

Das große Blutbild der Finanzierungen

Zuerst die Bestandsaufnahme mit den Experten

Wenn ein Patient über Symptome wie Müdigkeit und Antriebslosigkeit klagt, ist ein wesentlicher Teil der Anamnese die Erstellung eines Blutbildes, um mehr Informationen zum Gesundheitszustand des Patienten zu erhalten. Nun muss eine Diagnose gestellt werden. Dabei erhält das Blutbild als komplexe Sammlung einzelner Blutwerte erst durch die Interpretation des versierten Mediziners Aussagekraft. Darauf aufbauend kann die richtige Therapie ausgewählt werden. Ganz ähnlich verhält es sich mit dem Thema Finanzierungen.



©contrastwerkstatt / Fotolia

Häufig merkt man selbst, dass die Belastungen aus Darlehen – sowohl privat wie in der Praxis – irgendwie nicht passen.

Mit wem kann ich über meine Symptome sprechen? Wer kann auf Basis einer

guten Anamnese die richtige Diagnose stellen? Wer ist in der Lage aus den Fakten zu meinen Darlehen und in Kenntnis meiner finanziellen Gesamtsituation einen Therapievorschlag zu erstellen?

1. Die Suche nach dem richtigen Ansprechpartner

Wie man sich als Patient wünscht, dass der Arzt mir von Anamnese bis Therapie helfen

Aufstellung der Darlehen						
Gläubiger Kontonummer Darlehensart	Zuordnung Besicherung	Tilgung über Kapital-LV Ablaufleistung	Schuldner Mandant Schuldner Ehepartner Schuldner Dritter	Auszahlung Fälligkeit Zinsfestschr.	Nom.betr./Kred.rh. Valuta Ø lfd. Annuität	Tilgung nom. Zinssatz Zins gültig bis
KSK Sorgenfrei	Finanzierung Betriebe:		100,00%	01.08.2007	100.000	4,00%
9765	Arztpraxis		0,00%		72.130	6,00%
Annuitätendarlehen	Ja			31.07.2017	(mtl.) 833	31.07.2017
	Grundsschuld 180.000					
KSK Sorgenfrei	Finanzierung VuV:		50,00%	01.04.2006	140.000	2,00%
4000-01	Eigentumswohnung (vermietet)		50,00%		110.086	4,50%
Annuitätendarlehen				30.03.2016	(mtl.) 758	31.03.2016
KSK Sorgenfrei	Finanzierung Eigenheim:		50,00%	01.08.2007	180.000	1,50%
78798	Einfamilienhaus		50,00%		155.818	5,00%
Annuitätendarlehen	Ja			31.07.2017	(mtl.) 975	31.07.2017
	Grundsschuld 180.000					
Landesbank Berlin	eigene Finanzierung VuV:	Rheinland Versicherung	100,00%	30.09.2004	100.000	0,00%
4002-01	Sachwertfonds 110	1000-02	0,00%	01.08.2025	100.000	5,00%
endfälliges Darl. LV	Ja	109.891			5.000	bis Fälligkeit
Summen aufgeführter Darlehen	Nominalbetrag bzw. Kreditrahmen	Valuta am 01.01.2016	liquides Ergebnis 2016	Zinsen+Gebühren 2016	Tilgung/Auszahlung 2016	Tilgung über LV Beiträge 2016
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 Außenverhältnis	Nominalbetrag bzw. Kreditrahmen	Valuta am 01.01.2016	liquides Ergebnis 2016			
Mandant	520.000	438.034	-35.792			
Ehepartner	320.000	265.904	-20.796			

