



KEINE.. VERMÖGENS- PLANUNG?

5 Minuten lesen. Jahre voraus sein.

DAS ERWARTET SIE

S. 02 VORWORT

S. 03 FRAGEN ZU IHREN ZIELEN UND WÜNSCHEN

Am Anfang der Vermögensplanung steht die Frage, was Sie erreichen wollen. Denn abgesehen vom Wunsch nach einem gewissen Wertzuwachs, der wohl alle Anleger eint, können die individuellen Ziele sehr unterschiedlich ausfallen.

S. 05 FRAGEN ZUR AUSGANGSLAGE

Um zu wissen, wie wir Ihre Ziele erreichen können, müssen wir als Nächstes die Ausgangslage verstehen.

S. 07 FRAGEN ZU IHREN PERSÖNLICHEN PRÄFERENZEN

Schritt für Schritt nähern wir uns dem, was die meisten Kunden so schnell wie möglich von uns hören wollen: den konkreten Anlageoptionen zur Erreichung Ihrer Vermögensziele.

S. 09 DER GANZHEITLICHE BERATUNGSANSATZ DER BETHMANN BANK

VORWORT

Viele sind überrascht. Kundinnen und Kunden, die ein Erstgespräch mit den Relationship Managern und Vermögensplanern der Bethmann Bank führen, zeigen sich erstaunt ob der Fülle an Fragen, die ihnen gestellt werden. Fragen zu ihrer Vermögensstruktur und ihrer Risikoaffinität, aber auch Fragen zu persönlichen Wünschen und Träumen, zur familiären Situation und vielem mehr. „Wollen Sie das wirklich alles wissen?“, fragte mich eine Kundin kürzlich.

Aber ja, das wollen wir! Nur wenn wir Sie umfassend kennengelernt haben, wenn wir Ihre Ausgangssituation, Ihre Ziele und Ihre persönlichen Präferenzen kennen, können wir in Ihrem Sinne tätig werden und nachhaltigen Mehrwert für Ihr Vermögen erzielen.



DIE ZIELE UNSERER KUNDEN STEHEN AM ANFANG EINES JEDEN BERATUNGSGESPRÄCHS

Interessanterweise beschäftigen sich Menschen, die ihr Geld selbstständig anlegen, oftmals direkt mit konkreten Investitionsentscheidungen. Doch beginnen sollte man mit den langfristigen individuellen Zielen. Warum muss oder will ich überhaupt investieren? Was will ich erreichen? Die Pläne und Wünsche unserer Kunden stehen deshalb am Anfang jedes Beratungsgesprächs – und am Anfang dieses Whitepapers.

In insgesamt drei Kapiteln zeigen wir Ihnen, welche Themen wir im Rahmen unseres ganzheitlichen Beratungsprozesses noch besprechen. Vielleicht bringen Sie einige der Fragen zum Nachdenken und fördern neue Erkenntnisse zutage. In jedem Fall hoffen wir, dass sie Ihnen bei der strategisch ausgerichteten Vermögensanlage helfen. Oder – wer weiß – bei der Vorbereitung auf ein persönliches Kennenlerngespräch mit der Bethmann Bank.

Wir freuen uns auf Sie!

Ihre Brit Eilitz
Teamleiterin Wealth Management Düsseldorf, Certified Financial Planner (CFP®)

FRAGEN ZU IHREN ZIELEN UND WÜNSCHEN

Am Anfang der Vermögensplanung steht die Frage, was Sie erreichen wollen. Denn abgesehen vom Wunsch nach einem gewissen Wertzuwachs, der wohl alle Anleger eint, können die individuellen Ziele sehr unterschiedlich ausfallen.

Was ist wichtiger: laufender Ertrag oder langfristiger Wertzuwachs? Die Absicherung der Kinder oder der Erhalt des eigenen Lebensstandards? Wann wollen Sie aus dem Berufsleben aussteigen und wie viel Geld werden Sie im Ruhestand brauchen? Haben Sie einen speziellen Traum, den Sie sich in nächster Zukunft erfüllen möchten?

