

Finanzierung: Überblick schaffen

D. Klinkenberg

Fühlt sich ein Patient gesundheitlich angeschlagen, möchte er durch eine ärztliche Untersuchung die Ursache dafür klären und sich Kenntnis über seinen Gesundheitszustand verschaffen. Ein wesentlicher Teil der Anamnese durch den Arzt ist die Erstellung eines Blutbildes, um mehr Informationen zum Gesundheitszustand des Patienten zu erhalten. Im Anschluss muss eine Diagnose gestellt werden. Erst durch die Interpretation des versierten Mediziners erhält das Blutbild als komplexe Sammlung einzelner Blutwerte Aussagekraft. Darauf aufbauend kann die richtige Therapie ausgewählt werden.

Mit dem Thema Finanzierungen verhält es sich ganz ähnlich. Häufig

merkt man selbst, dass die Belastungen aus Darlehen – sowohl privat wie in der Praxis – irgendwie nicht passen. So ergeben sich die Fragen:

- Wie kann ich mehr über meine aktuelle Situation erfahren?
- Mit wem kann ich über meine Unsicherheiten und Fragen sprechen?
- Wer kann auf Basis einer guten Anamnese die richtige Diagnose stellen? Übersetzt: Wer verschafft mir einen Überblick über meine gesamte finanzielle Situation?
- Wer ist in der Lage aus den Fakten zu meinen Darlehen und in Kenntnis meiner finanziellen Gesamtsituation einen Therapievorschlag zu erstellen?

Die Darlehensübersicht (Anamnese): Ausgangspunkt für einen Überblick

In erster Linie bedeutet Anamnese in Finanzierungsfragen Datensammlung und -aufbereitung im Sinne eines „Sich den Überblick verschaffen“.

Nur mit Hilfe von aussagekräftigen Auswertungen, die sowohl den aktuellen Finanzierungsstand als auch die planmäßige Entwicklung der Finanzierungssituation berücksichtigen, kann später eine vernünftige Diagnose gestellt werden.

Bestandteil 1: Die Vertragsübersicht

Alle Darlehensverträge sollten übersichtlich dargestellt werden, damit

Gläubiger Kontonummer Darlehensart	Zuordnung Besicherung	Tilgung über Kapital-LV Ablaufleistung	Schuldner Mandant Schuldner Ehepartner Schuldner Dritter	Auszahlung Fälligkeit Zinsfestschr.	Nom.betr./ Kred.rah. Valuta Ø lfd. Annuität	Tilgung nom. Zinssatz Zins gültig bis
KSK Sorgenfrei 9765 Annuitätendarlehen	Finanzierung Betriebe: Arztpraxis Ja Grundsschuld 180.000		100,00 % 0,00 %	01.08.2011 31.07.2021	100.000 72.130 (mtl.) 833	4,00 % 6,00 % 31.07.2021
KSK Sorgenfrei 4000-01 Annuitätendarlehen	Finanzierung VuV: Eigentumswohnung (vermietet)		50,00 % 50,00 %	01.04.2010 30.03.2020	140.000 110.086 (mtl.) 758	2,00 % 4,50 % 31.03.2020
KSK Sorgenfrei 78798 Annuitätendarlehen	Finanzierung Eigen- heim: Einfamilienhaus Ja Grundsschuld 180.000		50,00 % 50,00 %	01.08.2011 31.07.2021	180.000 155.818 (mtl.) 975	1,50 % 5,00 % 31.07.2021
Landesbank Berlin 4002-01 endfälliges Darl. LV	eigene Finanzierung VuV: Sachwertfonds 110 Ja	Rheinland Versicherung 1000-02 109.891	100,00 % 0,00 %	30.09.2008 01.08.2029	100.000 100.000 5.000	0,00 % 5,00 % bis Fälligkeit
Summen auf- geführter Darlehen	Nominalbetrag bzw. Kreditrahmen	Valuta am 01.01.2019	liquides Ergebnis 2019	Zinsen + Gebühren 2019	Tilgung / Auszahlung 2019	Tilgung über LV Beiträge 2019
Mandant	360.000	305.082	-25.394	-15.453	-9.941	2.500
Ehepartner	160.000	132.952	-10.398	-6.283	-4.115	0
Gesamt	520.000	438.034	-35.792	-21.736	-14.056	2.500
Summen Haftung im Außen- verhältnis	Nominalbetrag bzw. Kreditrahmen	Valuta am 01.01.2019	liquides Ergebnis 2019			
Mandant	520.000	438.034	-35.792			
Ehepartner	320.000	265.904	-20.796			

Abb. 1: Musterdarstellung zur Vertragsübersicht

die wesentlichen Eckdaten auf einen Blick erkennbar sind.

