

Ausgabe Dezember 2011

Liebe Leserinnen und Leser,

in wenigen Tagen ist Weihnachten und das Neue Jahr steht auch schon vor der Tür, deshalb möchte ich mich im letzten Newsletter des Jahres 2011 kurz fassen.

Ich wünsche allen Mandanten und ihren Familien, meinen Kooperationspartnern und allen Leserinnen und Lesern ein freudvolles Weihnachtsfest, Zeit zur Besinnung, Momente der Freude und einen glücklichen Start ins Neue Jahr.

Weihnachtliche Grüße  
Peter Hieber

---

## Vermögensverwaltung

Zur Euro-/Schuldenkrise gibt es nichts wirklich Neues zu berichten, und da ich es leid bin, mich mit diesem Thema zu beschäftigen, werde ich auch Sie so kurz vor Weihnachten damit verschonen.

Da sich die Wirtschaft trotz aller Schwarzmalerei recht stabil zeigt, koppeln sich die Aktienkurse immer weiter vom politischen Ränkespiel ab und zeigen langsam aber stetig nach oben. Da viele gute Unternehmen zu Unrecht an der Börse abgestraft wurden, bin ich guter Hoffnung, dass sich das im nächsten Jahr auch in den Aktienkursen wiederfindet.

Die Fonds in den beiden Strategien haben sich in den letzten Wochen erholen können, so dass sich die Verluste in diesem Jahr weiter reduzieren werden.

Mitte Januar werde ich Ihnen die ausführlichen Depotauszüge zum 31.12.2011 zusenden.

Sollten Sie noch Fragen zu den Strategien oder Ihren Depots haben, rufen Sie mich einfach an.

---

Die Themen **Vermögenserhalt** und **Vermögensverwaltende Fonds** werde ich im Januar fortsetzen.

---

## Mein Rückblick auf das Jahr 2011

Das Jahr 2011 war doch sehr deutlich durch die Umstellungsarbeiten geprägt und es hat doch mehr Zeit in Anspruch genommen, als ich geplant hatte. Ich bin sehr dankbar dafür, dass alle Mandanten den Weg mitgegangen sind, auch wenn es für Sie mit Zeitaufwand und Mühen verbunden war.

Die intensive Zusammenarbeit im Versicherungsbereich mit Herrn Hamm zeigt die gewünschte Wirkung. Ich muss mich nicht mehr um die Details der einzelnen Produkte kümmern, sondern kann mich voll und ganz auf seine Expertise verlassen und habe somit mehr Zeit für meine Kernkompetenz - die Finanzplanung.

Auch die Zusammenarbeit mit der Deutschen Wertpapiertreuhand als Haftungsdachpartner im Bereich der Vermögensverwaltung war der richtige Schritt zur rechten Zeit. Eine umfassende und unabhängige Beratung ist ohne Haftungsdach fast nicht mehr möglich bzw. nur noch für eine begrenzte Zeit.

Die Renditeziele der Strategien haben wir dieses Jahr klar verfehlt, daran gibt es nichts zu deuteln. Was uns jedoch mit ein bisschen Stolz erfüllt, ist, dass die Verlustbegrenzung in den Strategien sehr gut funktioniert hat.

Mittelfristig (3-5 Jahre) sind wir uns jedoch sicher, dass das Konzept der Vermögensverwaltenden Fonds aufgehen wird und wir auch wieder positive Wertentwicklungen sehen werden.

Der zentrale Punkt ist jedoch: die Umstellung auf reine „Honorarberatung“ ist zweifelsohne eine der besten Entscheidungen, die ich in den letzten Jahren getroffen habe. Wenn ich mir anschaue, was an Gesetzesänderungen auf EU-Ebene auf die „normalen“ Finanzberater zurollt, dann wird es für viele sehr eng werden. In Großbritannien z.B. gibt es ab 2013 keine Beratung auf Provisionsbasis mehr, sondern nur noch Honorarberatung. Auf EU-Ebene sind ähnliche Gesetze bereits in Vorbereitung und es ist nur noch eine Frage der Zeit, bis auch in Deutschland die Honorarberatung eine deutliche Aufwertung erfahren wird. Nach meiner Einschätzungen wird mehr als die Hälfte aller Finanzberater vom Markt verschwinden, denn die Wandlung von „Provisionsberater“ zum Honorarberater ist nicht ganz ohne. Die Entwicklung erscheint mir erfreulich, da damit auch viele „schwarze Schafe“ vom Finanzmarkt verschwinden werden.

Alles in allem war es ein spannendes Jahr, mit vielen neuen Erfahrungen und Entwicklungen in die richtige Richtung.

Wenn Ihnen „Finanzplanung Inside“ gefällt, empfehlen Sie ihn doch an Freunde und Bekannte weiter.

## Mein Ausblick für 2012

Das kommende Jahr steht ganz im Zeichen des weiteren Ausbaus meiner Mandantschaft und der Optimierung meines Beratungsangebotes.

