Finanz- und Vermögensberatung für Generationen.

Die Sparkasse als erfahrener Lebensbegleiter in Ihren anspruchsvollen Finanzfragen.

Sparkasse
Rosenheim-Bad Aibling

Vermögen mit System

Eine gründliche Bestandsaufnahme ist das A und O einer guten Finanzplanung

Generationenberatung

Gemeinsam eine optimale Lösung für die Nachfolgeplanung finden

Financial Planning

Vermögensverwaltung kann richtig Freude machen: ein Praxisbeispiel

Inhalt

3 **Kompetenz für Generationen.**
Alfons Maierthaler, Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Rosenheim-Bad Aibling, über den ganzheitlichen Beratungsansatz bei der Sparkasse.

4 **Private Banking mit Rundumblick.**
Warum beim Private Banking der Sparkasse Rosenheim-Bad Aibling mehr drin ist: Interview mit Andreas Born, Leiter Private Banking, zur ganzheitlichen Finanz-Beratung.

5 **Die Financial Planning-Strategie.**
Finanzplanung mit System schafft Sicherheit. Die Spezialisten der Sparkasse Rosenheim-Bad Aibling geben Einblick in die komplexe Aufgabe eines „Certified Financial Planners“.

6 - 7 **Finanzplanung hautnah.**
Die hervorragende Kompetenz seines Beraters und die menschliche und vertrauensvolle Note der Sparkasse machen Finanzplanung für Achim Günther zum „Beratungserlebnis“.

7 **Besonderes Zertifikat.**
Spezialisierte Beratungskompetenz wird bei der Sparkasse groß geschrieben. Portfoliomanager Dirk Franzen hat sich zum CIIA (Certified International Investment Analyst) weitergebildet.

8 - 9 **Generationenberatung bei der Sparkasse.**
Experten für die emotionalste Seite der Nachfolgeplanung.
Ein Blick über die Schulter der Spezialisten in der Generationenberatung.

10 - 11 **Der Weg zur eigenen Stiftung.**
Gutes tun für die Ewigkeit: Mit dem Stifterkreis Zukunft war es noch nie so einfach, eine eigene Stiftung zu gründen.

12 **Gut beraten.**
Ihr Team im Private Banking der Sparkasse Rosenheim-Bad Aibling.

Liebe Leserinnen und Leser,

„Menschen verstehen. Sicherheit geben. Zukunft denken.“ Auf kaum ein anderes Finanzthema treffen diese Werte besser zu als auf den Aufbau, den Erhalt bis hin zur Vermögensweitergabe an nachfolgende Generationen. Wir wollen uns ganz sicher sein, die richtigen Entscheidungen zu treffen. Und wir setzen uns langfristig mit einer nachhaltigen Zukunftsplanung auseinander.

Zu den spannendsten Fragen zählen für unsere Kunden, **wie sie ihr Vermögen nachhaltig aufbauen und strukturieren, um es dann sinnvoll an die nächste Generation weitergeben zu können.** Eine sehr wichtige Auseinandersetzung, die wir gemeinsam mit Erfahrung und Weitsicht angehen. Denn es gilt, die **unterschiedlichen Bedürfnisse in den Familien** zu erkennen und viele Interessen zu berücksichtigen.

Als Sparkasse stehen wir unseren Kunden **dauerhaft** zur Seite. Unsere Berater kennen die Kunden, Familien und Unternehmen in ihren jeweiligen Situationen, eingebettet in unser regionales Umfeld. Durch den engen **persönlichen Kontakt** zu unseren Kunden wachsen vertrauensvolle Beziehungen. Unsere Sparkassen-Berater sind **Lebensbegleiter in allen Finanzfragen.** Das ermöglicht es uns, auch komplexe Finanzthemen unserer Kunden anzugehen.

Wer frühzeitig seine Finanzen strukturiert, sich mit Vermögenserhalt und der Absicherung seiner Familie auseinandersetzt, kann gelassen in die Zukunft blicken. Die **kompetente ganzheitliche Beratung,** die wir den Menschen bei der Sparkasse Rosenheim-Bad Aibling dafür bieten, ist das Ergebnis unserer **großen Kundennähe, auch langjährigen Erfahrung.** Für unsere vermögenden Kunden haben wir in unserem Private Banking qualifizierte Teams für diese wichtigen Themen ausgebildet. **Unsere Berater, die Spezialisten in der Vermögens- und Generationenberatung** sowie in der **Finanzplanung** begleiten Privatpersonen und Unternehmer langfristig, auch bei anspruchsvollen Finanzthemen. Sie sind speziell qualifiziert, um unsere Kunden fachlich und auch emotional professionell zu begleiten.

Immer mehr Menschen setzen sich zudem mit dem Thema **„Stiften“** auseinander und sprechen mit uns darüber. Ihre Beweggründe sind vielfältig: Oft ist es der Wunsch, der Allgemeinheit etwas Gutes zu tun und sich gemeinnützig mit seinem Vermögen zu engagieren. In anderen Fällen sind es die fehlenden Erben. Die Errichtung einer Stiftung oder auch die Zustiftung in eine bereits existierende Stiftung sind weitere Möglichkeiten, sein Vermögen über Lebzeiten hinweg zu erhalten und auf Dauer die Erträge sinnvoll verwendet zu wissen.

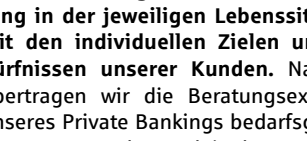
Unsere Sparkasse Rosenheim-Bad Aibling engagiert sich Jahr für Jahr im Rahmen ihrer rund 3,25 Millionen starken **„Bürgerdividende“** auch mit den Sparkassenstiftungen Zukunft für die Stadt und den Landkreis Rosenheim sehr erfolgreich stifterisch. Mit dem **„Stifterkreis Zukunft“** hat unsere Sparkasse zusätzlich eine Dachstiftung auf den Weg gebracht. Sie ermöglicht es allen Interessierten, einfach, unbürokratisch und mit professionellem Know-how selbst stifterisch tätig zu werden, ohne dafür den personellen und fachlichen Aufwand betreiben zu müssen.

All unsere Angebote beruhen dabei auf den **Beratungsgrundsätzen unserer Sparkasse: Der ganzheitlichen Betrachtung in der jeweiligen Lebenssituation mit den individuellen Zielen und Bedürfnissen unserer Kunden.** Natürlich übertragen wir die Beratungsexpertise unseres Private Bankings bedarfsgerecht für unsere Kunden auch in das Geschäftsstellennetz. Ganz nach den Kernwerten der Sparkasse: „Menschen verstehen. Sicherheit geben. Zukunft denken.“

In diesem Heft geben wir Ihnen Einblicke in das Selbstverständnis unserer Sparkasse **als Lebensbegleiter über Generationen hinweg.** Lernen Sie den ganzheitlichen Beratungsansatz in unserem Private Banking und unsere Expertise in der Vermögensnachfolgeplanung kennen. Erfahren Sie, mit welchen Themen Sie sich rechtzeitig auseinandersetzen sollten. Tauchen Sie in die Geschichte eines langjährigen Kunden im Ruhestand ein, für den Finanzplanung mit der Sparkasse eine wahre Freude ist. Erfahren Sie, was der Stifterkreis Zukunft ist und wie sich Interessierte beteiligen können.

Wir wünschen Ihnen viel Freude beim Lesen!

Ihr



Alfons Maierthaler
Vorstandsvorsitzender

Die Sparrings-Partner für den Erfolg

Das Team vom Private Banking der Sparkasse Rosenheim-Bad Aibling lebt ganzheitliche Finanz-Beratung. Erfahrung, Kompetenz und Weitblick bilden die Basis für den Erfolg. Welche enormen Vorteile diese besondere Beratungsphilosophie für die Kunden hat, lesen Sie im Interview mit Andreas Born, Leiter Private Banking bei der Sparkasse Rosenheim-Bad Aibling.

Was ist der Ansatz der Sparkasse Rosenheim-Bad Aibling beim „Private Banking"? Wie unterscheidet er sich vom Private Banking anderer Institute?

Im Private Banking unserer Sparkasse Rosenheim-Bad Aibling betreuen wir unsere vermögenden Kunden ganzheitlich. Das heißt, wir schauen uns alle Bereiche in Wechselwirkung zueinander an, die für unsere Kunden als Privatperson oder auch Unternehmer in finanzieller Hinsicht wichtig sind. Unsere Betreuung geht also weit über eine reine Anlageberatung hinaus: Gemeinsam entwickeln wir strukturierte und vorausschauende Lösungen für die Absicherung von Lebensrisiken, Altersvorsorge, Vermögensoptimierung, Immobilienmanagement und die Weitergabe des Vermögens und gegebenenfalls Unternehmens an nachfolgende Generationen. All diese Themen, ihre möglichen Auswirkungen und die individuellen Wünsche und Bedürfnisse unserer Kunden zu erfassen und ihnen dafür maßgeschneiderte Lösungen zu bieten, ist unsere Aufgabe im Private Banking.

Wie kann man sich diese ganzheitliche Beratung konkret vorstellen?

Mit einer ganzheitlich ausgerichteten Anlagestrategie entwickeln wir eine persönliche Vermögensstruktur nach Maß. Wir verschaffen uns einen Überblick über das Gesamtvermögen, sichern auf dieser Basis langfristig die Liquidität ab und erarbeiten eine Struktur für den nachhaltigen Vermögensaufbau und Vermögenserhalt – und das oft über Generationen hinweg. Wegweiser in der Anlagestrategie ist eine ausgewogene Bewertung von Risiko und Rendite, die den individuellen Vorstellungen unserer Kunden entspricht. Erfolgreiche Vermögensanlage ist eine komplexe Herausforderung. Deshalb begleiten unsere Berater und Spezialisten unsere Kunden hier sehr eng. Und das auf Basis unserer eigenen Hausmeinung, die unsere Experten erstellen.

Welche Aspekte berücksichtigen Sie rundherum?

Im Zusammenspiel mit dieser strukturierten Anlagestrategie weisen wir unsere Kunden auch auf alle Risiken des Lebens hin. Wir besprechen mit ihnen, wie sie sich und ihre Familie rechtzeitig und optimal absichern. Ein mögliches Szenario: Was wäre, wenn ich plötzlich krank oder zum Pflegefall werde? Auch die Altersvorsorge ist ein essentieller Bestandteil eines erfolgreichen ganzheitlichen Konzepts. Damit unsere Kunden später sorgenfrei ihren Ruhestand genießen können, planen wir gemeinsam mit ihnen systematisch voraus. Dabei beziehen wir die Versorgung der Familie und weiterer nahestehender Personen mit ein. Darüber hinaus ist das generationsübergreifende Vermögensmanagement für die meisten unserer Kunden ein wichtiger Aspekt. Denn jeder möchte sein „Lebenswerk" im Todesfall gesichert in die nächste Generation bringen oder einem sinnvollen Zweck zugute kommen lassen. Die Familie und gegebenenfalls das Unternehmen müssen für alle Eventualitäten abgesichert werden. Vollmachten und Verfügungen, Testament, Schenkungen – all diese Dinge sollen rechtzeitig und schriftlich geregelt werden. Immer mehr spielt auch das Thema Stiftungen eine Rolle. Wir bieten unseren Kunden bei Bedarf einzigartige professionelle Unterstützung und exzellentes Know-how. Auch bei Immobilienthemen verfügen unsere Spezialisten über eine ausgezeichnete Sachkunde und bieten ein professionelles Management von der Bewertung über den Immobilienkauf und -verkauf, Investments in Fonds, Finanzierungen, Modernisierung und Werterhalt und die Risikoabsicherung über passende Versicherungslösungen.

Stark aufgestellt und exzellent ausgebildet:
Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus dem Private Banking der Sparkasse Rosenheim-Bad Aibling.

Kurzportrait

Andreas Born ist 1967 in Aachen geboren. Nach seiner Ausbildung zum Bankkaufmann bei der Sparkasse Aachen hat er Betriebswirtschaftslehre mit Schwerpunkt Finanzmanagement studiert. Mit 25 Jahren Erfahrung im Vermögens- und Wealth Management sowie als Finanzplaner in Deutschland und der Schweiz, leitet er seit 2011 die Abteilung Private Banking der Sparkasse Rosenheim-Bad Aibling.

Können Sie diesen ganzheitlichen Ansatz anhand eines Beispiels, vielleicht einer Investition in eine Immobilie, erklären?

