

Rainer Fader

Financial Planning - Eine theoretische Betrachtung und deren Umsetzung in der Praxis

Diplomarbeit

BEI GRIN MACHT SICH IHR WISSEN BEZAHLT



- Wir veröffentlichen Ihre Hausarbeit, Bachelor- und Masterarbeit
- Ihr eigenes eBook und Buch - weltweit in allen wichtigen Shops
- Verdienen Sie an jedem Verkauf

Jetzt bei www.GRIN.com hochladen
und kostenlos publizieren





Diplomarbeit

Thema:

Financial Planning

Eine theoretische Betrachtung und deren Umsetzung in die Praxis

Diplomand(in):

Rainer Fader

Abgabedatum:

20.01.2005

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	2
1 Einführung in die Thematik	4
1.1 Ausgangssituation und Problemstellung	4
1.2 Definitionen und Abgrenzungen	6
1.2.1 Private Banking versus Retail Banking	6
1.2.2 Definition des Financial Planning	9
1.2.3 Abgrenzung zu anderen Geschäftsfeldern	17
2 Die Bedeutung des Financial Planning	21
2.1 Ursprung und Einordnung der privaten Finanzplanung	21
2.2 Kunden des Financial Planning	23
2.2.1 Zielgruppen	26
2.2.2 Marktpotenzial	29
2.3 Nutzen der privaten Finanzplanung	35
2.3.1 Nutzen aus Kundensicht	35
2.3.2 Nutzen aus Anbietersicht	41
3 Inhalt und Prozess des Financial Planning	46
3.1 Inhalt des Financial Planning	46
3.1.1 Teilgebiete	47
3.1.2 Grundsätze ordnungsmäßiger Finanzberatung	50
3.1.3 Grundsätze ordnungsmäßiger Finanzplanung	58
3.2 Der Prozess und seine Instrumente	63
3.2.1 Die Phasen des Financial Planning	63
3.2.2 Financial Planning in der Praxis	70
4 Zusammenfassung und Ausblick	89
Anhang	92
Abbildungsverzeichnis	104
Tabellenverzeichnis	106
Literatur- und Quellenverzeichnis	107

Vorwort

„Financial Planning“ oder auch „private Finanzplanung“ sind Schlagworte, die derzeit in der Finanzbranche in aller Munde sind. Fragt man jedoch Kunden und auch die zum Teil selbsternannten Finanzplaner nach dem Inhalt dieser Begriffe, werden in meisten Fällen nur unzureichende Antworten gegeben. Da es sich beim Financial Planning um eine „Praktiker-Disziplin“ handelt, besteht in Deutschland ein totales Forschungsdefizit. Wissenschaftliche Aufarbeitungen dieses Themas gibt es kaum, Literatur ist nur sporadisch vorhanden und beschreibt diese Dienstleistung hauptsächlich als Kundenbindungsinstrument im Mengengeschäft. Diese Aspekte machen es interessant sich mit diesem Thema zu beschäftigen. Ziel dieser Arbeit ist es einen allumfassenden Überblick über diese Beratungsdienstleistung zu geben. Sie soll sowohl die theoretischen Aspekte als auch die Umsetzung in der Praxis näher betrachten. In meiner Tätigkeit als Betreuer vermögender Privatkunden soll diese Diplomarbeit als Unterstützung bei der Einführung des Financial Planning helfen und für mögliche Kunden eine Informationsquelle darstellen.

Zu Beginn der Arbeit werden das finanzielle Umfeld und die Probleme der Kunden bei Ihren Finanzentscheidungen betrachtet. Die Vielfältigkeit der verwendeten Begriffe für Financial Planning erfordert nach der Abgrenzung der Bereiche Private Banking und Retail Banking eine ausführliche Definition. Hier werden vier verschiedene Definitionsansätze näher betrachtet und miteinander verglichen. Ein besonderes Augenmerk gilt der Definition von Dr. Rolf Tilmes, welche in Deutschland als allgemein anerkannt gilt. Den letzten Teil der Einführung bildet eine Abgrenzung zu anderen Geschäftsfeldern. Der zweite Teil der Arbeit beschäftigt sich mit der Frage, welche Kunden für die Dienstleistung geeignet sind und welchen Nutzen sie daraus ziehen. Zunächst werden der Ursprung der Finanzplanung und die Einführung in Deutschland erörtert. Zur Zielgruppendefinition werden die unterschiedlichen Segmentierungskriterien einiger Großbanken und Unternehmensberatungen gegenübergestellt, aus welchen versucht wird eine allgemeine Zielgruppe abzuleiten. Im Weiteren wird das Marktpotenzial näher be-