ZIELE SIND WICHTIG – ABER NICHT IN STEIN GEMEISSELT

Für diesen Prozess der Selbstreflexion empfehlen wir den intensiven Austausch mit anderen Personen. Seien es Ihre Kinder oder Ihr Ehepartner, enge Freunde oder professionelle Berater: Im Dialog mit anderen fällt es oft leichter herauszufinden, was einem wirklich wichtig ist.

Übrigens: Die Formulierung klarer Ziele bedeutet nicht, dass diese in Stein gemeißelt sind. Lebensträume können sich ändern, familiäre Konstellationen sich verschieben. Bei der Bethmann Bank legen wir deshalb Wert darauf, unsere Kunden langfristig zu begleiten. In regelmäßigen Strategiegesprächen stimmen wir uns mit Ihnen ab, hinterfragen den Status quo und passen Ihr Vermögenskonzept an veränderte Rahmenbedingungen an.

Persönliche Wünsche

- Wo sehen Sie sich in 10 Jahren? Was ist Ihnen für die Zukunft wichtig in Bezug auf sich selbst und/oder das Vermögen?
- Gibt es einen speziellen Traum, den Sie sich in naher Zukunft erfüllen möchten?
- Stehen größere Investitionen an?
- Wie sehen Ihre langfristigen Ziele und Pläne aus?

Finanzielle Anforderungen

- Welche Reserven benötigen Sie z. B. für größere Anschaffungen?
- Sind regelmäßige Entnahmen für Sie wichtig? Wenn ja, wie hoch?
- Wie lang ist Ihr Anlagehorizont?
- Wie hoch ist Ihre Risikobereitschaft?

Unternehmen und Beruf

- Welche beruflichen Ziele haben Sie?
- Stehen in nächster Zeit berufliche Veränderungen an?
- Wer soll zukünftig das Familienunternehmen führen?
- Was ist Ihnen im Zusammenhang mit dem Übergang Ihres Unternehmens auf die nächste Generation wichtig?

Quelle: Fragen im Rahmen der Vermögensplanung: Ziele und Wünsche. Bethmann Bank 2025.

FRAGEN ZUR AUSGANGSLAGE

Mit dem ersten Fragensatz haben wir Ihre Ziele erfasst. Um zu wissen, wie wir diese erreichen können, müssen wir als Nächstes die Ausgangslage verstehen.

Das Gespräch dreht sich dabei um Ihre persönliche Lebenssituation. Alleinstehend oder verheiratet? Kinder oder keine? Gerade außergewöhnliche Konstellationen wie Patchwork-Familien oder behinderte Kinder können Auswirkungen auf die Vermögensplanung haben – auch und vor allem mit Blick auf die Nachfolgeplanung.

Im Sinne einer ganzheitlichen Beratung nehmen wir bei Unternehmerinnen und Unternehmern selbstverständlich auch die Firma mit in den Blick. Unsere Beratungseinheit „Entrepreneur & Enterprise“ ist darauf spezialisiert, Geschäftliches und Privates stets zusammenzudenken.

VERMÖGENSSTATUS: WIE STARK WEICHT DER IST-ZUSTAND VOM SOLL-ZUSTAND AB?

Die wichtigste Grundlage für das weitere Vorgehen ist jedoch die Analyse Ihres aktuellen Vermögensstatus. Im Fokus steht die Frage: Wie stark weicht der Ist- vom Soll-Zustand ab? Um das herauszufinden, betrachten wir nicht nur Ihr Wertpapierdepot oder Ihren Immobilienbesitz, sondern auch regelmäßige Einnahmen, bestehende Versicherungen, Beteiligungen oder Verpflichtungen.

„Studien* zeigen immer wieder: Eine strategische Vermögensstruktur ist für 80 bis 90 Prozent des langfristigen Anlageerfolgs verantwortlich. Erst weit danach kommen taktische Faktoren wie Timing oder Titelselektion.“

Brit Eilitz, Certified Financial Planner, CFP®

***Quelle: Financial Planning Standards Board Deutschland e.V.**

Der Rundum-Blick ist vor allem deshalb so wichtig, weil eine kluge Strukturierung Ihres Vermögens ein wesentlicher Erfolgsfaktor ist. Ein optimal strukturiertes Vermögen besteht aus einem gesunden Mix mehrerer Assetklassen – inklusive der Beimischung von alternativen Investments (wie Private Equity) und Sachwerten (wie Immobilien). Nur wenn wir den Blick auf das Ganze haben, können wir Sie individuell beraten.