Gerne. Bei vielen unserer Kunden besteht zunächst der Wunsch, Investitionsvorschläge zur Kapitalanlage zu erhalten. Eine ganzheitliche Beratung berücksichtigt dabei, wie sich eine Empfehlung auf das bereits bestehende Vermögen auswirkt und welche Wechselwirkungen bestehen. Nehmen wir die Immobilie: Die Anlage in Immobilien steht zunächst einmal für eine inflationsgeschützte Sachwertinvestition. Über die Mieteinnahmen hat der Investor eine stabile und regelmäßige Rendite. Wichtig sind immer der Standort und eine dauerhafte Vermietbarkeit. Immobilienpreise entwickeln sich nicht nur nach oben, sondern leider auch mal nach unten, so dass man sich Gedanken über die jeweiligen Marktbewertungen an den verschiedenen Standorten machen sollte. In eine Immobilie zu investieren, ist aber auch kapital- und pflegeintensiv. Man muss dafür sorgen, den Wert der Immobilie zu erhalten. Den Werterhalt bekommt man nicht geschenkt, man muss also auch die Instandhaltungsaufwendungen in die Renditeüberlegungen einbeziehen. Und man muss die Immobilie über passende Versicherungslösungen ausreichend vor relevanten Risiken schützen. In der ganzheitlichen Beratung stellen wir uns mit unseren Kunden noch viele weitere wichtige Fragen: Wie beeinflusst eine mögliche Investition die Struktur meines Gesamtvermögens und ergeben sich daraus möglicherweise Risiken (zum Beispiel zu große Abhängigkeit von einem Vermögenswert – „Klumpenrisiko")? Was wäre der passende Immobilienanteil am Gesamtvermögen für eine ausgewogene Vermögensstruktur? Wie beeinflusst eine Investition meinen Wunsch, auch stets ausreichend liquide Mittel vorzuhalten? Wie finanziere ich am besten? Welche Vorteile bringt mir Fremdkapitaleinsatz, auch wenn ausreichend Eigenmittel vorhanden sind? Welche Aspekte gilt es im Nachlassfall bei Immobilienbesitz zu berücksichtigen? Viele dieser Fragen können Sie auch auf jede andere Anlageklasse – auch auf Wertpapieranlagen – übertragen. Ziel unserer Beratung ist es, hierauf die in sich schlüssigen Antworten zu geben.

Das klingt sehr umfangreich! Wenn man Private Banking hört, denkt man zunächst einmal an Wertpapiere…

Natürlich gehören auch Wertpapiere und Empfehlungen zu unserer ganzheitlichen Beratung – wenn dieses Thema in die Anlage-Strategie unserer Kunden passt. Die ganzheitliche Beratung und ein darauf aufbauendes strukturiertes Konzept sind für uns jedoch Voraussetzungen für den nachhaltigen Erfolg. Denn was bringt mir mein ganzes Vermögen, das ich mir aufbaue, wenn ich nicht für die Zukunft gewappnet bin oder das Leben Überraschungen mit sich bringt? All das berücksichtigen wir. Und wir begleiten unsere Kunden laufend in der Umsetzung ihrer ganzheitlichen Strategie. Denn jede private oder berufliche Veränderung, aber auch eine Entwicklung im wirtschaftlichen Umfeld muss sich bewähren und all das kann Anlass sein, das Konzept anzupassen.

Ein anspruchsvoller Beratungs-Ansatz! Wie sind Sie dafür aufgestellt?

Unser Team umfasst neun Private Banking-Berater mit einem festen Kundenstamm. Dazu kommen die Spezialisten – vier Portfolio-Manager, zwei Generationenberater und drei Vermögens- und Vorsorgemanager für Kunden aus dem unternehmerischen Bereich sowie qualifizierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in der Assistenz. Insgesamt bilden wir ein 28-köpfiges Team. Natürlich arbeiten wir auch abteilungsübergreifend zusammen – mit unseren Sparkassen-Spezialisten aus der Firmenkundenabteilung, dem Immobiliencenter, für Finanzierungen und Bausparen, Versicherungen, Leasing… Nicht zuletzt auch mit Steuerberatern oder Rechtsanwälten in unserem großen Netzwerk. Unsere Berater und Spezialisten sind hier regional verwurzelt, haben kurze Entscheidungswege und sind als persönliche Ansprechpartner in Ihrer Nähe. Diese geballte Kompetenz der Sparkasse vor Ort hat riesige Vorteile: Die Kunden erleben eine sehr große und vielfältige Expertise in der persönlichen Beratung.

Welche Qualifikation bringen die Berater und Spezialisten mit?

Unsere Kunden werden von hervorragend ausgebildeten, erfahrenen Beratern und Spezialisten begleitet. Für die ganzheitliche Beratung brauchen unsere Private Banking-Berater eine ausgezeichnete fachliche Kompetenz in einer Vielzahl von Themen. Sie benötigen aber auch empathisch-soziale Fähigkeiten. In der Regel sind unsere Mitarbeiter Bankfachleute und haben zusätzlich höhere Abschlüsse von Akademien oder Hochschulen und Fortbildungen in Spezialthemen. Je nach Fachgebiet sind unsere Berater und Spezialisten exzellent ausgebildet. Eine ganz besondere Qualifizierung stellt hierbei der „Certified Financial Planner" dar, ein sehr anspruchsvolles Zertifikat des Verbands „Financial Planning Standards Board" Deutschland. Zwei Kollegen und ich dürfen es tragen. Um immer auf dem aktuellen Stand zu sein, besuchen unsere Mitarbeiter regelmäßig Fortbildungen.

Wie wird man eigentlich Kunde beim Private Banking?

Sehr oft ist es der enge Kontakt mit dem Sparkassen-Berater in der Geschäftsstelle vor Ort oder auch dem Firmenkundenberater. Sie sind erster Gesprächspartner unserer Kunden. Wenn der persönliche Berater erkennt, dass der Kunde über ein entsprechendes Vermögen verfügt, mit dem auch komplexere Fragestellungen verbunden sind, wird unser Private Banking in die Gespräche eingebunden. Wir loten dann gemeinsam aus, ob eine Betreuung im Private Banking für unseren Kunden sinnvoll ist und für ihn Mehrwerte schafft. Unabhängig davon bleibt die Geschäftsstelle natürlich weiterhin Anlaufpunkt für Kunden im Private Banking – insbesondere, wenn es um Service-Anliegen geht. Darüber hinaus spüren wir, dass die Weiterempfehlungsbereitschaft unserer Kunden im Private Banking sehr hoch ist. Das hat uns kürzlich auch eine Kundenzufriedenheitsbefragung bestätigt.

Sie und Ihre Mitarbeiter müssen hohe Anforderungen erfüllen und tragen viel Verantwortung. Was erfüllt Sie bei Ihrer täglichen Arbeit?

Wir sind mit sehr anspruchsvollen und abwechslungsreichen Tätigkeiten betraut und dürfen uns gemeinsam mit unseren Kunden mit vielen unterschiedlichen Themen beschäftigen. Das macht unsere Aufgabe spannend. Wir freuen uns, wenn wir von Kunden als Sparrings-Partner gesehen und regelmäßig in sämtliche Finanzthemen einbezogen werden. Das zeigt uns, dass wir unseren Kunden mit unserer Kompetenz und Erfahrung Sicherheit geben und sie uns als Ratgeber und Problemlöser gerne an ihrer Seite haben. Für diese Wertschätzung und das große Vertrauen sind wir sehr dankbar.

Vermögen mit System!

Eine gründliche Bestandsaufnahme ist das A und O einer guten Finanzplanung. Eine kompetente Begleitung zahlt sich in barer Münze aus und sorgt für finanzielle Sicherheit.

Finanzplanerin
Certified Financial Planner (CFP)

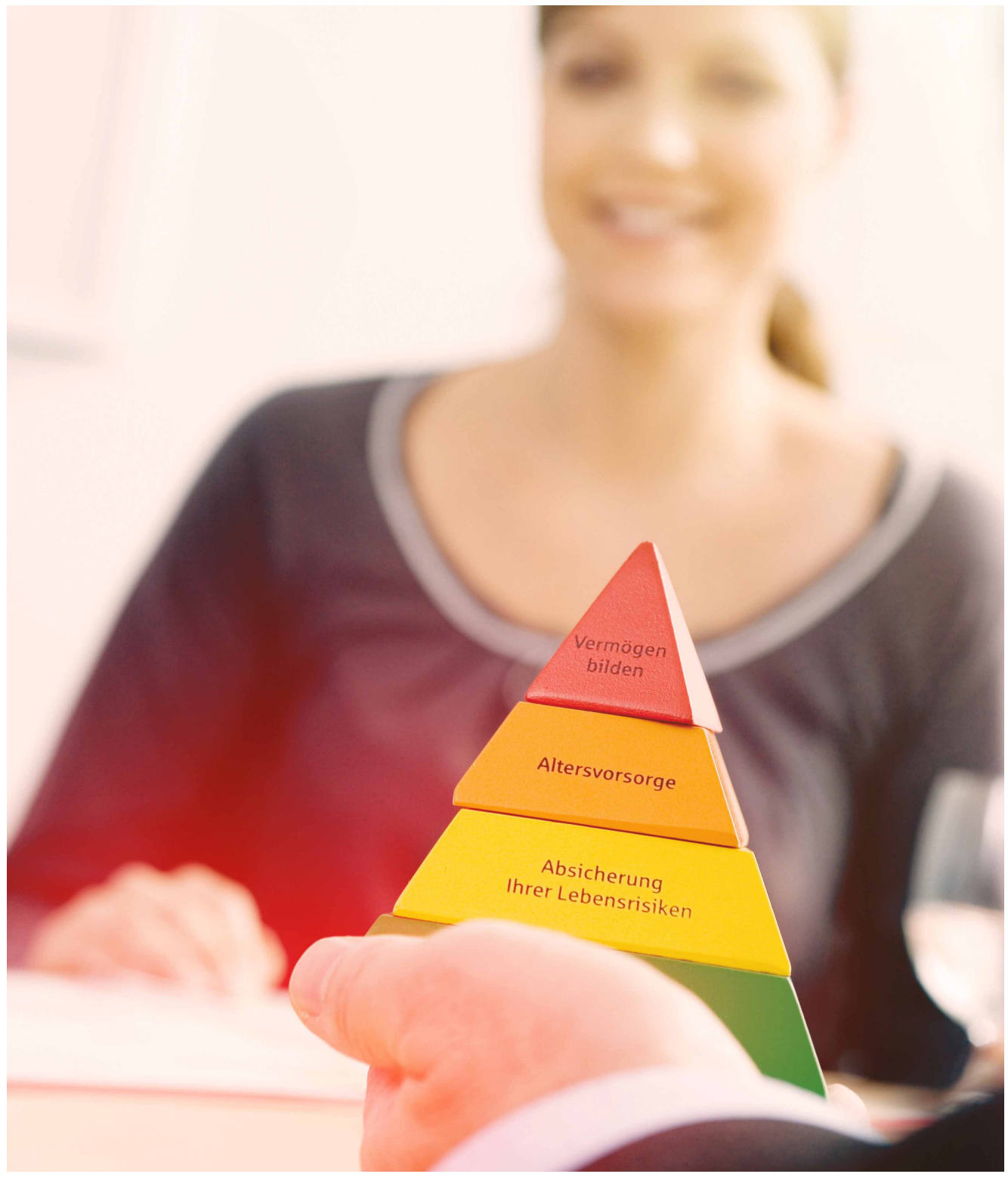
Isabella Raith

Finanzplaner
Certified Financial Planner (CFP)

Stefan von Kuczkowski

Financial Planning: Strategie statt Chaos

Stellen Sie sich einmal vor: Sie haben ein ordentliches Vermögen, doch auf einmal ändert sich Ihre Lebenssituation. Sie kommen unerwartet zu einer größeren Summe. Sie haben geerbt oder wurden mit einer Schenkung bedacht, Sie haben die Firma verkauft oder einen lukrativen Arbeitsvertrag abgeschlossen. Doch auch eine Scheidung, ein Todes- oder Krankheitsfall können eintreten. Wer plötzlich in eine solche Situation gerät, muss mit Auswirkungen auf das Vermögen rechnen. „Eine strukturierte Finanzplanung, in der solche Szenarien durchgespielt werden, schafft Sicherheit“, sagt Andreas Born, Leiter Private Banking bei der Sparkasse Rosenheim-Bad Aibling.



Der Vermögens-Fahrplan

Wie sichert man sich also ab, so dass das Ersparte jetzt, in Zukunft und auch bei Risiken bestmöglich angelegt ist? Finanzplanung ist ein Instrument, mit dem man eine Strategie zur Vermögensstrukturierung ausarbeiten kann. Sie gibt einen ganz konkreten Fahrplan an die Hand, wie die aktuelle Situation aussieht, welche Risiken bestehen und wie man sich für die Zukunft idealerweise aufstellt. Die Beweggründe können dabei ganz unterschiedlich sein: Ein allgemeiner Überblick, das Durchspielen verschiedener Risiko-Szenarien oder die konkrete Ruhestands-Planung. Die Ziele reichen von der bodenständigen „Absicherung des Vermögens“ bis zur ambitionierten „Gewinnmaximierung“.