trachtet. Ausgehend von der globalen Betrachtung wird das Potenzial auf europäischer Ebene und im speziellen in Deutschland untersucht. Gegenstand des zweiten Teils dieses Kapitels ist eine Nutzenbetrachtung sowohl für die Kunden des Financial Planning als auch für den Anbieter dieser Dienstleistung. Das dritte Kapitel der Arbeit dient nach einem allgemeinen Teil der praktischen Umsetzung der theoretischen Erkenntnisse. Dabei wird zunächst auf die drei Teilgebiete des Financial Planning eingegangen. Im Folgenden werden die Normensysteme in der Finanzberatung, bestehend aus den wissenschaftlich hergeleiteten Grundsätzen ordnungsmäßiger Finanzberatung sowie den in der Praxis entwickelten Grundsätzen ordnungsmäßiger Finanzplanung eingehend beschrieben. Gegenstand des zweiten Teils des Kapitels ist der Financial Planning Prozess, welcher zunächst aus dem allgemeinen Problemlösungsprozess abgeleitet wird. Dieser wird dann in einem Praxisfall umgesetzt und anhand eines realen Falles umfänglich erläutert.

Bedanken möchte ich mich bei meinem Arbeitgeber, der Volksbank Schwarzwald-Neckar eG, welcher mir das Fernstudium ermöglicht und finanziert hat. Einen besonderen Dank gilt den Kollegen der DZ Bank International S.A. Luxembourg für das ermöglichte Praktikum im Bereich Private Banking.

Rainer Fader, Dezember 2004

1 Einführung in die Thematik

Wie viele Konzepte im Finanzdienstleistungsbereich ist auch Financial Planning eine nicht genau definierte Dienstleistung. Sie galt bisher als „Praktiker-Disziplin“ und wird von vielen Dienstleistern und Kunden differenziert wahrgenommen. Das erste Kapitel umfasst daher die Einführung in diese umfangreiche Thematik. Zunächst werden die Probleme vieler Kunden beschrieben, für die Financial Planning ein Lösungsansatz bietet. Zur Einordnung dieser Dienstleistung wird das Private Banking vom Retail Banking abgegrenzt und näher betrachtet. Im Weiteren werden vier verschiedene Definitionen für das Financial Planning näher beleuchtet und diese miteinander verglichen. Besonderes Augenmerk wird der Definition nach Dr. Rolf Tilmes geschenkt, welche in Deutschland als allgemein anerkannt gilt. Den Abschluss des Kapitels bildet die Abgrenzung zu anderen Geschäftsfeldern anhand unterschiedlicher Dimensionen.

1.1 Ausgangssituation und Problemstellung

Das finanzielle Umfeld des privaten Haushaltes in einer modernen Gesellschaft wird wesentlich von der persönlichen Situation, den politischen Rahmenbedingungen und den Angeboten der Finanzdienstleistungsindustrie beeinflusst. Alle diese Faktoren waren in den vergangenen Jahrzehnten von Veränderungen geprägt, die insgesamt zu einer neuen Ausgangslage für die finanziellen Belange der Haushalte geführt haben. Das stetig wachsende Privatvermögen in Deutschland, vor allem bedingt durch die Unsicherheit im Bereich der Altersvorsorge, sowie die im Vergleich zu anderen Ländern hohe Sparquote führen im Themenkomplex Finanzen zu einem steigenden Bedarf an professioneller Beratung und Betreuung. Im Jahr 2003 konnte der private Haushalt in Deutschland 10,8% seines Einkommens sparen.¹ Die Europäer sparten im Vergleich zu den Amerikanern (2,4%) im Jahr 2002 mit 9,6% fast viermal mehr Geld.² Das Nettogeldvermögen pro Haushalt

