

# So funktioniert eine sorgfältige Finanzplanung

**Stand: 13.9.2005**

## Warum?

Besitzen Sie einen übergeordneten Plan für Vermögensaufbau und Vermögenssicherung?  
Oder gehören Sie zur großen Mehrheit der Menschen, für die eine Kapitalanlage Gelegenheitssache ist?

Die meisten Menschen

- entscheiden sich anlassbezogen über Darlehensaufnahmen, Versicherungsabschlüsse und Investitionen
- hören Empfehlungen von einer Vielzahl unterschiedlicher Berater in den einzelnen Finanzbereichen, die unkoordiniert nebeneinander stehen
- haben kein in sich stimmiges Gesamtkonzept der Anlage-, Finanzierungs- und Vorsorgestrategie
- besitzen nur rudimentäre Informationen über ihre zufallsbedingt entstandene Vermögensstruktur, die nicht selten im Widerspruch zu ihren ursprünglichen Anlagezielen und ihrer Risikobereitschaft bzw. Risikofähigkeit stehen.

Die Private Finanzplanung, mitunter auch als "Financial Planning" bezeichnet, vermeidet einen solchen Misstand.

Typischerweise entstehen kurzfristige Finanzplanungen häufig im Falle einer Krise im Unternehmen „Praxis“, weil die finanzierende Bank Druck ausübt. In diesen Fällen kommt es häufig erst einmal zu einer finanziellen Belastung der Privatsphäre. Anschließend sind die langfristigen privaten Vermögensinteressen anzupassen und in den Plan einzubauen. Gerade hier ist eine nachhaltige, neutrale und umfassende Finanzplanung zwingend notwendig.

## Wie?

### Was ist ein Finanzplan?

Ein Finanzplan dient grundsätzlich der Erhaltung der Stabilität und der Liquidität des Unternehmens. Bei einer typischen Arztpraxis, einem selbständigen Einzelunternehmen also, lässt sich der Finanzplan nicht auf die berufliche Sphäre begrenzen. Die private Sphäre ist mit einzubeziehen.

Der Finanzplan hilft dabei, einen Überblick über die aktuelle und zukünftig geplante Zahlungsfähigkeit zu bekommen und zu behalten:

- Welche Finanzmittel werden zu welchen Terminen im Planungszeitraum benötigt?
- Woher stammen diese?
- Wie steht es um die kurzfristig verfügbare Liquidität, die flüssigen Mittel?
- Wie sieht die langfristige Entwicklung aus?
- Wie sieht die private Lebensplanung aus?

### Brauche ich einen Finanzplan, obwohl ich eine Buchhaltung habe?

Die Finanzbuchhaltung zeichnet die vergangenen Zahlungsströme auf. Dabei berücksichtigt sie nur die im Unternehmen geflossenen Gelder, oder vielleicht noch einen Teil der Privatsphäre. Der Finanzplan ist dagegen auf alle Zahlungsströme abzustellen. Nur so ist es möglich, mit dem Finanzplan drohende Finanzierungslücken und Versorgungslücken frühzeitig aufzuzeigen.

Der Finanzplan enthält im Gegensatz zur Buchhaltung auch Bankprodukte und Angebote privater Vermögensvermittler, also etwa Lebensversicherungen, Wertpapierdepots in diversen Erscheinungsformen, Sparverträge und steuerlich orientierte Immobilien oder Beteiligungen .

### Welche Daten brauche ich, um einen Finanzplan zu erstellen?

Alle geplanten und erwarteten Einnahmen und Ausgaben, also etwa

- Kauf oder Leasing etwa von Geräten und Fahrzeugen
- Kauf einer Miete der Praxisimmobilie
- Kauf von Immobilien für Wohnzwecke und/oder als Standbein der Altersvorsorge
- Kapitalanlageformen
- Kosten für Privatentnahmen incl. Ausbildung der Kinder, Altersvorsorge des Ehegatten und eine gewisse Krisenvorbeugung in Form entsprechender Unfallversicherungen
- Bewertung von Sonderfaktoren wie Zahlungen durch die Versorgungsanstalt

### Wie plane ich meine Liquidität?

Erstellen Sie eine Exceltabelle mit den aktuellen und geplanten Einnahmen und Ausgaben (ein einfacher Vorschlag ist angehängt). Dies kann für die weitere Kooperation mit Ihrem Banker und/oder Steuerberater eine vernünftige Arbeitsgrundlage sein.

Wenn ein Unternehmen Insolvenz anmelden muss, bedeutet das nicht automatisch, dass unrentabel gearbeitet wurde. Mangelnde Liquidität, Zahlungsunfähigkeit, ist ein ausreichender Grund für Insolvenzen. Bei der Finanzplanung sollte deshalb immer darauf geachtet werden, dass zu jedem Zeitpunkt eine Liquiditätsreserve vorhanden ist. Wichtig ist hier der Begriff ‚Entnahmefähige Liquidität‘. Das ist die Differenz zwischen Gewinn und verfügbarem Geld in der Praxis. Vom Gewinn sind Praxiskredite und notwendig werdende Ersatzbeschaffungen abzuziehen.