Sparkassen-Experten für anspruchsvolle Fälle

Ein konkreter Fahrplan mit verschiedenen Szenarien aufgrund von fundierten Fakten: Das Erstellen einer Finanzplanung ist komplex, erfordert Erfahrung und spezielle Fachkenntnisse. Deswegen gibt es bei der Sparkasse Rosenheim-Bad Aibling ein Team aus Experten für dieses Thema. Private Banking-Leiter Andreas Born hat mit Stefan von Kuczkowski und Isabella Raith zwei zertifizierte Finanzplaner an seiner Seite. Sie sind Private Banking-Berater mit einer Zusatzausbildung für Finanzplanung und unterstützen mit ihren speziellen Fachkenntnissen bei anspruchsvollen Fällen.

Nachbohren mit guten Absichten

Bei der Finanzplanung sind beide Seiten gefordert. „Farbe bekennen“ heißt es für den Kunden. Denn ohne eine grundlegende Bestandsaufnahme lässt sich keine verlässliche Planung erstellen. „Das Ergebnis ist nur so gut wie die Daten“, erklärt Stefan von Kuczkowski. Dafür müsse man schon einmal nachbohren. „Es ist wichtig, dass sich die Kunden öffnen und wir gemeinsam die Finanzsituation vollständig erfassen. Das erfordert großes Vertrauen und wir stellen viele Fragen. Aber nur so können wir eine optimale Finanzplanung erarbeiten“, betont Kollegin Isabella Raith.
Die Sparkassen-Experten kommen dazu auch zum Kunden nach Hause. So ist es am einfachsten, alle Daten zusammenzutragen: Welche Mieteinnahmen generieren die Eigentumswohnungen, welche Versicherungen laufen, welche Summen sind wie angelegt? Wenn alle Beträge dokumentiert sind, staunen die Kunden oftmals. Manche sind überrascht, welches Vermögen sie da haben. Bei der Analyse des liquiden Vermögens zeigen sich nicht selten bisher nicht erkannte „Klumpenrisiken“. Dann gilt es, fehlende Anlageklassen zu ergänzen, zu hohe Gewichtungen zu reduzieren, neue Ertragsfelder zu eröffnen und damit das Risiko insgesamt zu minimieren. Andere fragen sich, ob sie ausreichend versichert oder etwa überversichert sind? „Dieser Prozess ist zwar aufwändig, gefällt den Kunden aber meist sehr gut. Denn so sehen sie genau, wie sie finanziell unterwegs sind“, erklärt Isabella Raith. Gewöhnlich kommen dem Kunden bei der Bestandsaufnahme auch weitere Fragen, die er mit den Spezialisten klären möchte.

Durchblick im Daten-Dschungel

Mit diesen Daten, Fragen und Zielen machen sich die Finanzplaner dann an die Arbeit. Sie erstellen Überblicke, Diagramme, Grafiken und Statistiken, die die aktuelle Situation abbilden. Hierbei gibt es jedoch häufig schon die ersten Überraschungen und Bewertungsdifferenzen (zum Beispiel zur Zeitaktualität, Wahrnehmung des Eigentümers, „Wert auf dem Papier“ gegenüber tatsächlichem Marktwert). Die Finanzplaner können bei Bedarf auch diverse Szenarien durchspielen: Wenn ich morgen einen Unfall habe und arbeitsunfähig werde, wie würde sich das auf die Absicherung meiner Familie auswirken? Wie würde das Vermögen bei einer Scheidung aufgeteilt? Was bliebe mir? Reicht das für meinen Ruhestand? Schließlich trifft man sich zum Auswertungsgespräch. Dort beurteilen die Spezialisten gemeinsam mit dem Kunden die Situation und entwickeln die Strategie. Je nach Kundenwunsch werden dabei individuelle und bedarfsgerechte Konzepte in den Themengebieten Vermögensoptimierung, Immobilienmanagement, Absicherung in Risikosituationen, Altersvorsorge und Generationenmanagement erstellt. „Damit wollen wir eine fundierte Entscheidungsgrundlage liefern, wie eine Optimierung erreicht werden kann“, so Stefan von Kuczkowski. Mit diesem Fahrplan sorge man für Durchblick, schütze aber auch vor Schnellschüssen oder impulsiven Alleingängen.

Faktenwissen trifft auf Feingefühl

Man kann sich vorstellen: Das Aufgabenfeld der Finanzplaner ist groß und erfordert viel Know-how. Die Finanzplaner der Sparkasse Rosenheim-Bad Aibling bringen ein breites und tiefes bankfachliches Wissen mit, um die unterschiedlichsten Finanzprodukte, Vermögenswerte, Versicherungen und Verträge der Kunden bewerten zu können. Sie arbeiten Ist-Situationen und Szenarien aus und stellen sie für den Kunden verständlich und übersichtlich dar. Der Prozess verlangt analytische Fähigkeiten und emotionales Gespür. Und die Finanzplaner brauchen Erfahrung und Weitblick: Denn sie legen besonderen Wert darauf, vernetzt zu arbeiten. „Alles bedingt sich gegenseitig“, sagt Isabella Raith. Nur, wer sämtliche Zusammenhänge im Blick hat, kann eine fundierte Strategie erstellen. „Beispielsweise beobachten wir in der Regel einen hohen Anteil an Immobilienvermögen, der an sich durch Wertzuwachs und nachhaltige Einnahmen überzeugt, jedoch im Nachlassfall zu erheblichen Liquiditätsrisiken führen kann. Ist genug Geldvermögen für Pflichtteilsansprüche, Erbschaftssteuer und dergleichen vorhanden?“, gibt Isabella Raith zu bedenken.
Für diese ganzheitliche Betrachtungsweise brauchen die Finanzplaner daher grundlegende Kenntnisse in diversen „Schwesterdisziplinen“. Sie kennen sich aus mit Steuer- und Erbschaftssteuerrecht, mit Gesellschaftsverträgen, Auslandsimmobilien, werden aber auch nach Pflegestufen oder der Rentenversicherung gefragt. Gerade wenn es um heikle Themen wie Scheidung, Todesfall oder schwierige Familiensituationen geht, ist darüber hinaus emotionales Feingefühl gefragt. „Hier hilft uns neben unserer fundierten Ausbildung auch unsere langjährige Erfahrung“, erklärt Stefan von Kuczkowski.

Zertifikat zeichnet echte Experten aus

Für ihren hohen Beratungsstandard sind Isabella Raith und Stefan von Kuczkowski, wie auch Abteilungsleiter Andreas Born, als „Certified Financial Planner“ vom „Financial Planning Standards Board“ zertifiziert. Nur rund 1.400 Zertifikatsträger gibt es in Deutschland. Sie haben ein zweijähriges Aufbau-Studium absolviert, sind zur laufenden Weiterbildung verpflichtet und halten sich an die hohen Qualitätsrichtlinien des Berufsverbands. Dazu gehört unter anderem auch, unabhängig von Produkten zu beraten. Isabella Raith und Stefan von Kuczkowski, die beide auch Private Banking-Berater sind, lösen das Problem ganz konsequent: Sie thematisieren offen, in welcher „Rolle“ sie gerade mit dem Kunden sprechen. Als Finanzplaner beraten sie ganz objektiv und sprechen lediglich allgemein von Produktklassen. Kommt der Kunde dagegen zur Private Banking-Beratung, können sie auch konkrete Angebote erstellen.

Mit Leidenschaft für Herausforderungen

Für die Financial Planner sind die vielfältigen Anforderungen und Herausforderungen in ihrem Beruf eine Leidenschaft. „Ich sehe es als Privileg, mit den Kunden gemeinsam einen solchen Plan ausarbeiten zu können“, sagt Isabella Raith. Stefan von Kuczkowski bezeichnet den Prozess von der Datensammlung bis zum Auswertungsgespräch als „ungeheuer erfüllend“.
Damit lohnt sich die Finanzplanung am Ende für alle Seiten: Die Financial Planner Isabella Raith und Stefan von Kuczkowski gehen einer Aufgabe nach, die sie lieben. Und die Kunden gehen dank der fundierten Finanzplanung mit mehr Durchblick und finanzieller Sicherheit in die Zukunft.

Beratungsgrundsätze der CFP-Zertifikatsträger

Die Grundsätze ordnungsmäßiger Finanzplanung stellen eine ganzheitliche Finanzplanung sicher. Die Grundsätze ordnungsmäßiger Finanzplanung finden Anwendung auf alle Phasen der Finanzplanung.

Vollständigkeit
bedeutet, alle Kundendaten zweckadäquat zu erfassen, zu analysieren und zu planen. Dieses beinhaltet alle Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten, Erträge und Aufwände, Einnahmen und Ausgaben, die Erfassung notwendiger persönlicher Informationen und die Abbildung des persönlichen Zielsystems des Kunden.

Vernetzung
bedeutet, alle Wirkungen und Wechselwirkungen der einzelnen Daten in Bezug auf Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten, auf Erträge und Aufwände, Einnahmen und Ausgaben unter Einschluss persönlicher, rechtlicher, steuerlicher und volkswirtschaftlicher Faktoren zu berücksichtigen.

Individualität
bedeutet, den jeweiligen Kunden mit seiner Person, seinem familiären und beruflichen Umfeld, seinen Zielen und Bedürfnissen in den Mittelpunkt der Finanzplanung zu stellen und keine Verallgemeinerungen zu diesen Punkten vorzunehmen.

Richtigkeit
bedeutet, die Finanzplanung im Grundsatz fehlerfrei, nach dem jeweils aktuellen Gesetzgebungsstand und nach anerkannten Methoden der Finanzplanung durchzuführen. Planungen können per se nicht richtig, sondern nur plausibel sein und allgemein anerkannten Verfahren der Planungsrechnung entsprechen.

Verständlichkeit
bedeutet, dass die Finanzplanung einschließlich ihrer Ergebnisse so zu präsentieren ist, dass der Kunde sie versteht und nachvollziehen kann sowie seine im Rahmen des Auftrags gestellten Fragen beantwortet erhält.

Dokumentationspflicht
bedeutet, dass die Finanzplanung einschließlich ihrer Prämissen und Ergebnisse in schriftlicher oder anderer geeigneter Form dem Kunden zur Verfügung zu stellen ist.

Einhaltung der Ethikregeln
bedeutet, dass ein Berater in privaten finanziellen Angelegenheiten im Interesse seiner Kunden die für ihn geltenden Ethikregeln – Vorrang des Kundeninteresses, Integrität, Objektivität, Fairness, Professionalität, Kompetenz, Vertraulichkeit und Sorgfalt – beachten muss.

Finanzplanung – ein echtes „Beratungserlebnis“

Financial Planning gibt finanzielle Sicherheit. Und die Vermögensverwaltung kann richtig Freude machen, wie ein Beispiel aus der Praxis zeigt.

Seit Jahrzehnten vertraut Achim Günther (links) seiner Sparkasse. Heute genießt er die regelmäßigen Treffen mit seinem Berater und Finanzplaner Stefan von Kuczkowski. Gemeinsam strukturieren sie den optimalen Vermögens-Fahrplan für Achim Günthers Ruhestand.

Für Achim Günther ist sein heutiger Termin bei der Sparkasse eine angenehme Routine. „Planung gibt Sicherheit“, weiß er. Mit seinem Experten in der Finanzplanung bei der Sparkasse hat er nicht nur einen kompetenten Begleiter rund um sein Vermögen gefunden. Bei den regelmäßigen Treffen mit Stefan von Kuczkowski genießt Achim Günther die zuverlässige Expertise seiner Sparkasse, die er seit jeher kennt. Aber auch die vertrauensvolle menschliche Komponente macht Finanzplanung für ihn zum „Beratungserlebnis“.

Ruhestand mit Finanz-Polster

Achim Günther ist seit kurzem im Ruhestand. Zunächst, so erzählt er, habe er befürchtet, dass er mit der vielen freien Zeit vielleicht nichts anfangen könne. „Doch das Rentner-Dasein ist wirklich sehr angenehm“, sagt er. Das liegt auch daran, dass er sich um seine finanzielle Absicherung keine Sorgen machen muss. Er ist Kunde im Private Banking der Sparkasse Rosenheim-Bad Aibling und wird von Stefan von Kuczkowski betreut. Bei ihm, im Rosenheimer Sparkassen-Hochhaus, findet auch das heutige Treffen statt.