Als Ergebnis bereiten Ihnen die Relationship Manager und Vermögensplaner eine konsolidierte Darstellung Ihrer aktuellen Vermögenssituation auf. Der Vermögensstatus dient der Sachverhaltsaufklärung und Komplexitätsreduktion. Er bildet die ideale Grundlage unserer Zusammenarbeit.

Persönliches

- Wie sieht Ihre heutige Lebenssituation aus?
- Gibt es außergewöhnliche Lebensumstände?
- Worüber machen Sie sich gerade Gedanken?
- Fühlen Sie sich für die Zukunft gerüstet?

Unternehmen

- Wie steht Ihr Unternehmen derzeit da?
- Wie entwickelt sich Ihr Marktumfeld?
- Welche Herausforderungen beschäftigen Sie zurzeit?
- Welche Investitionen planen Sie?
- Wie planen Sie eine mögliche Unternehmensübergabe?
Innerhalb der Familie oder durch Verkauf an Dritte?

Vermögensstatus

- Wie ist Ihr Vermögen aktuell strukturiert?
- Wie waren die bisherigen Ergebnisse Ihrer Kapitalanlage?
- Wie haben Sie vorgesorgt?
- Welche Mittel stehen Ihnen monatlich zur Verfügung?

Vermögensnachfolge

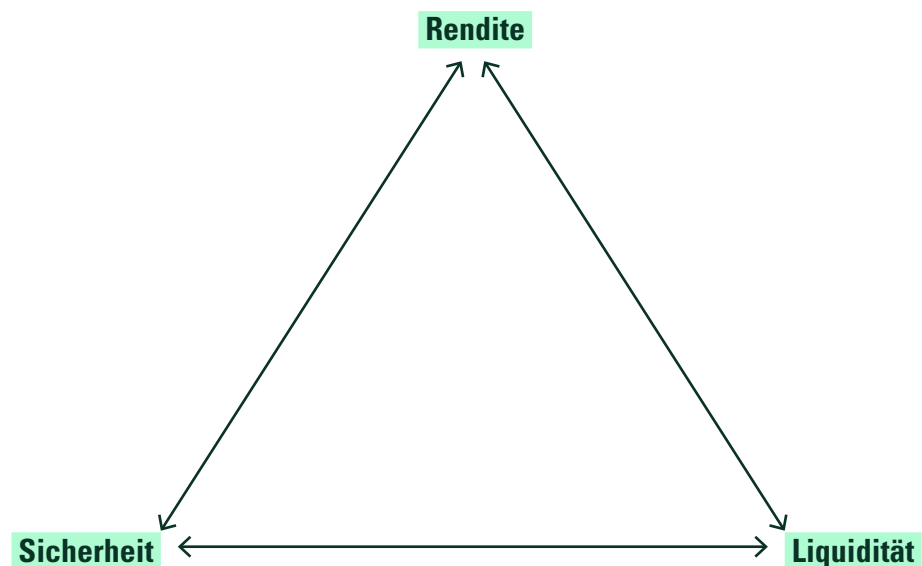
- Welche Gedanken haben Sie sich bereits über Ihre Nachfolgeregelung gemacht? Was ist Ihnen im Zusammenhang mit Ihrer Vermögensnachfolge wichtig?
- Kennen Sie und Ihre Erben die Auswirkungen für den Fall, dass Ihnen etwas passiert?
- Haben Sie Vorsorge getroffen? Bestehen Vollmachten?
Gibt es eine formgültige letztwillige Verfügung?