Sortierung nach Gläubiger, alle Werte in Euro per 01.01.2016

Abb. 1: Musterdarstellung zur Vertragsübersicht

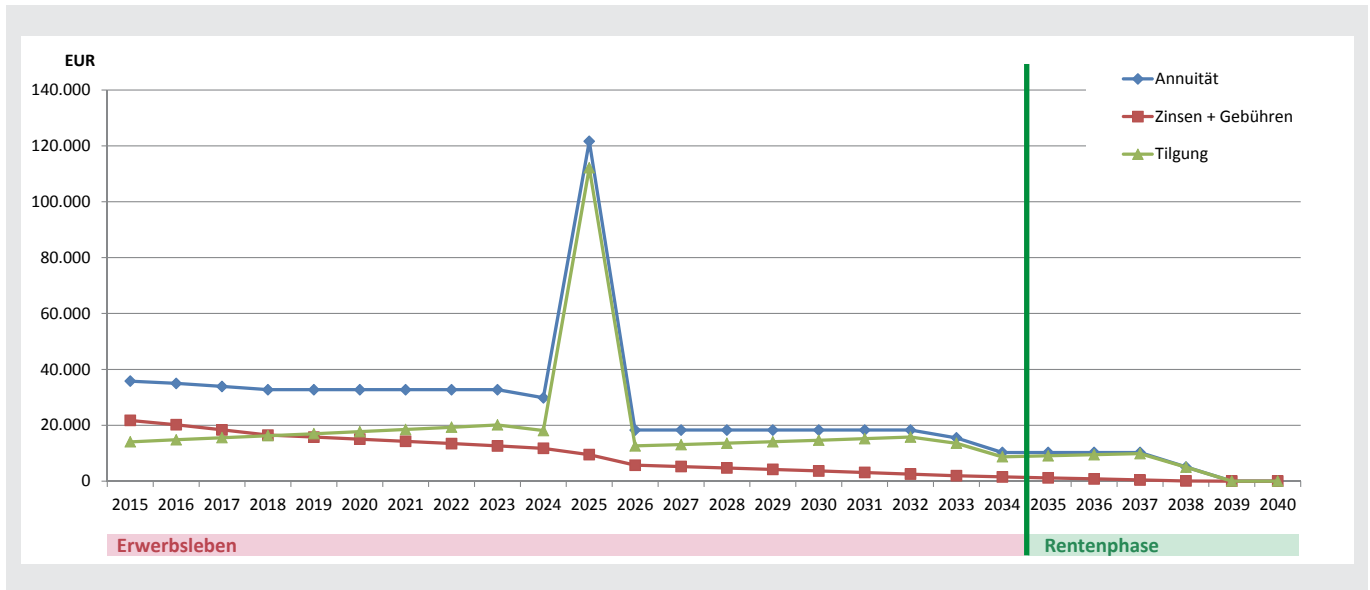


Abb. 2: Musterdarstellung zur Liquiditätsvorschau

kann, möchte man auch mit seinen 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 an der Umsetzung 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 natürlichen Ansprechpartner für Ihre Mandanten sind.

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

2. Die Darlehensübersicht (Anamnese)

In Finanzierungsfragen bedeutet Anamnese in erster Linie Datensammlung und -auf-

bereitung 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 die wesentlichen Eckdaten auf einen Blick erkennbar sind (s. Abb. 1).

Durch eine transparente und bankübergreifende Übersicht der verschiedenen Kreditkonditionen kann der Berater z. B. ermitteln, bei welchem Darlehen bessere

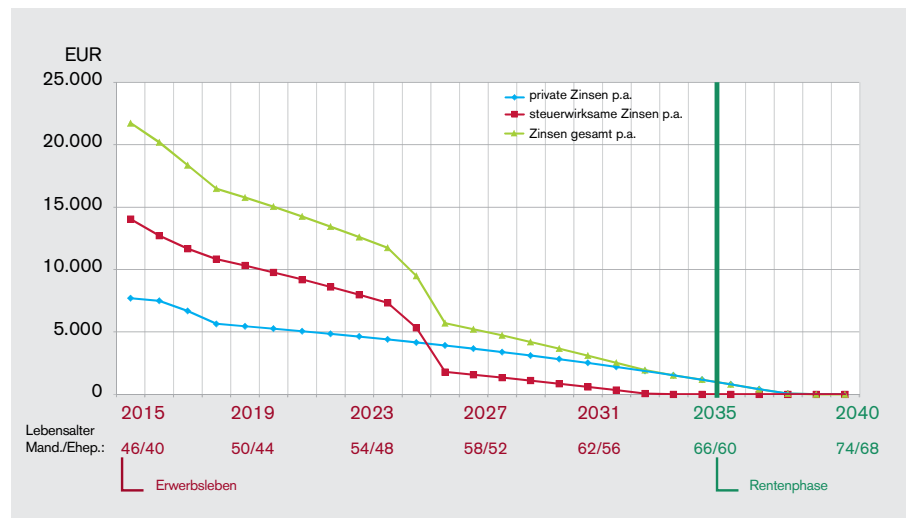


Abb. 3: Musterdarstellung Zinsverteilung betrieblich versus privat



©contrastwerkstatt / Fotolia

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

Konditionen möglich sein müssten und wann Eingriffszeitpunkte (z. B. auslaufende Zinsfestschreibungen) vorhanden sind.

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.

3. 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 Ergebnis transparent darstellen.

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.

4. Mögliche Therapieansätze

In diesem Grundlagenartikel sollen die möglichen Therapieansätze nur kurz ange-

rissen werden. In Folgeartikeln werden die Einzelthemen dann vertieft dargestellt.

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 Kreditkonditionen 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 (Abb. 3)

Ein wesentlicher Unterschied zwischen Praxisdarlehen und der Finanzierung des Eigenheims liegt in der Möglichkeit die Zinsen steuerlich absetzen 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.

4) Lücken bei endfälliger Tilgung über den Tilgungsträger Kapital-Lebensversicherung rechtzeitig erkennen

Ein sehr wichtiges Thema ist die Analyse von endfälligen Darlehen mit dem

3. 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 Verbesserungen, 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 einen echten Mehrwert: Sicherheit und einen ruhigen Schlaf.



**Diplom-Kaufmann
Dirk Klinkenberg**
Steuerberater
CURATOR Treuhand- und
Steuerberatungsgesellschaft mbH
Schlossstraße 20

51429 Bergisch Gladbach
Tel.: 0 22 04-95 08-200
E-Mail: Dirk.Klinkenberg@curator.de