Erfolgreiches Berufsleben – wachsendes Vermögen

Der 61-jährige Achim Günther ist im Rheinland geboren und hat seine Kindheit in Berlin verbracht. Mit elf Jahren ist er nach Rosenheim gekommen, wo er auch sein Abitur gemacht hat. Nach dem Betriebswirtschafts-Studium in München und Augsburg und dem Abschluss als Diplom-Betriebswirt folgten Stellen unter anderem in Düsseldorf, Frankfurt und Hamburg. Schließlich wurde er Mitarbeiter einer großen Softwarefirma. Im Verkauf war der Senior Account Manager dort für rund 30 Kunden, darunter namhafte Konzerne aus Deutschland, zuständig – mit spürbarem Erfolg, der sich auch in seinem Einkommen zeigte. Sein Vermögen ist beständig gewachsen.

Rundum-Betreuung mit Vertrauens-Garantie

Dass die Sparkasse Rosenheim-Bad Aibling für ihn und sein Geld die beste Anlaufstelle ist, das war Achim Günther schnell klar. „Ich war schon immer Kunde bei der Sparkasse“, erinnert er sich. Zunächst wurde er in der Geschäftsstelle in Oberaudorf betreut, mit wachsendem Vermögen stellte man den Kontakt zu den Spezialisten im Private Banking her. Das Argument, seiner Bank treu zu bleiben, ist für ihn ganz einfach: „Ich will das Rundum-Sorglos-Paket“, meint er. Ihm sei ein guter Service wichtig sowie ein „Wohlfühl-Gefühl“, das er in der ganzheitlichen Betreuung bei der Sparkasse seit jeher kannte. Seit inzwischen 40 Jahren genießt er den guten Service und die ganzheitliche Beratung dort und hat in dieser Zeit bereits gute Erfahrungen mit Sparkassen-Dienstleistungen wie Wohnbaufinanzierung, Immobilienberatung und -vermittlung sowie Geldanlage gemacht. Daher weiß er, dass man auf seine Wünsche, Ziele und Bedürfnisse kompetent und vertrauensvoll eingeht.

Auf einer Wellenlänge

Eine besonders tiefe Geschäftsbeziehung pflegt er mit Stefan von Kuczkowski, seinem Kundenbetreuer und zugleich auch zertifizierter Finanzplaner im Private Banking der Sparkasse Rosenheim-Bad Aibling. „Die Chemie zwischen uns stimmt einfach“, sagt Achim Günther. Man sei sich von Anfang an sympathisch gewesen. Als sie dann feststellten, dass sie die Leidenschaft für den Fußballverein Hertha BSC teilen, war die Verbindung besiegelt. Doch noch wichtiger als die geteilte Fußball-Leidenschaft: Die fachliche Ebene überzeugte. Stefan von Kuczkowski bringt große Erfahrung und Kompetenz aus seiner langjährigen Tätigkeit bei internationalen Vermögensverwaltern – insbesondere bei der Geldanlage – mit. Daher genießt er großes Vertrauen bei den Kunden. Auch mit Achim Günther arbeitet der Finanzplaner professionell zusammen und bringt sein tiefgreifendes Know-how offen in die Gespräche ein. Die beiden treffen sich einmal im Monat. Dann tausche man sich erst einmal über die aktuellen Geschehnisse im Fußball aus, bevor es an die Finanz-Themen geht.

Zielsetzung: Das Leben genießen

Achim Günthers Ansprüche für seine Vermögens-Verwaltung sind ganz einfach: Während seines Berufslebens wollte er so viel aufbauen, dass es für seine Zeit in Rente gut ausreicht. Er wünschte sich ein finanzielles Polster, um seinen Hobbys nachkommen sowie größere Reisen antreten zu können. Außerdem war es ihm wichtig, das Risiko bei seinen Anlagen möglichst gering zu halten.
Diese Anforderungen waren es, die Stefan von Kuczkowskis weiteres Vorgehen definierten. Im Rahmen des Financial Plannings war es seine Aufgabe, einen idealen Vermögens-Fahrplan auszuarbeiten. Seine Grundannahmen fütterte er mit weiteren Daten rund um die finanzielle Situation von Achim Günther: Zum Beispiel, dass dieser verheiratet ist und keine Kinder hat. Dass er die einst selbst genutzte Eigentumswohnung verkauft hat und nun in einer Mietwohnung lebt, die wegen eines Hüftleidens seiner Ehefrau barrierefrei sein muss. Das Konzept von Berater von Kuczkowski: „Streuung ist Trumpf!“ Das Vermögen soll stets sinnvoll und strukturiert aufgeteilt werden, um eine möglichst gute Rendite bei geringem Risiko zu erwirtschaften.

Zwei Phasen

Bis zum Eintritt in die Rente war es das Ziel, Vermögen aufzubauen. In der aktuellen Situation basiert die Planung der beiden auf veränderten Annahmen: Seit dem Ruhestand ist das Einkommen von Achim Günther deutlich rückläufig und seine Rente allein würde nicht ausreichen, um seinen Lebensstandard aufrecht zu erhalten. Außerdem sind die Ausgaben gestiegen, da er seinen Ruhestand genießen, Unternehmungen und Reisen machen möchte. „Daher geht es bei unseren jetzigen Berechnungen darum, die Lücke zu decken“, erklärt von Kuczkowski. Eine zusätzliche Herausforderung sind dabei die niedrigen Zinsen. „Das zwingt uns dazu, die Anlagen etwas risikoreicher zu gestalten“, sagt von Kuczkowski. Dennoch sei es seinem Kunden wichtig, stets „alles im Griff“ zu haben. Die Anlagen sollen stabil sein, auch wenn es einmal zu Problemen am Finanzmarkt kommen sollte. Konkret verzichtet Achim Günther auf risikoreiche Aktieneinzeltitel, hat nur wenige Aktienfonds, einige Zertifikate und Zinspapiere im Portfolio. In Absprache mit Berater von Kuczkowski werden auch andere Vermögensverwalter mit deren Fonds einbezogen. Die Anlagen basieren überwiegend auf Dividendentiteln mit Seitwärtsbewegung.

Freude an Zahlen

Konkret geht es bei den monatlichen Treffen der Beiden um Neuanlagen. Stefan von Kuczkowski gibt einen Rück- und einen Ausblick auf den Kapitalmarkt und stellt die Gesamtstruktur der Aktien und Zinsanlagen dar. Dann unterbreitet er Vorschläge, wie die Summen aus auslaufenden Anlagen neu investiert werden könnten. Gemeinsam sprechen sie jeden Titel durch. „Zu 99 Prozent verlasse ich mich auf die Empfehlungen von Stefan“, erklärt Achim Günther. Das bedeutet nicht, dass er selbst auf einen Überblick über sein Vermögen verzichtet. Ganz im Gegenteil. Er hat Spaß an Zahlen. Und er will stets die Kontrolle über sein Geld. „Denn Planung gibt Sicherheit“, findet er. Also hat er ein umfangreiches Excel-Dokument über sein Vermögen und die laufenden Anlagen sowie den existierenden Ausgaben erstellt. Auf Knopfdruck weiß er, wie sich der aktuelle Vermögensstatus darstellt.

Alle Szenarien im Griff

Die Leistung von Finanzplaner Stefan von Kuczkowski wird deswegen keineswegs überflüssig. Er freut sich, dass er solch einen kompetenten Kunden hat. Außerdem sei es hilfreich, wenn jemand über sein Vermögen genau Bescheid wisse – das verbessert die Datenbasis. Die Arbeit von Stefan von Kuczkowski geht allerdings viel weiter. Er erstellt nicht nur Privatbilanzen und Statistiken über die Liquiditätssituation, sondern er simuliert auch die Vermögensentwicklung unter bestimmten Annahmen. Mögliche Szenarien sind etwa ein weiter gering bleibender Zins bei steigender Inflation. Aber auch der Einfluss von privaten Schicksalen auf das Vermögen wird durchgespielt. „Es kann immer etwas passieren“, sagt Achim Günther. Daher ist eine vorausschauende Vermögensplanung immer sehr hilfreich.

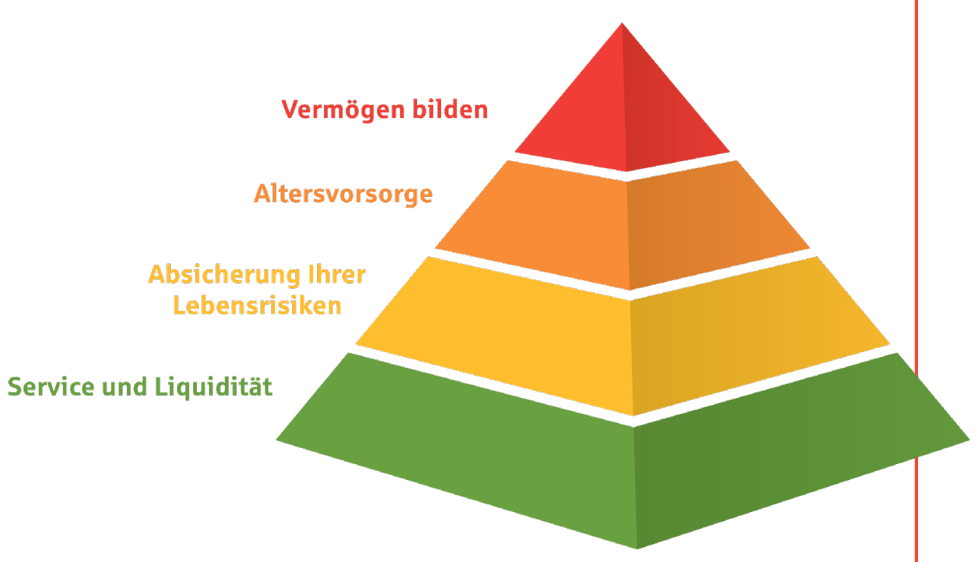
Auf einen Blick

Name:	Achim Günther
Alter:	61 Jahre
Familie:	Verheiratet, keine Kinder
Beruf:	Im Ruhestand, davor Senior Account Manager bei einer großen Softwarefirma
Hobbys:	Langlaufen, Wandern, Fahrradfahren, Reisen, Hertha BSC

Nicht nur die Rendite stimmt

Offen, interessiert und mit einem guten Finanz-Polster ausgestattet – damit kommt Achim Günther dem idealen Kunden recht nahe. „Grundsätzlich sind die Rahmenbedingungen sehr gut“, lobt Finanzplaner von Kuczkowski. Dennoch erfordere es die finanzielle Situation, immer auf der Hut zu sein. „Man darf auf keinen Fall leichtfertig handeln“, betont er. Immerhin gehe es um die Altersabsicherung seines Kunden. Bei aller Ernsthaftigkeit des Themas genießen beide die Gespräche – und die Möglichkeiten, die sich aus der Zusammenarbeit ergeben. Achim Günther hat bereits einigen vermögenden Bekannten das Private Banking der Sparkasse empfohlen. Stefan von Kuczkowski hat für Achim Günther zusätzlich ein Treffen mit den Kollegen vom „Generationenmanagement“, die sich unter anderem mit Nachlassfragen beschäftigen, ermöglicht. Daraufhin ließ dieser ein Testament sowie eine Patientenverfügung bei einem Notar aufsetzen und auf einer entsprechenden Datenbank abspeichern. „Das ist genau das, was ich meine: Einfach ein Rundum-Sorglos-Paket!“, lobt er seine Sparkasse Rosenheim-Bad Aibling. „Besser geht es nicht!“ Dieses Gefühl, gut betreut zu werden und auf einer „Wellenlänge“ zu liegen, das sei unbezahlbar. Am Ende stimmt für Achim Günther aber auch das Ergebnis in Zahlen. Über die vergangenen acht Jahre verbuchte er eine durchschnittliche, sehr schwankungsarme Netto-Rendite von 3,86 Prozent pro Jahr. „Das ist tadellos“, betont er, lehnt sich zurück und fragt mit einem gut gelaunten Lächeln im Gesicht: „Also wie spielt wohl die Hertha am Wochenende?“

Bei Finanzplaner Stefan von Kuczkowski und weiteren Spezialisten bei seiner Sparkasse fühlt sich Achim Günther mit seinen Finanzangelegenheiten bestens aufgehoben.