Um die Qualität meiner Beratung weiter zu verbessern, habe ich seit diesem Monat die Finanzplanungssoftware „PrimaPlan“ aus dem Hause [Instrumenta](#) im Einsatz. Die Software wurde speziell für Steuerberater von Steuerberatern entwickelt. PrimaPlan bietet umfangreiche Möglichkeiten, die aktuelle Finanzsituation des Mandanten exakt abzubilden und über verschiedene Szenarien in die Zukunft zu projizieren. Was besonders angenehm ist: sie verzichtet vollständig auf verkaufsfördernde Auswertungen, so wie man es vom Steuerberater gewohnt ist.

Folgende Planungen kann ich Ihnen zukünftig anbieten:

- Vermögensbilanz mit Soll-Ist-Vergleich des Vorjahres
- Vermögensbilanz (KWG §18 konform für Ihre Bank)
- Vollständige Finanzplanung über bis zu 40 Jahre
- Liquiditätsplanung
- Vermögensentwicklung
- Steuerentwicklung
- Altersvorsorge-Inventur (Teilplanung)
- Immobilien-Analyse (Teilplanung)
- Kredit-Inspektion (Teilplanung)
- Berechnung Rürup-Rente, Riester, BAV (Pensionskasse, U-Kasse, etc.)
- und noch einiges mehr

Alle Mandanten, die schon eine Vermögensbilanz im Rahmen Ihrer Betreuung erhalten, werde ich in den nächsten Wochen auf die neue Vermögensbilanz umstellen. Die neue Vermögensbilanz wird neben den reinen Zahlen künftig auch Grafiken und Charts enthalten, was die Aussagekraft deutlich erhöht. Die Umstellung Ihrer bisherigen Vermögensbilanz auf das neue System ist eine kostenlose Service-Leistung für meine Betreuungsmandanten.

Leider hat jede Medaille zwei Seiten. Da die Software für Steuerberater konzipiert wurde, nimmt Sie es mit der Dateneingabe sehr genau, ich werde im Neuen Jahr also noch diverse Daten bei Ihnen anfordern müssen!

Um Ihnen aufzuzeigen, was alles möglich ist, erarbeite ich gerade verschiedene Flyer zu den o.g. Themen. Im Neuen Jahr werde ich Sie hierzu noch ausführlicher informieren.

Ein weiterer Schwerpunkt im neuen Jahr (und auch in den nächsten Jahren) wird die Gewinnung neuer Mandanten sein. Diesen Bereich habe ich aus Zeitmangel in den letzten beiden Jahren etwas vernachlässigt.

Fast alle neuen Mandanten in den letzten Jahren sind über Empfehlungen von Ihnen oder von Steuerberatern zu mir gekommen. Wirkliche Finanzberatung basiert auf Vertrauen zwischen Berater und Mandant. Eine Empfehlung ist der beste Beweis für Ihr Vertrauen in meine Beratung und Ihre Freunde und Bekannten werden Ihnen sicherlich dafür dankbar sein.

Wenn Sie mich hierbei unterstützen wollen, sollten wir im nächsten Jahr miteinander telefonieren, damit Sie genau wissen, in welchen Bereichen ich Beratung anbiete. Gerne stelle ich Ihnen auch Informationsmaterial zur Verfügung.

## **Kooperation mit der Rechtsanwaltskanzlei Glaser • Hotz • Fabian**

Auch wenn die „Streitquote“ in meiner Mandantschaft recht gering ist, benötigen sie doch von Zeit zu Zeit einen anwaltlichen Rat. Es freut mich deshalb besonders, dass ich mit der Anwaltskanzlei [Glaser • Hotz • Fabian](#) in Leonberg einen Kooperationspartner gefunden habe, der von seiner Beratungs-Philosophie zu mir passt.

Sollten Sie also zukünftig einen kompetenten Anwalt benötigen, rufen Sie mich einfach an, ich stelle gerne den Kontakt zum entsprechenden Anwalt für Sie her.

In folgenden Bereichen ist die Anwaltskanzlei Glaser • Hotz • Fabian tätig:

- Allgemeines Zivilrecht
- Arbeitsrecht
- Architektenrecht
- Ehe- und Familienrecht
- Erbrecht
- Gesellschaftsrecht
- Handelsrecht
- Immobilienrecht
- Insolvenzrecht
- Mietrecht
- Privates Baurecht
- Verkehrsrecht
- WEG-Recht
- Wettbewerbsrecht

---

## **Impressum – Kontakt**

Herausgeber: Peter Hieber Finanzplanung

Heidenheimer Str. 11, 71229 Leonberg, Tel.: 07152 330398-0, Fax: 07152 330398-1

e-mail: [info@finanzplanung-hieber.de](mailto:info@finanzplanung-hieber.de)

Ausgabe: Oktober 2010, Redaktionsschluss 30.10.2010

Verantwortlich für Inhalt und Text: Peter Hieber; Copyright by Peter Hieber Finanzplanung, Leonberg

Nachdruck und Veröffentlichung nur nach vorheriger Genehmigung

Disclaimer

Es wird keine Haftung für Richtigkeit und Vollständigkeit übernommen. Entwicklungen der Vergangenheit sind keine Gewähr für die Zukunft. Sämtliche Einschätzungen geben nur meine persönliche Meinung wieder und können eine individuelle Beratung nicht ersetzen. Der Finanzplanung Inside gibt keine Kauf- oder Verkaufsempfehlungen.