FRAGEN ZU IHREN PERSÖNLICHEN PRÄFERENZEN

Schritt für Schritt nähern wir uns dem, was die meisten Kunden so schnell wie möglich von uns hören wollen: den konkreten Anlageoptionen zur Erreichung Ihrer Vermögensziele. Doch bevor Sie Investitionsentscheidungen treffen, gilt es herauszufinden, welche persönlichen Präferenzen dabei berücksichtigt werden sollten. Kurz: Welcher Anlegertyp sind Sie? Was ist Ihnen wichtig? Und was darf auf gar keinen Fall passieren?

SO ERMITTELN SIE IHR PERSÖNLICHES RISIKOPROFIL

Ein entscheidendes Kriterium ist Ihr individuelles Risikoprofil, das wir unter anderem anhand des „Magischen Dreiecks“ diskutieren. Rentabilität, Sicherheit und Liquidität: Diese drei Ziele stehen bei der Vermögensanlage in einem Spannungsverhältnis zueinander. Anleger müssen sich also entscheiden: Welcher Wert ist ihnen besonders wichtig? Wo können sie gegebenenfalls Abstriche machen? Fiktive Szenarien helfen dabei, die eigene Risikobereitschaft einzuschätzen: Wie reagieren Sie auf temporäre Verluste von 30 Prozent? Sofortiger Verkauf, unruhiger Schlaf? Oder halten Sie solche Entwicklungen bei einem Teilvermögen für akzeptabel bzw. für ein unvermeidbares Übel?



In heutiger Zeit lässt sich das „Magische Dreieck“ auch als „Magisches Viereck“ interpretieren – indem man es um die Dimension Nachhaltigkeit ergänzt. Wie wichtig ist Ihnen die nachhaltige Vermögensanlage? Welche ESG-Kriterien stehen für Sie im Vordergrund? Auch diese Themen beleuchtet die Bethmann Bank, die seit Jahren auf Nachhaltigkeit spezialisiert ist.

ANFORDERUNGEN AN DIE BANKBERATUNG

Nicht zuletzt sollten Sie sich Gedanken darüber machen, welche Erwartungen Sie an Ihre Bankberater haben. Womit haben Sie gute Erfahrungen gemacht? Was hat Ihnen in früheren Beratungsgesprächen gefehlt? Je klarer Sie Ihre Anforderungen kommunizieren, desto besser können wir Sie unterstützen.

Allgemein

- Haben Sie schon darüber nachgedacht, wie Sie Ihre Ziele erreichen wollen?
- Was hat für Sie dabei Priorität?
- Gibt es Anlageklassen, die Sie ausschließen?
- Was möchten Sie an Ihrem Anlageverhalten ändern?

Rendite

- Welche Renditeerwartung haben Sie bei 5 bis 10-jähriger Anlagedauer?
- Welche Mindest- oder Zielrendite möchten Sie auf jeden Fall erreichen?
- Berücksichtigen Sie hierbei auch Steuern, Kosten und/oder die Inflation?

Risiko

- Was bedeutet für Sie Risiko? Mehr Schwankungsintensität oder mehr Verluste?
- Wie schätzen Sie selbst Ihre Risikobereitschaft ein?
- Welchen Schwankungen darf Ihr Gesamtvermögen unterliegen?
- Wie reagieren Sie auf temporäre Verluste von 30 Prozent bei einzelnen Vermögenswerten?

Nachhaltigkeit

- Wie wichtig ist Ihnen Nachhaltigkeit bei Ihren Investments?
- Welche ESG-Kriterien sollten im Vordergrund stehen: Ökologie, Soziales oder gute Unternehmensführung?

Anspruch an die Beratung

- Welches Verhältnis pflegen Sie zu Ihren Banken?
- Gibt es in dieser Zusammenarbeit Verbesserungspotenzial?
- Was erwarten Sie von der Bethmann Bank im Falle einer Zusammenarbeit?
- Wie aktiv möchten Sie sich selbst um Ihre Anlagen kümmern?

DER GANZHEITLICHE BERATUNGSANSATZ DER BETHMANN BANK

Einen Anlagetipp zu geben, ist das eine. Etwas anderes ist es jedoch, Kundinnen und Kunden gegenüber langfristig wirkende Empfehlungen auszusprechen, die sich auf deren Gesamtvermögen beziehen. Das ist es, was wir tun.