Durch eine transparente und bankübergreifende Übersicht der verschiedenen Kreditkonditionen kann der Berater z. B. ermitteln, bei welchem Darlehen bessere Konditionen möglich sein müssten und wann Eingriffszeitpunkte (z. B. auslaufende Zinsfestschreibungen) vorhanden sind (► Abb. 1).

Bestandteil 2: Die Fortschreibung der Finanzierungssituation

Durch die Hochrechnung der bestehenden Darlehen wird sichtbar, über welchen Zeitraum welche liquiden Belastungen zu erwarten sind und ob Sondersituationen, wie z. B. endfällige Tilgungen, auf Sie zukommen. Zusätzlich muss dann betrachtet werden, ob die zu erwartende Auszahlung aus dem zugehörigen Tilgungsträger z. B. einer Kapital-Lebensversicherung dazu ausreicht (► Abb. 2).

Die tabellarische und grafische Darstellung sollte so aufbereitet sein, dass nicht nur der Berater, sondern auch Sie selbst einen verständlichen Überblick über Ihre aktuelle und zukünftige Finanzierungssituation erhalten.

Den richtigen Ansprechpartner finden

So wie Sie sich als Patient wünschen, dass Ihr Arzt Ihnen von Anamnese bis Therapie helfen kann, möchten Sie auch mit Ihren Finanzierungsthemen nicht von Berater zu Berater laufen müssen.

Deshalb sollte ein guter Ansprechpartner auf sich vereinen:

a) Kompetenz:

Gute Kenntnis über alle Finanzierungsthemen – sowohl für Praxisfinanzierungen als auch für den privaten Bereich, z.B. Immobilienfinanzierungen

b) *Neutralität und Unabhängigkeit:* Ein guter Berater hat keine Interessenkonflikte im Rahmen seiner Beratung. Er kann unabhängig von eigenen oder übergeordneten Interessen Ihre Situation offen und verständlich darlegen. Und er sollte Ihnen Lösungen vorschlagen können, aber nicht selbst daran verdienen. Zur Vermeidung von Interessenkonflikten bietet sich die Vereinbarung eines festen Beratungshonorars an. Dazu gehört dann zwingend, dass der Berater nicht zusätzlich an der Darlehensvermittlung oder der Gewährung von Darlehen nochmals verdient.

c) Kenntnis der Gesamtsituation:

Der Berater sollte sich nicht nur auf die Finanzierungssituation beschränken, sondern den „Patienten“ ganzheitlich betrachten. Dazu gehört sowohl das Wissen zu allen anderen Aspekten der finanziellen Situation (Gewinnentwicklung der Praxis, private Finanzsituation etc.) als auch das Wissen über die persönlichen Verhältnisse (Familiensituation, Risikoeinstellungen etc.).

In der Praxis haben sich u. a. Steuerberater im Finanzierungsbereich eine hohe Kompetenz angeeignet, weil sie aufgrund ihrer Neutralität und Unabhängigkeit der natürliche Ansprechpartner für ihre Mandanten sind.

Sie können insbesondere im Verhältnis Arzt – Bank als Interessenvertreter des Arztes zu guten Lösungen beitragen.

Diagnose

Im Ergebnis möchten Sie wissen, ob sich Ihre Finanzierungssituation verbessern lässt und wie dies dann zu bewerkstelligen ist. Dazu sollte Ihr Berater seine Erkenntnisse verständlich formulieren und Ihnen Handlungsmöglichkeiten und deren Ergebnisse transparent darstellen.

