

Der Finanzplan bildet in diesem System die Basis für alle kurz-, mittel- und langfristigen Entscheidungen. Er ist quasi der Masterplan für die nächsten 15 bis 20 Jahre. Hier wird die gesamte Vermögenssituation transparent dargestellt. Dabei werden alle Vermögensbestandteile berücksichtigt, das heisst beispielsweise auch Immobilien, Rückkaufwerte aus Versicherungen oder anwartschaftliche Vermögenswerte wie das Pensionskassenkapital.

In der Umsetzung werden die im Finanzplan definierten Massnahmen implementiert. Dies geht über die konkrete Titelselektion im Wertschriftenportfolio über den Abschluss von Versicherungen bis hin zu Immobilientransaktionen sowie ehe- und erbrechtliche Massnahmen.

Beim Financial Controlling schlussendlich führt der Relationship Manager einen periodischen Soll-Ist-Vergleich durch. Wo steht der Kunde aktuell gegenüber der Planung? Handelt es sich um normale Abweichungen oder müssen spezielle Massnahmen getroffen werden? Muss die Planung allenfalls angepasst werden? Auf was sind die Abweichungen zurückzuführen? Hat sich im wirtschaftlichen oder persönlichen Umfeld des Kunden etwas geändert? Die Ergebnisse dieser Überprüfung fliessen anschliessend wiederum in die Planung ein. Die folgende Grafik veranschaulicht noch einmal diese drei Phasen:



**Abb. 3.** Beratungsorientierte Finanzplanung im Private Banking. <sup>6</sup>

In diesem Modell ist die Finanzplanung nicht mehr eine isolierte Beratungsdienstleistung, welche unsystematisch auf Wunsch des Kunden durchgeführt wird, sondern ist selbst Teil des Beratungskonzeptes. Der Finanzplan bildet den Ausgangspunkt bei jeder Beratung. Es stellt sich also nicht mehr die Frage, bei welchen Kunden ein Finanzplan erstellt werden soll, sondern ein Finanzplan wird ganz automatisch bei jedem Kunden als quasi Startpunkt der Beratung erstellt. Es stellt sich hier nur noch die Fragen, wie detailliert die Planung erfolgt und welche Schwerpunkte gesetzt werden sollen.

<sup>6</sup>Quelle: eigene Darstellung.