Auf den vorherigen Seiten haben Sie schon einiges über unsere Vorgehensweise erfahren. Im Folgenden möchten wir Ihnen nun unseren gesamten Beratungsprozess vorstellen – von der Kennenlernphase mit den vielen Fragen bis hin zur Umsetzung eines individuellen Vermögenskonzepts und – soweit gewünscht – der dauerhaften Begleitung durch unser Team.

1 WIR LERNEN SIE KENNEN

Der Ausgangspunkt unserer Zusammenarbeit: Um in Ihrem Sinne tätig werden zu können, möchten wir Ihre individuelle Lebenssituation, Ihre Vermögensziele und Ihre Ansprüche an die Beratung kennenlernen.

Um Ihren Vermögensstatus zu ermitteln, betrachten wir nicht nur Ihr Wertpapierdepot oder Ihren Immobilienbesitz, sondern analysieren den Status quo Ihres Gesamtvermögens. Natürlich nur so weit ins Detail gehend, wie Sie es wünschen.

2 IHR VERMÖGENS- STATUS

3 ENTWICKLUNG IHRES LÖSUNGS- KONZEPTES

Als Nächstes erarbeiten wir verschiedene Anlageszenarien, zeigen Ihnen entsprechende Auswirkungen auf und empfehlen ein Lösungskonzept für Ihr Gesamtvermögen. Dabei berücksichtigen wir insbesondere das Zusammenwirken der verschiedenen Vermögensklassen.

4 DIE UMSETZUNG

Erst, wenn Sie sich für Ihr individuelles Vermögenskonzept entschieden haben, ist es sinnvoll, die geeigneten Finanzprodukte auszuwählen und in die Umsetzung zu gehen. Je nach Assetklasse beziehen wir dabei weitere Spezialisten mit ein.

Das Leben verläuft nicht immer nach Plan und es kommen neue Themen auf Sie zu. Es gehört zu unserem Selbstverständnis als Privatbank, dass wir uns in regelmäßigen Vermögensdialogen mit Ihnen austauschen, das Lösungskonzept einschließlich der Depotanlage überprüfen – und gegebenenfalls anpassen.

5 DAUERHAFTE BEGLEITUNG

IHRE BERATERIN



Brit Eilitz

Teamleiterin Wealth Management Düsseldorf,
Certified Financial Planner®

brit.eilitz@bethmannbank.de

KONTAKTIEREN SIE UNS

Brit Eilitz

Teamleiterin Wealth Management Düsseldorf,
Certified Financial Planner®

brit.eilitz@bethmannbank.de

Ihre Privatbank

Gegründet im Jahr 1712 zählt die Bethmann Bank zu den ältesten Privatbanken und den führenden Anbietern von Private Banking in Deutschland.

Eine Privatbank zu sein, bedeutet für uns nicht nur, über exzellente Kapitalmarktkompetenz zu verfügen. Es bedeutet vor allem auch viel Erfahrung in der vertrauensvollen Begleitung von Kunden mit unterschiedlichsten und oft anspruchsvollen Fragen – vom Privatkunden über den Unternehmer bis hin zur gemeinnützigen Stiftung.

Trotz unserer langen Tradition ist eine wichtige Devise, nicht in der Vergangenheit zu verharren, sondern stets nach vorne zu denken und auch zu handeln. Dabei profitieren unsere Kunden von unserem internationalen Netzwerk ebenso wie von unserer konsequent nachhaltigen Ausrichtung.

Unsere Leistungen auf einen Blick:

- | | |
|---|--|
| ■ Vermögensverwaltung – Mehrwert durch Einzelwerte und Nachhaltigkeit | ■ Private Equity, Immobilien, Kredite und Versicherungen |
| ■ Individuelle Wertpapierberatung vor Ort | ■ Unternehmerberatung |
| ■ Vermögens- und Nachfolgeplanung | ■ Philanthropie- und Stiftungsberatung |

Wir stehen für Vermögenskompetenz und Nachhaltigkeit im Sinne und Wohle unserer Kunden: Echt. Nachhaltig. Privat.