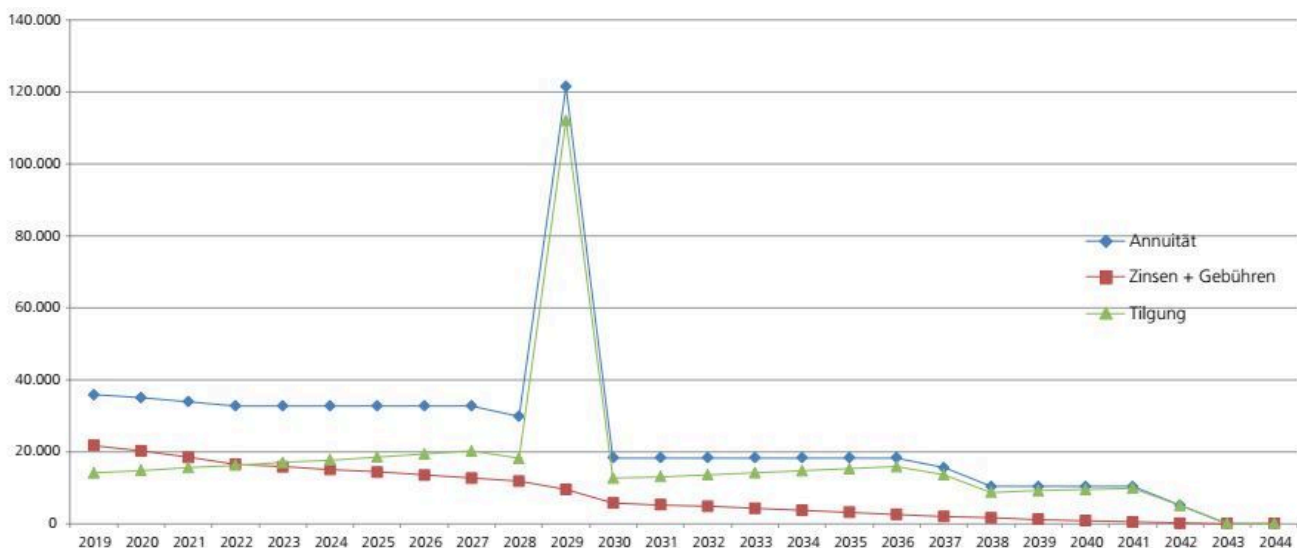


Abb. 2: Musterdarstellung zur Liquiditätsvorschau

Genau in diesem Schritt sind Kompetenz sowie Unabhängigkeit von Fremdinteressen beim Berater sehr wichtig. Nur dann werden für Sie wirklich alle Handlungsmöglichkeiten durchgespielt.

Und nur, wenn der Berater Ihre gesamten finanziellen und persönlichen Verhältnisse kennt, wird er Lösungsmöglichkeiten entwickeln können, die auch zukünftigen Finanzbedürfnissen oder absehbaren Lebensveränderungen gerecht werden.

Mögliche Therapieansätze

Die möglichen Therapieansätze werden in diesem Artikel nur kurz angerissen, da eine umfassende Darstellung der Einzelaspekte den Rahmen sprengen würde.

1. *Schuldenfrei in den Ruhestand*
Welche Darlehen laufen über den von Ihnen aktuell geplanten Renteneintritt hinaus? Welche Belastungen ergeben sich daraus im Ruhestand? Mit welchen Maßnahmen lässt sich das verhindern?
2. *Nutzung des aktuell niedrigen Zinsniveaus für die Zukunft*
Durch eine transparente Übersicht der verschiedenen Kredit-

konditionen kann ermittelt werden, bei welchem Darlehen bessere Konditionen möglich sein müssten und wann Eingriffszeitpunkte vorhanden sind. Konkret: Bei welchen Darlehen kann man auslaufende Zinsfestschreibungen sinnvoll zur langfristigen Sicherung des niedrigen Zinsniveaus nutzen?

3. *Optimierung der Tilgungsverteilung zwischen steuerwirksamen Zinszahlungen und privaten Zinsen*
Ein wesentlicher Unterschied zwischen Praxisdarlehen und der Finanzierung des Eigenheims liegt in der Möglichkeit, die Zinsen steuerlich abzusetzen zu können bzw. gerade dies nicht tun zu können. Es liegt auf der Hand, dass die Beurteilung und Verbesserung der vorhandenen Situation mit Blick auf diesen Aspekt nur möglich ist, wenn Ihre komplette Finanzierungssituation betrachtet wird (► Abb. 3).

In der Grafik kann man erkennen, dass die steuerwirksamen Zinsen (z. B. Praxisfinanzierung) schneller sinken als die privaten Zinsen (z. B. Eigenheimdarlehen). Hier besteht Handlungsbedarf, den genau umgekehrt wäre es steuerlich sinnvoll.

Über die Gesamtübersicht kann man erkennen, wann sinnvoll in diese Konstellation eingegriffen werden kann, ohne unnötige Vorfälligkeitsentschädigungen auszulösen. Außerdem kann man beurteilen, wie die Annuitäten steuerlich optimal verschoben werden, ohne zusätzliche Liquiditätsbelastungen in den Folgejahren auszulösen.

4. *Lücken bei endfälliger Tilgung über den Tilgungsträger Kapital-Lebensversicherung rechtzeitig erkennen*
Ein sehr wichtiges Thema ist die Analyse von endfälligen Darlehen mit dem Tilgungsträger Kapital-Lebensversicherung.

Diese Finanzierungsform hat sich im Laufe der Jahre als problematisch herausgestellt, weil sich die Renditeerwartungen an die Kapital-Lebensversicherungen nicht realisiert haben und Tilgungslücken bei der Fälligkeit von Darlehen und Kapital-Lebensversicherung zu erwarten sind.

