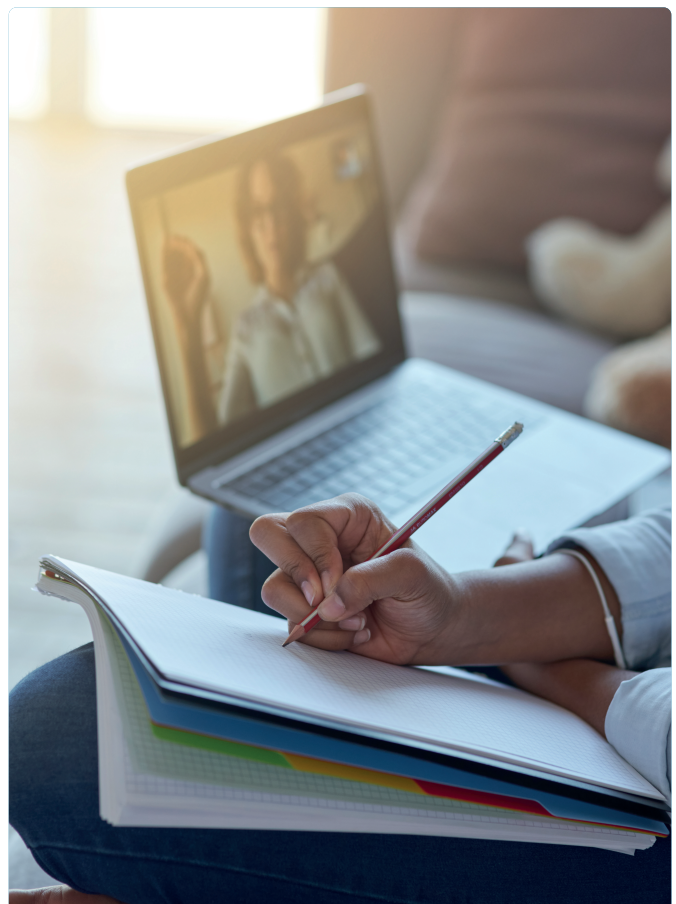


Das erwartet Sie:

- Jeden Monat ein einstündiges Fachwebinar von einem Branchenexperten
- Praxisnahe Beispiele und Q&A-Möglichkeit
- Immer aktuell und auf die momentane Lage abgestimmt
- Gemäß der Weiterbildungsordnung vom FPSB Deutschland zur Erlangung von CPD-Punkten geeignet
- Bequem von zuhause oder unterwegs teilnehmen

Und so funktioniert es:

Die FINANCIAL PLANNING Akademie ist ein Jahresabo. Sie schalten einmalig Ihren Zugang frei und erhalten dann monatlich den Link zum Webinar-Raum auf Teams.



21.

FINANCIAL PLANNING FORUM

ZUR ANMELDUNG:



Muzinich & Co



WELLINGTON
MANAGEMENT®

➤ **BNY** | INVESTMENTS



WIR LADEN SIE HERZLICH ZU UNSEREM 21. FINANCIAL PLANNING
FORUM AM 27. UND 28. NOVEMBER 2025 IN BERLIN EIN.