Das Sparkassen-Finanzkonzept:

Eine Strategie der Finanzplanung, die alle Aspekte im Leben berücksichtigt

Die Beratung in allen Geschäftsstellen der Sparkasse basiert auf dem erprobten und strukturierten Sparkassen-Finanzkonzept. Genau wie das Financial Planning im Private Banking ist der Ansatz ganzheitlich und beleuchtet alle wichtigen Aspekte für eine individuelle und vorausschauende Finanzplanung. Durch die Analyse des Sparkassen-Finanzkonzepts bekommen Kunden einen Überblick über die vier wichtigsten Aspekte ihrer Finanzen:

- Service & Liquidität
- Absicherung der Lebensrisiken
- Altersvorsorge und Geldanlagen

So erkennen sie Handlungsbedarf und Potenziale. Die Maßnahmen des Sparkassen-Finanzkonzepts werden auf die Lebenssituation des jeweiligen Kunden zugeschnitten. Die Kunden können so Vermögen erhalten und aufbauen. Sie können spezielle Lebensrisiken absichern. Auch Fördermöglichkeiten, zum Beispiel bei der Altersvorsorge, berücksichtigt das Sparkassen-Finanzkonzept. Im Fokus stehen außerdem persönliche Wünsche und Träume.
Der Finanz-Check des Sparkassen-Finanzkonzepts ist kostenlos und unverbindlich. Es gibt das Sparkassen-Finanzkonzept ebenso für Privatkunden wie für Firmenkunden. Für Firmenkunden stehen zusätzlich Perspektiven für Investitionen im Vordergrund. Das Sparkassen-Finanzkonzept für Firmenkunden umfasst auch internationale Aktivitäten, die Bindung von Mitarbeitern und die Nachfolgeregelung.

Termine für einen Finanzcheck bei der Sparkasse Rosenheim-Bad Aibling können Sie unter Telefon 08031/182-0, Beratungszeit von 8 bis 20 Uhr, vereinbaren.

Vereinbaren Sie einfach online Ihren Beratungstermin!

info@spk-ro-aib.de
www.spk-ro-aib.de

Besonderes Zertifikat für Portfoliomanager

Dirk Franzen ist „CIIA“

Spezialisierung und Weiterbildung werden groß geschrieben bei der Sparkasse Rosenheim-Bad Aibling. Die Mitarbeiter qualifizieren sich, je nach Aufgabengebiet, laufend weiter. Ein besonderes Zertifikat trägt nun auch Portfoliomanager Dirk Franzen: Er hat kürzlich seine Weiterbildung zum CIIA (Certified International Investment Analyst) der Deutschen Vereinigung für Finanzanalyse und Asset Management in Frankfurt am Main erfolgreich abgeschlossen. Dirk Franzen ist im Private Banking der Sparkasse gemeinsam mit weiteren Spezialisten für die individuelle Depotbetreuung der Kunden zuständig. Hier gilt es, aktiv an den Märkten zu agieren und Entwicklungen national, aber auch global einschätzen zu können.
Der CIIA ist ein Postgraduierten-Programm für Kapitalmarktexperten mit internationaler Ausrichtung. Schwerpunkte sind die Analyse und Bewertung von Aktien, Anleihen und Derivaten sowie Portfoliomanagement. Im Rahmen dieser Weiterbildung hat Dirk Franzen auch den Abschluss zum CEFA (Certified European Financial Analyst) erworben.
„Das vertiefte Fachwissen über die großen Zusammenhänge an den globalen Märkten hilft, einzelne Produkte und deren künftige Entwicklung auch am nationalen Markt besser einschätzen zu können“, so Dirk Franzen. „Der CIIA ist ein sehr anspruchsvolles, international anerkanntes Zertifikat. Besonders schön ist, dass Top-Spezialisten wie unsere Portfoliomanager bei der Sparkasse auch direkt vor Ort als persönliche Ansprechpartner für unsere Kunden da sind“, freut sich Andreas Born, Leiter Private Banking.

Nachfolgeplanung: Frühzeitig und strukturiert Zukunft gestalten

Die Spezialisten der Generationenberatung begleiten beim emotionalsten Thema rund ums Vermögen.

Vermögens- und Generationenberater
Certified Estate Planner (CEP)
zertifizierter Erbschafts- und Nachfolgeplaner / Systemischer Coach und Supervisor (DGSv)

Alexander Korn

Vermögens- und Generationenberaterin
Certified Estate Planner (CEP)
zertifizierte Erbschafts- und Nachfolgeplanerin

Andrea Vodermaier

Es ist ein Thema, das viele gerne vor sich herschieben: Nachfolgeplanung, also zum Beispiel die Übergabe des eigenen Vermögens oder Betriebs. Denn Verantwortung abzugeben und sich mit der eigenen Vergänglichkeit zu beschäftigen, ist eine komplexe und emotionale Angelegenheit. Doch man kann die Nachfolgeplanung auch aus einem anderen Blickwinkel sehen: Wer seine Angelegenheiten frühzeitig regelt, kann der Zukunft viel entspannter entgegen sehen! Man sorgt für klare Verhältnisse innerhalb der Familie und versorgt sich und seine Lieben im Krankheits- oder Todesfall. Nicht zuletzt schützt ein strukturierter Plan das Vermögen, das man sich aufgebaut hat – auch für die nachfolgenden Generationen.
Doch eine fundierte Nachfolgeplanung kann ein langer Weg sein. Gerade in verzwickten Fällen, etwa wenn es um Firmenübergaben oder größere Vermögen geht, gibt es jede Menge zu bedenken und viel zu organisieren. Es braucht Vollmachten, Verfügungen, rechtliche und steuerliche Informationen und jemanden, der den Überblick behält. Für diese anspruchsvolle Aufgabe gibt es im Private Banking der Sparkasse Rosenheim-Bad Aibling die Generationenberater.

Gemeinsam in einem strukturierten Prozess eine optimale Lösung für die Nachfolgeplanung zu finden; in finanzieller Hinsicht, aber – oft die größere Herausforderung – auch auf emotionaler Ebene, das ist das Ziel.

Der Ansatz bei der Sparkasse

Die Generationenberatung bei der Sparkasse hat zunächst einmal nichts mit steuerlicher oder rechtlicher Gestaltung oder Beratung zu tun, auch wenn die Generationenberater über das entsprechende Know-how verfügen. Alexander Korn und Andrea Vodermaier, die Generationenberater im Private Banking der Sparkasse Rosenheim-Bad Aibling, begleiten ihre Kunden in einem ganzheitlichen Coaching von der ersten Fragestellung bis zur letzten Entscheidung in der Nachfolgeplanung. Sie erarbeiten gemeinsam mit allen Beteiligten einen strukturierten Plan, der verschiedene Konstellationen beleuchtet und die Wünsche der Familienmitglieder bezüglich der Nachfolgeplanung einbezieht, soweit das gewünscht ist. Der Ansatz der Generationenberater ist daher: Das Menschliche mit dem Fachlichen zu verbinden und den gesamten Prozess der Entscheidungsfindung auf diese Weise strukturiert zu begleiten. Dabei erfassen sie den Ist-Zustand mit seinen Konsequenzen, erarbeiten Handlungsfelder und stellen alle Entscheidungen zusammen, die getroffen werden müssen. Das Ziel: gemeinsam in einem geordneten Prozess eine optimale Lösung für die Nachfolgeplanung zu finden. In finanzieller Hinsicht, aber – oft die größere Herausforderung – auch auf emotionaler Ebene.
Wer zum Generationen-Coaching kommt, wird von seinem persönlichen Berater begleitet. In der Regel sind drei mehrstündige Termine vorgesehen. Die Generationenberater sehen sich in ihrer Position als objektiv Außenstehende. Der Berater, der die finanzielle Situation seines Kunden genau kennt, unterstützt diesen fachlich.

Warum Generationenmanagement?

Die Generationenberatung bei der Sparkasse Rosenheim-Bad Aibling ist ein spezielles Angebot im Private Banking. Andrea Vodermaier und Alexander Korn ergänzen mit ihrer besonderen Expertise das Beratungsspektrum im Bereich der Nachfolgeplanung, etwa bei Fragen rund um die Vermögensnachfolge oder bei einer Betriebsübergabe. Alexander Korn hat seine Leidenschaft, das Wertpapier- und Anlagegeschäft, zum Beruf gemacht. Die Generationenberatung wurde nach und nach zum festen Bestandteil seines Beratungsansatzes bei der Sparkasse: „Ich habe in meiner Arbeit früh erkannt, dass eine strukturierte Nachfolgeplanung für den Vermögenserhalt enorm wichtig ist. Durch einen Erbfall, der in der Familie nicht rechtzeitig geregelt worden ist, kann sich vieles zerschlagen oder in Steuern auflösen“, erzählt er. „Also habe ich angefangen, meinen Kunden frühzeitig in Sachen Nachfolgeplanung auf den Zahn zu fühlen“, erinnert er sich. Aus dieser Erfahrung heraus entwickelte sich die Generationenberatung im Private Banking der Sparkasse Rosenheim-Bad Aibling weiter.
Mit Andrea Vodermaier steht den Kunden eine weitere ausgebildete Generationenberaterin zur Seite. Mit viel Fingerspitzengefühl und Feinsinn gehen die beiden Berater das Coaching gemeinsam mit den Kunden an. Aus ihrer Erfahrung heraus haben sie eine Methode entwickelt, die genau berücksichtigt, was die Familien und Unternehmer wirklich brauchen: Die Kombination aus fachlicher Kompetenz, langjähriger Erfahrung und emotionalem Feinsinn, der sehr eng an den Bedürfnissen der Menschen ausgerichtet ist, macht die Generationenberatung bei der Sparkasse aus.

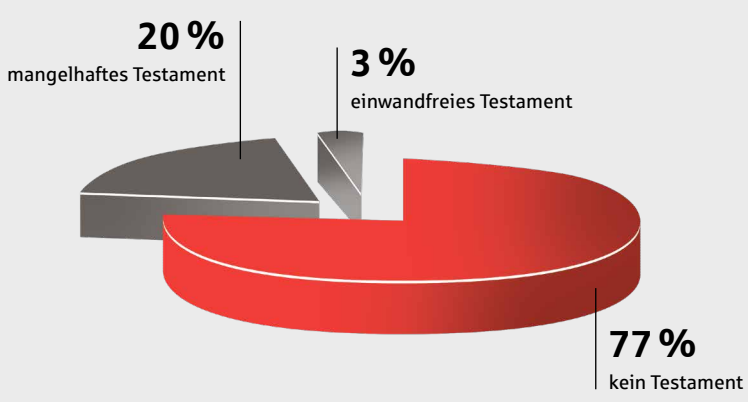
Große emotionale Herausforderung

„Wenn es um die Konstellation innerhalb der Familie geht, braucht es Einfühlungsvermögen und die richtigen Impulse“, so Korn. Also hat er begonnen, den Finger direkt „in die Wunde“ zu legen. Mit starken Fragen, welche die persönliche Ebene einbeziehen, soll das Geflecht aus Wünschen, Vorstellungen und Bedürfnissen entwirrt werden: Wem wollen Sie Ihre Firma vermachen? Was sagt Ihre Tochter dazu, dass der Sohn der Nachfolger werden soll? Wieviel Geld wollen Sie einmal zur Verfügung haben, wenn Ihr Mann versterben sollte? Konkrete Antworten auf diese Fragen zu finden, stellt Familien oft vor große emotionale Herausforderungen. „Vielen Menschen fällt es schwer, diese Konflikte auszuhalten“, erklärt Andrea Vodermaier. Für viele ein guter Grund, die Nachfolgeplanung vor sich her zu schieben.
Doch die Generationenberater sind genau für diese Situationen ausgebildet. Neben der nötigen fachlichen Expertise aus jahrelanger Erfahrung haben sich Korn und Vodermaier intensiv in ihren sozialen Kompetenzen weitergebildet. Zu ihrem Wissen in Themen wie Gesellschaftsrecht, Erbschaftssteuer, Estate Planning und mehr kommen Ausbildungen als systemischer Coach und Supervisor. „Was wir dabei erlangt haben, ist ein feines Gespür für die Menschen“, so Vodermaier. Sie merken sofort, wenn der Kunde ein Thema umschiffen will, sich ein Familienmitglied nicht wohl mit der Situation fühlt oder verborgene Wünsche hat. Dann wissen sie, dass sie nachhaken müssen. Denn erst, wenn alle Fragen und Bedürfnisse offen auf dem Tisch liegen, lässt sich eine umfassende und sinnvolle Nachfolgeplanung durchführen.