Diese Lücken sind – je nach Höhe der Finanzierung – sehr schnell im höheren fünfstelligen Bereich vorhanden und müssen dann nachfinanziert werden. Das frühzeitige Erkennen dieser in der Zukunft liegenden

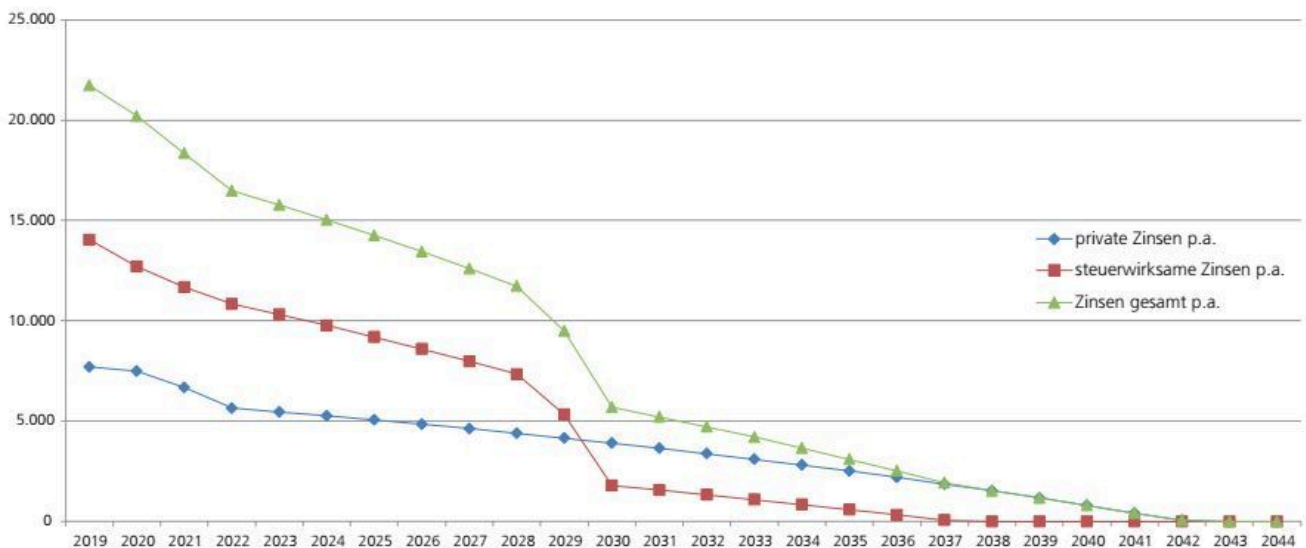


Abb.3: Musterdarstellung Zinsverteilung betrieblich versus privat

Finanzierungslücken bietet Handlungsmöglichkeiten, die wesentlich „schmerzfreier“ sind, als die plötzliche Erkenntnis im Zeitpunkt der Fälligkeit.

Fazit

Eine fachkundige Erstellung eines großen Blutbilds Ihrer Finanzierung zeigt Ihnen, welche Verbesserungen individuell möglich sind.

Dies gilt sowohl bei persönlichem „Unwohlsein“ als auch im Sinne einer Vorsorgeuntersuchung ohne konkrete Beschwerden.

Das Honorar für die Erstellung einer solchen Übersicht ist immer sinnvoll investiert. In der Summe aller Finanzierungen bieten sich dem Experten regelmäßig Ansatzpunkte für Ver-

besserungen, deren monetärer Nutzen das Honorar deutlich übersteigt. Und wenn im Ausnahmefall als Ergebnis herauskommt: „Es ist alles Okay.“, dann ist auch das ein erheblicher Mehrwert. Auch eine Vorsorgeuntersuchung mit dem Ergebnis „Es ist alles okay“ bietet dem Patienten echte Mehrwerte: Sicherheit und einen ruhigen Schlaf.

Korrespondenzadresse:

Diplom-Kaufmann Dirk Klinkenberg
Steuerberater
CURATOR Treuhand- und
Steuerberatungsgesellschaft mbH
Schlossstraße 20
51429 Bergisch Gladbach
Tel.: 02204-9508-200

Über den Autor

Dirk Klinkenberg ist Fachberater für Vermögensgestaltung (DVVS e.V.) und ist als vielen Jahren als Buchautor und Referent in der Steuerberater-Fortbildung tätig. Er arbeitet bei der CURATOR, die sich der steuerlichen und betriebswirtschaftlichen Beratung von Ärzten und sonstigen Heilberuflern widmet.

Dirk Klinkenberg