Das finanz-
wirtschaftliche
Umfeld

¹ Vgl. o.V. Deutsche Bundesbank (Hrsg.), Monatsbericht Juni 2004, S. 52

² Vgl. o.V. Europäische Zentralbank (Hrsg.)

verzeichnete seit 1991 einen Anstieg um über 75% von 57.400 Euro in 1991 auf 100.700 Euro im Jahr 2003.³ Die Finanzprodukte selbst und das finanzwirtschaftliche Umfeld sind ebenfalls ständigen Veränderungen unterworfen. Hinzu kommen die steigende Zahl von Anbietern und die Globalisierung des Finanzmarktes. Auch steuerliche und rechtliche Themen beeinflussen Entscheidungen der Privatpersonen.

Betrachtet man die Vorgehensweise vieler Bürger bei ihren finanziellen Entscheidungen in der Praxis, stellt sich heraus, dass diese oft von Einzelentscheidungen geprägt sind. Sich verändernde Lebenssituationen, steuerlich relevante Einflüsse oder gar Interdependenzen der einzelnen Anlageformen werden kaum oder gar nicht betrachtet. Erschwert wird die Entscheidungsfindung hinsichtlich der eigenen Finanzen zusätzlich dadurch, dass sich die genannten Bereiche auch gegenseitig beeinflussen. Durch die enorme Komplexität und die begrenzte Informationsaufnahme- und Verarbeitungskapazität des Individuums, entsteht häufig eine Intransparenz, der die Verbraucher oftmals nicht mehr gewachsen sind.⁴ Besonders drastisch wirkt sich dies vor allem bei größeren Vermögen bzw. Spitzenverdienern aus. Den Ergebnissen einer Studie der Commerz Finanz-Management GmbH in Frankfurt zufolge, zeigt die Vermögensstruktur dieser Anlegergruppe oft ein ungünstiges Bild mit geringer Rendite nach Steuern.⁵ Neben der geringen Nachsteuerrendite und Performance ist das Vermögen des Einzelnen unter Steuer-, Risiko-, Absicherungs- und Liquiditätsgesichtspunkten oft falsch strukturiert und stimmt in der Regel auch nicht mit den eigentlichen Zielen und Vorstellungen des privaten Anlegers überein. Nicht nur die Komplexität des Finanzbereiches ist Grund für eine ineffiziente Vermögensplanung, sondern auch die oftmals durch Zufall entstandenen Geschäftsbeziehungen des Kunden zu verschiedenen Banken, Versicherungen, Immobilienmaklern, Anlage-, Steuer- und Kreditberatern.

In der Vergangenheit ging es in der typischen Beratungssituation meis-

**Probleme bei
Finanz-
entscheidungen**

**Die klassische
Beratung**

³ Vgl. o.V. Deutsche Bundesbank (Hrsg.), Monatsbericht Juni 2004, S. 54

⁴ Vgl. Schütt, H. 1996; S. 36

⁵ Vgl. Böckhoff, M.; Stracke, G. 2004, S. 22

tens um die Anlage eines bestimmten Betrages, bei dem der Anleger bereits die Richtung, in der die Anlage getätigt werden soll, vorgab.⁶ Diese, rein produktorientierte Beratung, deckt einzelne Aspekte der Vermögensanlage ab. Grenzen dieser klassischen Art der Beratung werden bei anspruchsvollen Anforderungen an die Vermögensanlage schnell erreicht, besonders wenn komplexe steuerliche Probleme gelöst werden sollen.⁷

Diese Problemstellungen stellen die Ausgangslage für diese Arbeit dar. In den folgenden Kapiteln wird zunächst der Unterschied zwischen Private Banking und Retail Banking dargestellt. Das Private Banking wird dabei näher betrachtet und auf dessen unterschiedliche Ausprägungsformen eingegangen. Es folgen die Betrachtung unterschiedlicher Definitionsansätze für Financial Planning und eine Abgrenzung zu anderen Geschäftsfeldern.