Mit gutem Gefühl in die Zukunft

„Wir raten dazu, die Nachfolgeplanung anzugehen, wenn die Familie in einer stabilen Phase ist“, erklärt Alexander Korn. Denn die Auseinandersetzung mit den Fragestellungen kann für so manchen Konflikt sorgen. Doch am Ende lohnt sich der Weg zu einer durchdachten Nachfolgeplanung! „Unsere Kunden sind gewöhnlich erst sehr aufgewühlt. Wenn wir aber gemeinsam ein gutes Konzept erarbeitet haben, merkt man ihnen an, dass sie einen schweren Ballast abwerfen konnten“, so Andrea Vodermaier.
Zig Nachfolgeplanungen pro Jahr – vom kleinen Familienbetrieb bis zur großen Gesellschaft – begleiten die Generationenberater. Jedes Coaching ist sehr individuell und bedeutet für die Beteiligten eine intensive Auseinandersetzung mit ihren Wünschen und Bedürfnissen für die Zukunft, eingebettet in die jeweilige Familienkonstellation. Die Generationenberater der Sparkasse Rosenheim-Bad Aibling sind starke Partner, die diesen schwierigen Prozess kompetent und mit menschlichem Feingefühl leiten und begleiten. Mit dem Ergebnis, dass sie ihre Kunden strukturiert und mit fachlichem Know-how in einer sehr wichtigen Entscheidung voranbringen und ihnen helfen, sich von einer großen emotionalen Bürde zu befreien.

Erbfall – selten gut geregelt!



- Drei von vier Deutschen haben kein Testament.
- 85% der Testamente sind mangelhaft.
- Bei jeder zweiten Erbschaft kommt es zum Streit, bei Vermögenden noch öfter.
- Streitanfällig sind vor allem Testamente, die zu einer Erbengemeinschaft führen. Das sind 1/3 aller Testamente.

Die Folgen:

- Unzureichende Versorgung der Angehörigen
- Hohe Steuerzahlung
- Bei Unternehmen: Probleme bei der Nachfolge, Liquiditätsengpässe
- Streit in den Familien

Quelle: vepd Verein Estate Planner Deutschland e.V.

Der Fall

Ein Beispiel für eine Generationenberatung: Im Mittelpunkt steht der Diplom-Ingenieur Franz Müller. Der Spezialmaschinenbauer hat sich mit seiner Ehefrau Maria ein mittelständisches Industrieunternehmen aufgebaut, das individuelle Spezialmaschinen für seine Kunden plant, baut und einführt. Die Firma produziert in eigenen Räumen, die aber bereits aus allen Nähten platzen. Ehefrau Maria kümmert sich um sämtliche Aufgaben im Büro, darunter das gesamte Rechnungswesen. Sohn Johannes hat gerade sein Maschinenbau-Studium abgeschlossen und arbeitet seit kurzer Zeit im technischen Bereich des Unternehmens. Tochter Janina ist seit acht Jahren im Familienunternehmen beschäftigt, aktuell in Teilzeit; sie hat eine kleine Tochter. Dennoch hat sie alle Fäden in der Hand, was den Einkauf der Firma betrifft, und ist außerdem für das Personal zuständig. Das Ehepaar Müller wohnt in einem Haus auf dem Firmengelände. Außerdem besitzen sie eine Doppelhaushälfte, die sie vermieten. Franz Müller hat die Immobilie seiner Eltern bereits übertragen bekommen, diese haben dort Wohnrecht auf Lebenszeit.

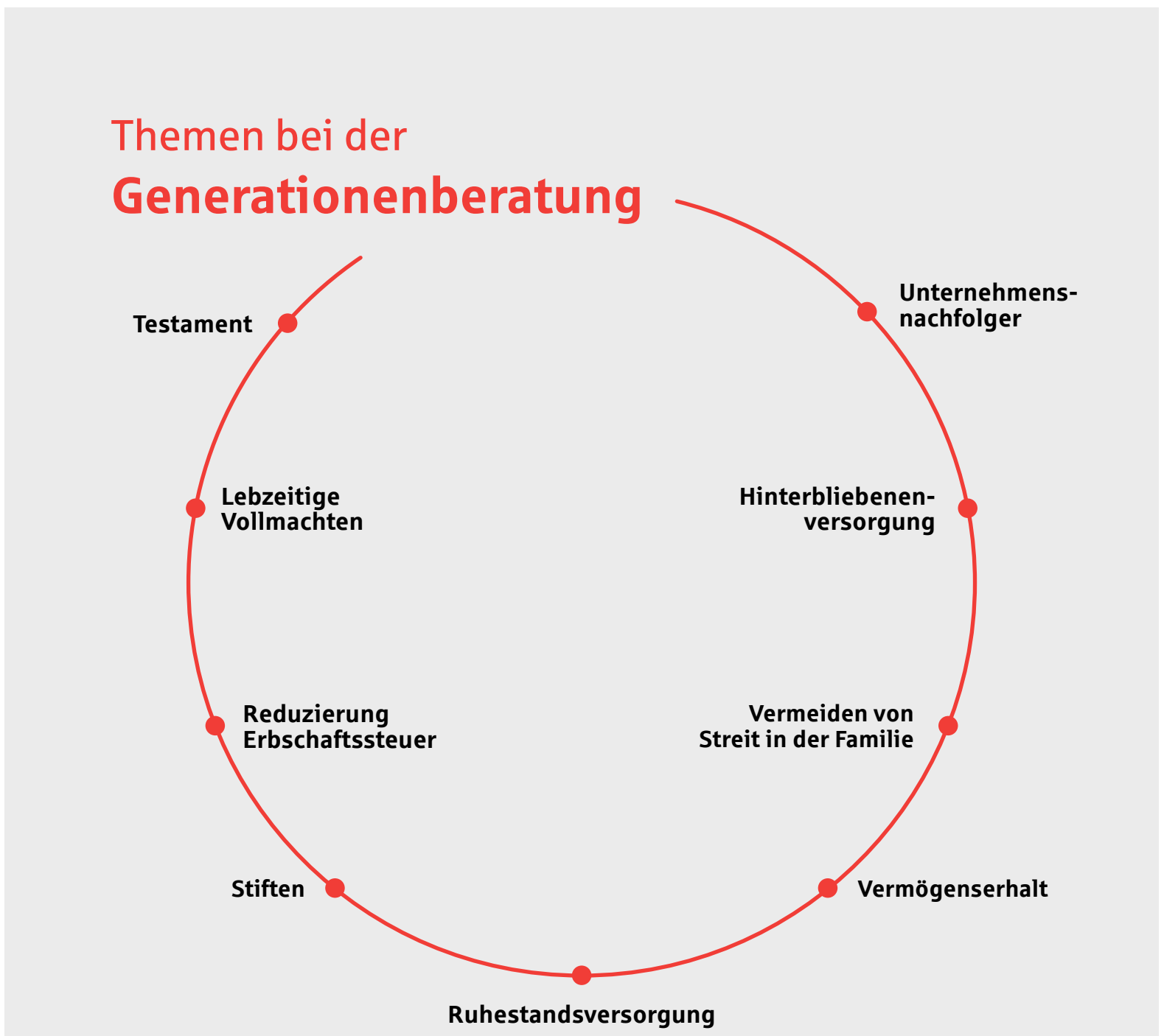
Das Coaching

In einem Gespräch mit ihrem Private Banking-Berater bei der Sparkasse schlägt dieser dem Ehepaar Müller vor, das Coaching für die Nachfolgeplanung in Anspruch zu nehmen. Zum ersten Termin empfängt der Generationenberater die Müllers im Besprechungsraum bei der Sparkasse Rosenheim-Bad Aibling. Gemeinsam mit den Kunden erarbeitet er nun den Ist-Zustand. Ganz bewusst nicht „digital“, sondern direkt „zum Anfassen“ mittels Kärtchen auf einer Pin-Tafel. Dort werden der Stammbaum, die Immobilien, das Unternehmen, das Vermögen dargestellt. Dann geht es ans Eingemachte: Die einzelnen Themenfelder müssen definiert werden. Bei den Müllers steht neben der Frage der Nachfolge auch der Wunsch einer räumlichen Vergrößerung des Unternehmens im Raum. Außerdem wurden Vollmachten bisher weder innerhalb des Unternehmens, noch privat gestellt. Das Problem: In der Firma haben sich Abläufe etabliert, die Vertretungskompetenz vermuten lassen. Diese sind jedoch nur durch Stellenbeschreibung oder auf „Anweisung“ des Chefs legitimiert. Sollte Franz Müller – etwa krankheitsbedingt – ausfallen, wäre keine rechtlich formale Vollmacht vorhanden. Laufende Projekte könnten zwar beendet, neue aber nicht angegangen werden, weil zum Beispiel niemand rechtlich bindende Verträge mit Lieferanten abschließen könnte. Um diese Lücke zu schließen, müssen Franz Müller und seine Familie einige Fragen klären: Welche Vollmachten sind sinnvoll und erwünscht? Wer soll welche Vollmachten bekommen? Neben Prokura für Ehefrau, Sohn und Tochter sind auch Kontovollmachten angebracht, um den täglichen Geschäftsablauf zu gewährleisten. Auf der privaten Seite könnte eine notarielle Vorsorgevollmacht inklusive Betreuungs- und Patientenverfügung diskutiert werden. Was die Unternehmensnachfolge angeht, müssen innerhalb der Familie ebenfalls einige Fragen geklärt werden: Wann möchte Franz Müller die Verantwortung abgeben? An wen? Welches der beiden Kinder hat den Wunsch, aber auch das Potenzial, um „Unternehmer“ zu werden? Oder könnte die Firma auch zwei Chefs vertragen, die das Geschäft etwa in einen technischen und einen kaufmännischen Bereich aufteilen? Wie kann die Investition in eine Betriebsvergrößerung gestemmt werden? Soll das Unternehmen unentgeltlich an den Nachfolger übergehen? Wenn ja, wie werden Franz Müller und seine Ehefrau im Ruhestand finanziell abgesichert sein?

Das Happy End?

Nach dem ersten Termin entlässt der Generationenberater seine Kunden mit einem Protokoll sowie einer Liste an „Hausaufgaben“. Alle Beteiligten müssen nun die Fragen für sich persönlich und in der Diskussion mit den anderen klären. Sind schließlich alle Fragen beantwortet, lässt sich konkretisieren, wie man bei der Umsetzung der Ziele vorgehen will. Hier werden auch Notare, Anwälte und Steuerberater miteinbezogen, wenn es etwa um Testamente, Vollmachten oder Steuerfragen geht. Aus ihrer langjährigen Erfahrung heraus haben die Spezialisten ein gutes Netzwerk aus Experten zu verschiedensten Themen. Für Familie Müller war der Termin bei der Generationenberatung der erste Schritt eines langen, aber wichtigen Weges. Wenn sie ihn konsequent weitergehen, gibt es gute Chancen auf ein Happy End: Mit einer harmonischen Unternehmensübergabe auf rechtlich und finanziell soliden Füßen, einem jungen Menschen, der als Unternehmer durchstartet sowie einem ehemaligen Firmenchef, der zusammen mit seiner Ehefrau einen sorgenfreien Ruhestand genießen kann.

Zu Beginn des Coachings stellen Alexander Korn und Andrea Vodermaier den Ist-Zustand dar. Auf dem Bild wird ein Musterfall gezeigt.



Tipps für die Nachfolgeplanung:

Das kann jeder tun!

Schritt 1

Gehen Sie es an! Besser zu früh, als zu spät! Wer in einer stabilen Lebenslage ist, kann sich mit dem emotional schwierigen Thema am besten auseinandersetzen!

Schritt 2

Stellen Sie sich Fragen! Erfassen Sie Ihre Bedürfnisse! Was möchte ich meinen Kindern hinterlassen? Wie will ich im Alter versorgt sein? Scheuen Sie sich vor keiner Fragestellung und seien Sie ehrlich zu sich selbst! Was wäre mein Wunscheinkommen? Was würde mich im Alter belasten?

Schritt 3

Sprechen Sie mit Ihren Nahestehenden! Wie möchte mein Partner bedacht werden, wenn ich einmal nicht mehr bin? Möchten meine Nachkommen meine Firma überhaupt weiterführen? Wer übernimmt Verantwortung für mich in Form von Vollmachten oder Patientenverfügungen, wenn ich geistig nicht mehr fit bin? Seien Sie konsequent, bringen Sie alle Fragen auf den Tisch!

Schritt 4

Setzen Sie Ihre Ergebnisse um! Um rechtliche Grundlagen zu schaffen, stehen Ihnen Ihr Anwalt oder Notar zur Seite, Tipps gibt es auch beim Steuerberater!

Allgemein gilt

Binden Sie frühzeitig Ihren Berater in Finanzfragen mit ein! Ihr Berater hat den fachlichen Überblick über Ihre finanzielle Situation. Er gibt Ihnen wichtige Tipps und erstellt mit Ihnen gemeinsam ein strukturiertes Konzept, welches auch die finanzielle Seite Ihrer persönlichen Nachfolgeplanung berücksichtigt.

Ein gutes Werk für die Ewigkeit

Mit dem Stifterkreis Zukunft kann jedermann unkompliziert und unbürokratisch stifterisch tätig werden.