### Was muss ich bei der Berechnung der Einnahmen berücksichtigen?

- Was nützen schöne Portfoliotheorien, wenn die vorgesehenen Mittel wegbrechen? Das ist im Bereich der niedergelassenen Ärzte eine kritische Frage, schließlich können gesetzliche Änderungen die Haupteinnahmequelle jederzeit affizieren. Früher wurden manchmal für die private Finanzplanung vereinfachend Werte angenommen: auf der Basis vergangener Jahre, früherer Gewinnermittlungen oder betriebswirtschaftlicher Auswertungen der Praxis. Das war und ist allerdings grob falsch, weil man so für die Zukunft zwingend falsche Werte erhält. Man wird in der Realität trotzdem einen sorgfältig und vorsichtig unter Beachtung der aktuellen Punktwerte mit einem angemessenen Abschlag berechneten Wert als erwartete monatliche Einnahme zu Grunde legen – andernfalls könnte man auf jedes Planen verzichten.
- Die Verteilung der Honorartöpfe und steuerliche Rahmendaten sind zu berücksichtigen. Grob bei langfristigen Planungen, detailliert im Rahmen verschiedener Szenarien in kürzeren Planzeiträumen.
- Ferner sind die Abweichungen in der wirtschaftlichen Entwicklung zwischen einer Arztpraxis und anderen Branchen zu beachten. Es ist für eine Arztpraxis nicht möglich, das Anlagevermögen über Abschreibungen zu finanzieren. Die technische Ausstattung kann nicht auf der Basis von Wiederbeschaffungswerten an die „Kunden“ abgerechnet werden.

### Welche Rolle spielen Steuersparmodelle für meine Finanzplanung?

Noch vor einer Dekade konnte der Humanmediziner jedweder Ausrichtung getrost davon ausgehen, seinen Geldbedarf für die Praxiskosten und einen angemessenen Lebensstandard aus den KV-Einnahmen bedienen zu können. Die Einnahmen der Privatpatienten und aus Gutachten und Patientenbeobachtungen standen zum Aufbau des privaten Vermögens zur Verfügung – nachhaltig und in ausreichendem Maß. Geldanlagen in Lebensversicherungen vermehrten sich steuerfrei weit über der Inflationsrate. Am Ende der aktiven Schaffensperiode war aus dem Verkaufserlös des Praxissitzes ein weiterer verlässlicher Baustein für die Altersvorsorge sicher.

Auf der Grundlage solcher Rahmendaten war die private Finanzplanung, die Verbindung der Verwendung der liquiden Einnahmen, des privaten Lebensbedarfes für Konsum und selbstgenutzte Wohnimmobilien immer auch geprägt durch steuerliche Entscheidungen.

Die volkswirtschaftlichen Daten haben sich offenbar verändert. Allein die demographische Entwicklung im westlichen Zentraleuropa scheint es notwendig zu machen umzudenken. Die frei werdende Praxisliquidität aus dem gesetzlichen Katalog wird immer geringer. Bedingt durch starre berufsrechtliche Grenzen, rückläufige Mittel im Bereich der gesetzlichen Krankenversicherung und restriktive Gesetzgebung engt den verfügbaren Betrag im Laufe und ganz besonders am Ende der aktiven Schaffensperiode ein.

### Kann ich das alleine oder brauche ich dazu einen Steuerberater?

Jeder einigermaßen gut organisierte Laie sollte in der Lage sein, die Daten über Geldanlagen, geplante Ausgaben und Einnahmen aus Vermögensanlagen zusammenzutragen. Aber wenn es darum geht, unterschiedliche Szenarien des Steuergesetzgebers zu berücksichtigen, ist in den meisten Fällen schon Unterstützung von Steuerfachleuten erforderlich.

Um einen realistischen Finanzplan zu erarbeiten, ist es auch notwendig, die Auswirkungen früherer Steuersparinvestitionen zu berücksichtigen: Berлиндarlehen mit Verpflichtungen zur Abschlusszahlung beispielsweise.

Um einen seriösen Finanzplan aufzustellen, sollten der Unternehmer, der Ehegatte, die beratende Bank, Versicherungsmakler sowie Anlagevermittler und der Steuerberater Hand in Hand arbeiten. Unter dem Namen „Private Finanzplanung“ bieten Banken und Anlagevermittler diese neue Dienstleistung an. Allerdings werden auch Begriffe wie „Vermögensanalyse“, „Vermögensstrukturberatung“ und „Vermögensplanung“ gebraucht, um den ganzheitlichen Ansatz der neuen Dienstleistung zu verdeutlichen.

Unabhängig von der Bezeichnung lassen sich zwei Formen der „Privaten Finanzplanung“ unterscheiden. Zum einen als Vertriebsinstrument zum Absatz von Finanzprodukten. Dieser Ansatz wird häufig als „Financial Planning“ bezeichnet und ist in der Finanzdienstleistungsbranche (Banken, Versicherungen etc.) anzutreffen. Ziel dieser Finanzplanung ist der Abschluss von Verträgen über Finanzierungs-, Anlage- und Versicherungsprodukte. Zum anderen wird die Dienstleistung auch als unabhängige Beratungsleistung angeboten, die es dem Kunden erlaubt einen von Vertriebsinteressen unabhängigen Überblick über seine Finanzsituation zu erhalten. Als Anbieter fungieren hier Steuerberater und freie Honorarberater.

Hansjörg Bay, Steuerberater im METAX Verbund  
Raiffeisenstr. 3, 70839 Gerlingen  
Telefon 07156 23789 Telefax 07156 1755494  
Steuerberater @ Bay.De