1.2 Definitionen und Abgrenzungen

Vorgehensweise

Wie in jeder Branche, gibt es auch in der Finanzbranche zahlreiche Begriffe, oft auch Anglizismen, deren genaue Bedeutung viele Anleger nicht kennen. Im folgenden Kapitel werden daher zunächst die beiden großen Bereiche im Privatkundengeschäft, nämlich das Private Banking und das Retail Banking, gegeneinander abgegrenzt. Anschließend folgt eine genaue Definition des Private Banking. Im darauf folgenden Kapitel werden zwei Definitionsansätze für den Begriff „Financial Planning“ aus dem deutschsprachigen Raum und zwei Ansätze aus den USA betrachtet. Dabei wird der Definitionsbildung nach Dr. Rolf Tilmes ein besonderes Augenmerk geschenkt. Im letzten Teil des ersten Kapitels erfolgt die Abgrenzung des Financial Planning zu anderen Geschäftsfeldern.

1.2.1 Private Banking versus Retail Banking

Weder das Private Banking noch das Retail Banking ist in der bankbetriebswirtschaftlichen Literatur und in der Praxis eindeutig definiert.

⁶ Vgl. Kruschev, W. 1999, S. 10

⁷ Vgl. Kruschev, W. 1999, S. 13

Früher wurde der Begriff „Private Banking“ nur im Kontext mit Privatbanken benutzt. Bei diesen handelte es sich um Familienunternehmen mit weit zurückreichender Tradition.⁸ Heute, nachdem viele dieser Privatbanken von Großbanken aufgekauft wurden, grenzt sich das Private Banking vom Retail Banking durch unterschiedliche Kundensegmente und Serviceangebote ab.⁹

Das Retail Banking bezieht sich auf das Mengengeschäft mit Privatkunden.¹⁰ In diesem Bereich stehen meist standardisierte Produkte im Vordergrund, welche oft als Paket angeboten werden.¹¹ Hierbei bildet nicht der einzelne Kunde den Mittelpunkt, sondern eine größere Kundengruppe. Im Vordergrund steht dabei nicht der tatsächliche Kundenbedarf, vielmehr externe Faktoren, die das Produkt für diese Anlegergruppe interessant machen, wie z.B. die staatliche Förderung privater Altersvorsorge („Riester-Rente“). Das Mengengeschäft ist nicht Gegenstand dieser Arbeit und wird daher nicht weiter betrachtet.

Retail Banking

Das Private Banking lässt sich als eigenständig organisiertes Geschäftsfeld eines Finanzdienstleisters in der Regel eindeutig vom Retail Banking und vom Personal Banking (auf dem Retail Banking aufsetzende verbesserte und individuellere Vertriebsformen) abgrenzen. Generell werden darunter Bankdienstleistungen für das Top-Klientel des jeweiligen Anbieters verstanden.¹² So kann je nach Größe der Bank bereits ein Kunde ab 100.000,- € Gesamtvermögen diesem Segment zugeordnet werden. Die Grenze bei Großbanken hingegen liegt in der Regel bei mindestens einer Million Euro Barvermögen. Unabhängig von absoluten Segmentgrenzen definiert die American Bankers Association Private Banking als ein „deliberate program to attract and serve the affluent individual market“.¹³ Darauf aufbauend wird Private Banking für die vorliegende Arbeit wie folgt definiert:

Private Banking

⁸ Vgl. Ehrlich, B.; Dembrowski, A. 2002, S. 163

⁹ Vgl. Klöppelt, H. in: Die Bank 1996, S. 201 bis S. 207

¹⁰ Vgl. Tilmes, R. 2002, S. 85

¹¹ Vgl. Kruschev, W. 1999, S. 11

¹² Vgl. Ehrlich, B.; Dembrowski, A. 2002, S. 165

¹³ Gardner, M. J.; Mills, D. L. 1994, S. 340

*„Private Banking bezeichnet die Spezialisierung auf bestimmte Finanzdienstleistungen mit einer hohen persönlichen Service- und Qualitätskomponente, die den Bedarf einer institutsspezifisch klar definierten, vermögenden Privatkundengruppe abdecken. Ziel ist u.a. die kundenindividuelle Planung und Realisation der langfristigen, persönlichen und finanziellen Zukunftsvorstellungen“.*¹⁴

Formen des Private Banking

Im Private Banking wird weiter unterschieden zwischen traditionellem, modernem und internationalen Private Banking.