Jeder Mensch hat ein Anliegen, das ihm besonders am Herzen liegt. Der eine engagiert sich leidenschaftlich in seinem örtlichen Verein, der andere kämpft für besseren Zugang zu Bildung, engagiert sich für die Jugendförderung im Sport, den Tierschutz oder den Fortbestand kultureller Angebote. Viele gemeinnützige Ziele kann man tatkräftig ehrenamtlich unterstützen. Doch sie brauchen auch Kapital.

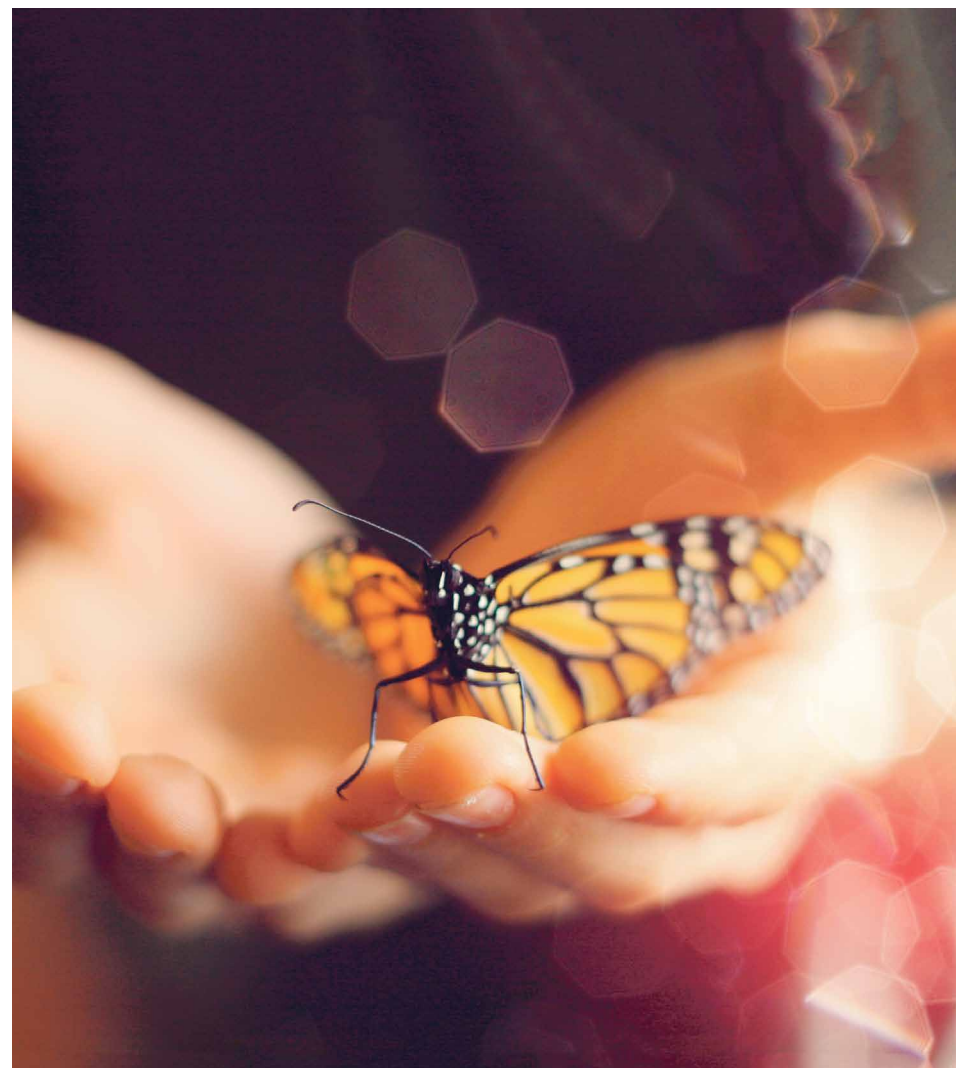
Genau dafür gibt es Stiftungen. Mit einer Stiftung eröffnet sich die Möglichkeit, einen vom Stifter bestimmten Zweck nachhaltig und langfristig finanziell zu unterstützen. Mit dem Erlös einer Stiftung können zum Beispiel Projekte für Kinder, das örtliche Vereinsleben oder der Naturschutz unterstützt werden. In Deutschland werden nicht nur Organisationen, sondern in erster Linie Privatpersonen zum Stifter.

Stiftungen geben nicht nur dem Errichter das erfüllende Gefühl, etwas Gutes zu tun. Sie sind auch eine wichtige Stütze der Gesellschaft. Denn der Staat sorgt zwar in vielen Bereichen für eine Grundversorgung – sei es im Wohlfahrtswesen oder in den Bereichen Bildung, Kultur und Forschung. Doch die staatlichen Möglichkeiten sind finanziell und konzeptionell begrenzt und Stiftungen sind hier eine wichtige und sinnvolle Ergänzung. Die Sparkasse Rosenheim-Bad Aibling ist als öffentlich-rechtliches Kreditinstitut einer der größten Förderer der Region. Dabei engagiert sie sich seit über zehn Jahren auch selbst stifterisch: Ein Teil ihrer jährlich über drei Millionen Euro starken „Bürgerdividende“ fließt seit 2006 in die von ihr gegründeten beiden Sparkassenstiftungen Zukunft für die Stadt und den Landkreis Rosenheim. Rund 250 Projekte in der Region konnten mit ihrer Unterstützung bereits umgesetzt werden.

Um auch stiftungsinteressierten Bürgerinnen und Bürgern die Möglichkeit zu geben, sich selbst stifterisch zu engagieren und ihrer Stiftung eine persönliche Philosophie mitzugeben, hat die Sparkasse den Stifterkreis Zukunft errichtet: Unter dieser starken Dachstiftung kann sich jedermann einfach und unbürokratisch als Stifter beteiligen. Jeder kann seinen ganz individuellen Zweck bestimmen und auch seiner Stiftung einen eigenen Namen geben – kurzum: alle Vorteile einer eigenen Stiftung nutzen, ohne aber dafür den personellen und fachlichen Aufwand betreiben zu müssen. Mit dem Stifterkreis Zukunft haben Interessierte einen starken Partner an ihrer Seite. Die Sparkasse Rosenheim-Bad Aibling hat das Gründungskapital gestiftet und bringt ihr Stiftungs-Know-how ein. Im Verband mit zahlreichen weiteren Zustiftungen kann das größere Kapital wirtschaftlicher angelegt werden. Auch um sämtliche bürokratische, rechtliche und steuerliche Angelegenheiten muss sich der Stifter nicht selbst kümmern. Im Vorstand des Stifterkreis Zukunft sind kompetente und erfahrene Fachleute vertreten, die für diese Aufgaben qualifiziert sind. Die Besetzung der Gremien – Vorstand und Kuratorium – stellt die Sparkasse Rosenheim-Bad Aibling auf Dauer sicher. Der Weg zur eigenen Stiftung war noch nie so einfach!

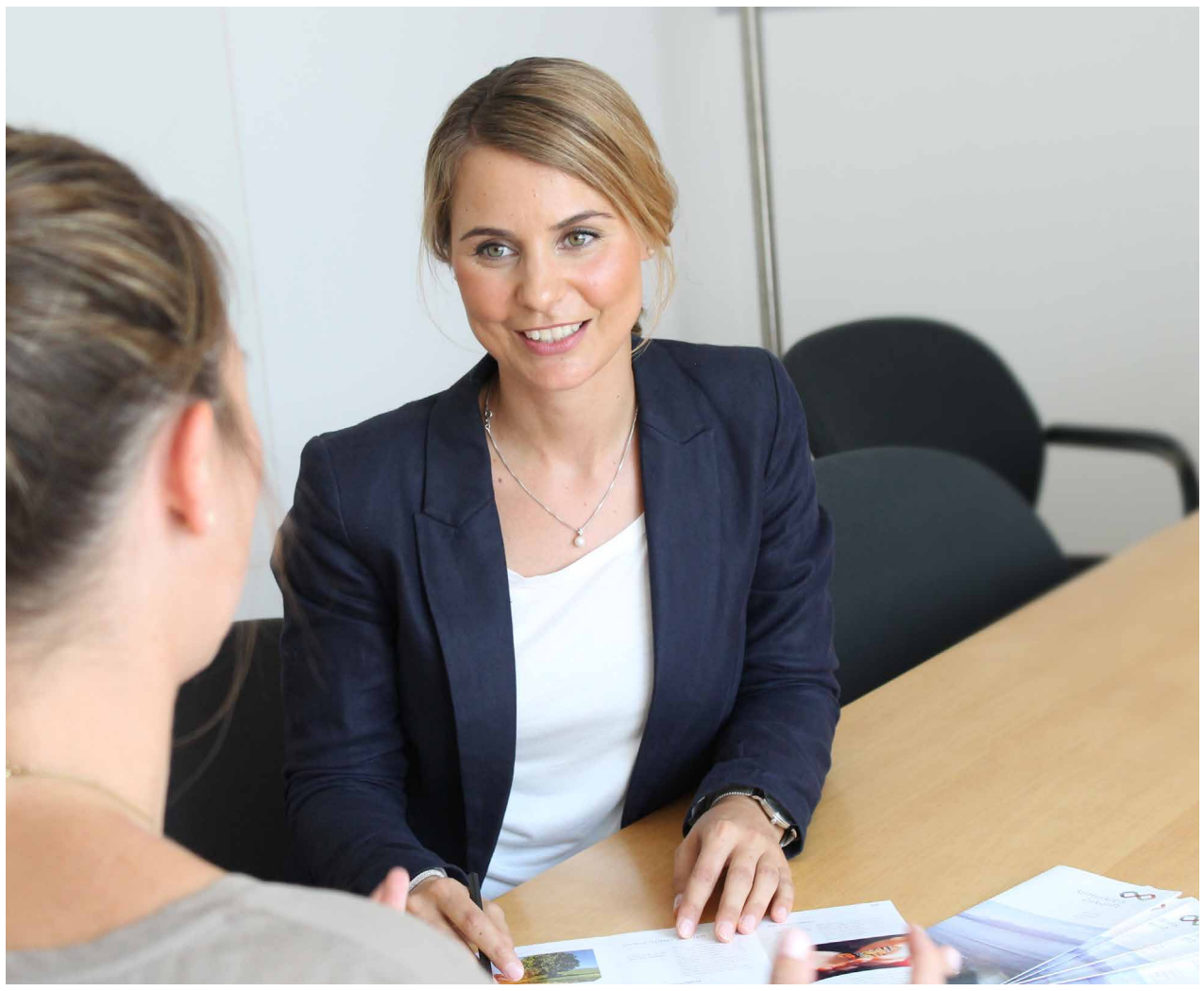
Stifterkreis Zukunft

gemeinsam
individuell
fördern



Drei Fragen an...

Alexa Hubert, geschäftsführendes Vorstandsmitglied des Stifterkreis Zukunft.



Frau Hubert, die Sparkasse Rosenheim-Bad Aibling hat neben den beiden Sparkassenstiftungen Zukunft für die Stadt und für den Landkreis Rosenheim mit dem Stifterkreis Zukunft eine dritte Stiftung ins Leben gerufen. Warum?

Die „Sparkassenstiftungen Zukunft“ haben 2016 ihr 10-jähriges Jubiläum gefeiert. Sie sind mit ihrer Stiftungsarbeit sehr erfolgreich und haben schon viel Gutes bewirkt. Nun freue ich mich, dass wir mit dem Stifterkreis Zukunft eine eigene Dachstiftung haben, die für die besonderen Bedürfnisse all jener gegründet wurde, die sich selbst stifterisch engagieren wollen. Der Stifterkreis ermöglicht es, dass sich jeder für seinen persönlich ausgewählten Zweck nachhaltig für das Gemeinwohl engagieren kann.

Warum wollen Menschen Stifter werden?

Die Motive sind vielfältig! Manche Menschen, die erfolgreich im Leben sind und viel Glück hatten, wollen der Gesellschaft etwas zurückgeben. Andere sehen, dass es überall Bedarf gibt, etwa Armut, Ungerechtigkeit oder Missstände. Manche haben auch eigene Erfahrungen gemacht, etwa einen Krankheitsfall oder Schicksalsschlag in der Familie, woraus sich der Wunsch entwickelt hat, zum Beispiel die medizinische Versorgung zu unterstützen. Wieder andere haben keine Angehörigen und das Bedürfnis, nachfolgenden Generationen nach dem eigenen Tod etwas zu hinterlassen. Es gibt so viele Beweggründe. Genauso gibt es im Gegenzug unzählige gemeinnützige Zwecke, die diese Unterstützung benötigen.

Was wünschen Sie sich für die Zukunft?

Viele Zustifter möchten ihre eigene Stiftung testamentarisch oder bereits zu Lebzeiten unter dem Dach des Stifterkreis Zukunft errichten. Ich wünsche mir, dass der Stifterkreis Zukunft es noch vielen weiteren Menschen ermöglicht, selbst stifterisch aktiv zu sein und damit sehr viel Gutes für die Gesellschaft bewirkt werden kann. Die Sparkassenstiftungen Zukunft zeigen, wie wirkungsvoll stifterisches Engagement ist. Was mir persönlich jetzt schon viel Freude macht, ist der Kontakt zu den Stiftungsinteressenten. Zu erfahren, welches Thema jedem Einzelnen besonders am Herzen liegt und gemeinsam zu erarbeiten, wie der gewünschte Zweck optimal erfüllt werden kann, ist eine sehr schöne, sinnstiftende Aufgabe.

Kontakt

Stifterkreis Zukunft
Rathausstraße 15
83022 Rosenheim

Telefon: 08031/182 84 510
Fax: 08031/182 84 550

info@stifterkreis-zukunft.de
www.stifterkreis-zukunft.de

„stiften“

Fakten

- Bundesweit gibt es 21.300 rechtsfähige Stiftungen bürgerlichen Rechts. 95 Prozent davon verfolgen gemeinnützige Zwecke.
- Eine der ersten Stiftungen wurde von Platon gegründet. Seine „Akademie“ bestand von 347 v. Chr. bis 529 n. Chr.
- Im Mittelalter gründeten fromme Stifter einen „Stift“, um das eigene Seelenheil zu sichern. Berühmte Kirchen und Klöster entsprangen dieser Tätigkeit.
- Das Wort „stiften“ kommt laut Duden aus dem Althochdeutschen von „gründen“ und „einrichten“.

Bedeutung

- größere finanzielle Mittel zur Gründung und Förderung von etwas zur Verfügung stellen
- gründen
- als Spende geben
- für einen bestimmten Zweck zur Verfügung stellen, spendieren
- bewirken, herbeiführen, schaffen

Wissenswertes zum Thema Stiften und zum Stifterkreis Zukunft

Was ist eine Stiftung?

Mit einer Stiftung kann man sich langfristig für einen gemeinnützigen Zweck engagieren. Sie ist eine Einrichtung, die durch die Erträge aus dem eingebrachten Stiftungskapital einen festgelegten Zweck unterstützt. Der Stifter bringt die entsprechenden Vermögenswerte unwiderruflich in die Stiftung ein. Die erwirtschafteten Erträge werden für den gemeinnützigen Zweck ausgegeben. Das gestiftete Vermögen bleibt als Stiftungskapital erhalten. Eine Stiftung ist „für die Ewigkeit" angelegt.

Was muss man bei der Gründung einer Stiftung berücksichtigen?

Eine rechtsfähige Stiftung zu gründen, ist ein umfangreicher Akt. Dazu gehört zum Beispiel, eine Satzung zu formulieren und den Zweck zu definieren. Die Satzung einer gemeinnützigen Stiftung ist vor der Anerkennung sowohl mit der zuständigen Stiftungsaufsicht (Regierung von Oberbayern), als auch mit dem zuständigen Finanzamt abzustimmen. Die Stiftung braucht einen Vorstand und gegebenenfalls noch weitere Gremien. Außerdem sollte geklärt werden, wer die Gremien auch in Zukunft besetzt und die Stiftung fortführt. In der aktuellen Niedrigzinsphase muss außerdem viel Kapital eingebracht werden, um mit den Erträgen etwas bewirken zu können.

Was ist der Stifterkreis Zukunft?

Der Stifterkreis Zukunft ist eine gemeinnützige Stiftung bürgerlichen Rechts. Die Philosophie des Stifterkreis Zukunft ist es, den Stiftungsgedanken zu fördern und Menschen zu ermutigen, sich an dieser Gemeinschaft mit der Errichtung eines eigenen Stiftungsfonds zu beteiligen. Der Stifterkreis ist somit eine Dachstiftung, die es Menschen ermöglicht, auf einfachem Weg selbst stifterisch tätig zu werden. Die Sparkasse Rosenheim-Bad Aibling stellt langfristig die Besetzung der Gremien sowie eine professionelle Stiftungsverwaltung sicher. Der Stifterkreis ermöglicht es Zustiftern, umfassende Stiftungszwecke zu fördern und das Wirken ihrer Stiftung zu begleiten.

Wie können sich Interessierte beim Stifterkreis Zukunft engagieren?

Sehr einfach! Ab 25.000 Euro kann jeder einen eigenen Stiftungsfonds errichten. Das ist eine zweckgebundene Zustiftung an den Stifterkreis. Der Förderzweck, die begünstigte gemeinnützige Einrichtung sowie der Name können selbst gewählt werden. Wird der Stiftungsfonds zu Lebzeiten errichtet, kann der Stifter das Wirken seiner Stiftung selbst begleiten. Alternativ kann der Stiftungsfonds aber auch durch testamentarische Verfügung errichtet werden. So kann der Stifter zu Lebzeiten über sein Vermögen frei verfügen, hat aber die Sicherheit, dass es nach dem Tod dem gewünschten guten Zweck zugeführt wird. Natürlich können bestehende Stiftungsfonds jederzeit mit einer Spende unterstützt werden.

Wie läuft die Errichtung eines Stiftungsfonds im Stifterkreis Zukunft konkret ab?

Ansprechpartnerin ist Alexa Hubert, Vorstandsmitglied im Stifterkreis Zukunft. Sie berät Interessierte in der Geschäftsstelle des Stifterkreises in der Rosenheimer Rathausstraße 15. Sparkassen-Kunden, die sich zum Beispiel im Rahmen der Vermögens- und Nachfolgeberatung für eine Stiftung interessieren, können auch auf ihren Sparkassen-Berater zugehen. Im persönlichen Gespräch werden die Ziele und Wünsche des Stifters besprochen. Für die Stiftungsvereinbarung genügt eine Unterschrift vom Stifter. Um alles Weitere kümmern sich die Gremien des Stifterkreises.

Welche Vorteile bietet der Stifterkreis Zukunft?

Jeder Stifter kann seine eigene Stiftung gestalten: Er legt den Förderzweck sowie den Namen seines Stiftungsfonds selbst fest und bringt sein Stiftungskapital ein. Das können neben Geldvermögen auch Immobilien oder andere Wertgegenstände sein. Die Erträge aus dem Vermögen der Zustiftung kommen den gemeinnützigen Organisationen zugute, die dem Stifter besonders wichtig sind. Eine Anpassung ist auf Wunsch jährlich machbar. Der Stifter kann jederzeit spenden oder durch weitere Zustiftungen das Kapital seines Stiftungsfonds aufstocken. Die Errichtung eines Stiftungsfonds ist auch für den Todesfall im Rahmen des Testaments möglich. Neben der unkomplizierten Stiftungserrichtung bietet der Stifterkreis Zukunft auch eine persönliche Betreuung sowie fundiertes Know-how in der Verwaltung von Stiftungen. Sämtliche Verwaltungstätigkeiten werden von den qualifizierten Mitarbeitern übernommen. Auch um die Anlage des Stiftungsvermögens, die Einhaltung stiftungsrechtlicher Vorgaben und die Öffentlichkeitsarbeit kümmern sich die Vorstandsmitglieder. Die Errichtung des Stiftungsfonds ist kostenfrei. Anfallende Verwaltungskosten werden anteilig auf die Stiftungsfonds umgelegt.

Wie wird das Stiftungsvermögen verwaltet?

Beim Stifterkreis Zukunft wird der Stiftungsvorstand von den Experten der Sparkasse Rosenheim-Bad Aibling umfassend beraten, damit das Vermögen der Stiftung sicher und Ertrag bringend angelegt wird. Zählt man alle Stiftungsfonds der Dachstiftung zusammen, ergibt das eine ordentliche Summe. Das bedeutet, dass sich für die Anlage und Risikostreuung ganz andere Möglichkeiten bieten, als sie ein einzelner Stifter hätte. Auf diese Weise lassen sich höhere Erträge erwirtschaften und zudem können die Kosten für jeden einzelnen Stiftungsfonds durch die gemeinsame Verwaltung gering gehalten werden. Davon profitieren wiederum die individuellen gemeinnützigen Zwecke, die die einzelnen Stiftungsfonds fördern.

Welche finanziellen Vorteile habe ich bei einer Stiftung?

Stifter haben die Möglichkeit, ihre Spenden in Höhe von bis zu 20% des Gesamtbetrages ihrer Einkünfte als Sonderausgaben bei der Steuer geltend zu machen. Bei Zuwendungen in das zu erhaltende Vermögen gemeinnütziger Stiftungen ist ein zusätzlicher Sonderausgabenabzug bis zu einem Betrag in Höhe von 1 Million Euro möglich. Dieser Betrag kann steuerlich auf bis zu zehn Jahre verteilt werden. Gemeinnützige Stiftungen sind zudem von der Erbschafts- oder Schenkungsteuer befreit.

Welche Menschen stehen hinter dem Stifterkreis?

Stiftungsvorstand

Diplom-Kauffrau
zertifizierte
Sitftungsmanagerin

Alexa Hubert

geschäftsführendes
Vorstandsmitglied
Stifterkreis Zukunft

Alfons Maierthaler

Vorstandsvorsitzender
Sparkasse
Rosenheim-Bad Aibling

Thomas Zwerenz

Abteilungsleiter Marketing
Sparkasse
Rosenheim-Bad Aibling

zertifizierter
Stiftungsmanager

Markus Götz

Spezialist
Rechnungswesen
Sparkasse
Rosenheim-Bad Aibling

Kuratorium

Das Kuratorium kontrolliert die Arbeit des Vorstandes und entscheidet über die Vergabe der freien Mittel.

Wolfgang Berthaler

Landrat
Landkreis Rosenheim

Gabriele Bauer

Oberbürgermeisterin
Stadt Rosenheim

Karl Göpfert

Vorstandsmitglied
Sparkasse
Rosenheim-Bad Aibling

Harald Kraus

Vorstandsmitglied
Sparkasse
Rosenheim-Bad Aibling

Die vielfältigen Stiftungszwecke des Stifterkreis Zukunft

Förderung

- von Kunst und Kultur
- von kirchlichen und mildtätigen Zwecken
- von Wissenschaft und Forschung
- des Umweltschutzes, des Naturschutzes und der Landschaftspflege
- der Jugend- und Altenhilfe
- der Erziehung, Volks- und Berufsbildung
- des Denkmalschutzes und der Denkmalpflege
- des öffentlichen Gesundheitswesens und der öffentlichen Gesundheitspflege
- des Wohlfahrtswesens
- der Hilfe für Behinderte und Flüchtlinge
- der Rettung aus Lebensgefahr und des Feuerschutzes
- der Heimatpflege und Heimatkunde
- des Tierschutzes
- des Sports

Ihr Team im Private Banking der Sparkasse Rosenheim-Bad Aibling

Februar 2018

Leitung

Andreas Born

Abteilungsleiter
Private Banking

Alexander Korn

Teamleiter Generationenberatung
& Individuelle Depotbetreuung

Beratung und Betreuung

Michael Anner

Private Banking Berater
für Privatkunden

Stefan Gschwandtner

Private Banking Berater
für Privatkunden

Florian Kerkhoff

Private Banking Berater
für Privatkunden

Percy Pretzl

Private Banking Berater
für Privatkunden

Isabella Raith

Private Banking Beraterin
für Unternehmer und
Spezialistin für Financial
Planning

Stefan von Kuczkowski

Private Banking Berater
für Privatkunden und
Spezialist für Financial
Planning

Christian Myschker

Private Banking Berater
für Unternehmer und
Selbstständige

Christian Salzborn

Private Banking Berater
für Unternehmer und
Selbstständige

Ludwig Linner

Vermögensmanager für
gewerbliche Kunden

Achim Jörg

Vermögensmanager für
gewerbliche Kunden

Christian Seifert

Vermögensmanager für
gewerbliche Kunden

Vermögens- und Generationenberatung

Alexander Korn

Zertifizierter
Generationenberater

Andrea Vodermaier

Zertifizierte
Generationenberaterin

Individuelle Depotbetreuung

Alois Besel

Portfoliomanager

Michael Bielmeier

Portfoliomanager

Dirk Franzen

Portfoliomanager

Sparkasse Rosenheim-Bad Aibling
Kufsteiner Str. 1-5
83022 Rosenheim

Telefon: 08031 182-0
E-Mail: info@spk-ro-aib.de
Internet: www.spk-ro-aib.de

Beratung von 8 bis 20 Uhr
Einfach online Termin vereinbaren!

Ihre Sparkasse auf Facebook
@SparkasseRosenheimBadAibling

Bleiben Sie auf dem Laufenden
mit unseren Newslettern!