- **Traditionelles Private Banking:**

Die Entwicklung lässt sich mit seinen Zentren in der Schweiz und in England bis in das 17. und 18. Jahrhundert verfolgen.¹⁵ Kennzeichnend waren die politische Stabilität und Neutralität, hohe Geldwertstabilität, fiskalpolitische Stabilität, ein strenges Bankgeheimnis, ein einfaches, klares Rechtssystem, eine günstige geographische Lage und eine gut ausgebildete Arbeitnehmerschaft. Auch nach dem 2. Weltkrieg führten politische Instabilitäten zu massiven Kapitalzuflüssen in die Schweiz, was teilweise bis heute anhält. Das traditionelle Private Banking in Deutschland konzentrierte sich auf wenige Institute und wurde durch Maßnahmen im Dritten Reich weiter reduziert. Genossenschaften, Sparkassen und auch Großbanken sind erst seit wenigen Jahren in diesem Segment vertreten. Das Mengengeschäft wurde schon etwas früher favorisiert.¹⁶

- **Modernes Private Banking:**

Wird auch als „Domestic Private Banking“ bezeichnet und konzentriert sich auf Privatkunden von in Deutschland tätigen Banken. Vor allem das hohe Marktwachstum, die zunehmende Globalisierung und technologische Entwicklung führten in jüngster Vergangenheit zur grundlegenden Wandlung in diesem Bereich. Dadurch hat sich sowohl die Wettbewerbsintensität als auch das Leistungsangebot

¹⁴ Tilmes, R. 2002, S. 60

¹⁵ Vgl. Maude, D.; Molyneux, P. 1996, S. 1 ff.

¹⁶ Vgl. Weiss, U. in: Bank und Markt 1990, S. 7 bis S. 10

erheblich erhöht.¹⁷ Während das traditionelle Private Banking in der Schweiz stagniert, kann in Deutschland in den vergangenen Jahren ein Wachstum verzeichnet werden. Mit individueller Betreuung der Vermögenswerte und maßgeschneiderten Produkten behaupten sich deutsche Institute zunehmend in diesem wettbewerbsintensiven Markt. Dabei sind weniger Positionierungsmerkmale wie Tradition, als vielmehr Kompetenz, Leistungsfähigkeit und persönliche Betreuung und modernste Technologie für den Erfolg ausschlaggebend. Zur Umsetzung haben sich Großbanken in Private Banking Betreuungsteams organisiert, welche filialunabhängig operieren.¹⁸ Der Genossenschaftssector und die Sparkassen bieten modernes Private Banking auf der Ebene ihrer Zentralinstitute und Landesbanken an. Dabei konzentrieren sie sich hauptsächlich auf die Vermögensverwaltung sowie Konzeption und Angebot von steuerorientierten Kapitalanlagen.

- **Internationales Private Banking:**

Umschreibt das Geschäft mit Kunden, die ihren Wohnsitz nicht im Sitzland des Anbieters haben. Aus deutscher Sicht sind hier die Bankenplätze in Luxemburg und der Schweiz zu nennen. Die deutschen Banken sind in diesem Segment noch unterrepräsentiert. Bestrebungen seitens der Großbanken, eine globale Präsenz aufzubauen sind vorhanden.¹⁹ Für Genossenschaftsbanken und Sparkassen wird das internationale Private Banking auch in Zukunft keine oder nur eine untergeordnete Rolle spielen.

1.2.2 Definition des Financial Planning

Sowohl in der US-amerikanischen als auch in der deutschsprachigen Literatur gibt es zahlreiche Definitionen für den Begriff „Financial Planning“. Generell ist festzustellen, dass es kein grundlegendes Verständnis aus wissenschaftlicher Sicht für diesen Begriff gibt. Diese Bera-

¹⁷ Vgl. Pechlaner, H. in: Österreichisches Bankarchiv 1994, S. 448 bis S. 453

¹⁸ Vgl. o.V. in: Bank und Markt 1998, S. 34 bis S. 35

¹⁹ Vgl. Tilmes, R. 2002, S. 71