



BERATUNG DER GENERATIONEN Y UND Z

„Haushaltsübersicht – wer sie nicht nutzt ist selber schuld“

Von Stephan Busch und Tom Wonneberger 16.03.2022 12:18, aktualisiert am 16.03.2022 01:20

Was ist die Haushaltsübersicht?

Die Haushaltsübersicht (oder Haushaltsplan oder Privatbilanz) ist eine einfache 2x2-Felder-Matrix, um einen Überblick über die finanzielle Situation des Haushalts zu bekommen. Wir nutzen dafür ein einfaches, selbst erstelltes Excel-Sheet.

Die erste Seite behandelt die Einnahmen und Ausgaben. Dabei erfassen wir sie sowohl monatlich als auch jährlich. Denn gerade Einmalzahlungen wie Bonifikationen, die jährliche Steuerrückerstattung oder den Urlaub „vergessen“ manche. Im Erstgespräch erfragen wir außerdem die durchschnittliche Arbeitszeit. Nun können wir die Einnahmen und Ausgaben in Stunden umrechnen. Dadurch werden sie für viele wesentlich greifbarer als abstrakte Euro-Beträge. Wenn die Beratenen sehen, dass sie zum Beispiel 20 Stunden – also eine halbe Arbeitswoche – nur für Klamotten arbeiten gehen, setzt oft ein Umdenken ein.

[>>> Über diesen Link können Sie einen Beispiel-Haushaltsplan abrufen](#)

Die zweite Seite der Haushaltsübersicht betrifft das Vermögen und die Verbindlichkeiten. Diese haben wir nach Verfügbarkeit beziehungsweise Fristigkeit sortiert. Das heißt, wir beginnen mit den liquidesten Vermögenspositionen wie das Girokonto oder Bargeld und arbeiten uns bis hin zur Immobilie vor. Spiegelbildlich ist das bei den Verbindlichkeiten. Vom Dispo- über den Raten- bis hin zum Immobilienkredit erfassen wir alle Schuldverträge.

Wann sollten Sie die Haushaltsübersicht einsetzen?

Diese Haushaltsübersicht verlangen wir von jeder Mandantin und jedem Mandanten zur Erstberatung. Die Übersicht bekommen sie blanko von uns ganz zu Beginn geschickt. Ausfüllen müssen die Kundinnen und Kunden selbst. Bei manchen, denen das Ausfüllen nicht leichtfällt, bieten wir an, gemeinsam die Übersicht auszufüllen. Bevor wir mit der eigentlichen Beratung starten, muss sich der oder die Interessentin also finanziell einmal komplett „ausziehen“. Das verlangt einigen Vertrauensvorschuss, hat aber auch einen großen Vorteil, den wir gleich erläutern.

 **MEHR INFOS? JETZT KOSTENLOS UNSEREN NEWSLETTER ABONNIEREN!**

Nach der Erstberatung lassen wir vor allem bei größeren Änderungen wie Nachwuchs, neuer Job oder Hausbau die Übersicht aktualisieren. Das hilft natürlich auch den Mandanten, den Überblick bei solch großen Änderungen zu behalten.

Notwendig halten wir eine solche Übersicht in jedem Fall, wenn man zu den Themen Einkommens-, Todesfallabsicherung oder Altersvorsorge berät. Eine grobe Schätzung von Einnahmen, Ausgaben und Überschuss oder Unterdeckung reicht hier aus unserer Sicht nicht aus.

Warum sollten Sie die Haushaltsübersicht immer einsetzen?

Der vermeintliche Nachteil des großen Aufwands für die Mandanten ist eigentlich ein großer Vorteil. Somit halten Sie sich die Interessenten vom Hals, die „nur mal schnell ein Vergleichsangebot“ suchen. Wie oft passiert es Ihnen, dass sie beraten und beraten, der Abschluss dann aber anderswo zum vermeintlich günstigeren Preis passiert? Verlangen Sie eine solche Vorleistung, bleiben die Interessenten sicherlich bei der Stange und schließen bei Ihnen ab. Denn schließlich haben sie einmal einen großen Einsatz leisten müssen. Die menschliche Psyche sorgt dafür, dass man diesen Einsatz nicht „verlieren“ möchte. Sie steigern damit also ihre Effektivität.

Erinnern Sie sich noch an HENRY? [Ihn haben wir hier vorgestellt](#). Henry steht für alle, die zwar gute bis sehr gute Einkommen, aber noch immer kein Vermögen aufgebaut haben, da sie alles ausgeben. Henry ist eine wahnsinnig spannende Zielgruppe. Sie

benötigen für den Erfolg jedoch bestimmte Instrumente. Die Haushaltsübersicht gehört dazu. So gelingt es Ihnen, Einsparpotenziale aufzuzeigen und ins Sparen oder Investieren zu kommen.

Erkenntnisse = Absicherungsbedarfe

Wenn Sie die Einnahmen/Einkünfte genauer kennen, ergeben sich interessante Erkenntnisse. Sie erlangen zum Beispiel Kenntnis über Nebenjobs, die auch Auswirkungen auf die Einkommensabsicherungen haben können. Sie sehen „passive“ Einkünfte, die sie bei der Todesfall- und Einkommensabsicherung vernachlässigen können. Sie übersehen keine jährlichen Einkünfte, die einerseits den Absicherungsbedarf und andererseits die Investitionsmöglichkeiten des Haushalts stark ändern können.

Letztlich erkennen sie aus den Einnahmen sogar Risiken. Hat die Mandantin Einkünfte aus Vermietung? Dann muss sie wohl eine oder mehrere Immobilien besitzen. Was ist mit deren Absicherung? Sie bekommen über die Einnahmen also durchaus Cross-Selling-Ansätze präsentiert.

Mit „Was wäre wenn?“-Szenarien arbeiten

Wenn Sie die Einnahmen/Einkünfte genauer kennen, ergeben sich interessante Beratungsansätze. Klar, mögliche Einsparpotenziale wie zu hohe Konsumausgaben, liegen auf der Hand. Wenn Sie die Fixkosten des Haushalts kennen, können sie den objektiven Absicherungsbedarf in der Einkommens- und Todesfallabsicherung viel genauer quantifizieren. Um die Beratung noch greifbarer zu machen, können Sie in „Was wäre wenn?“-Szenarien arbeiten.

Was wäre zum Beispiel, wenn der Haushalt ein Arbeitseinkommen aufgrund einer Berufsunfähigkeit verliert? Aus einer abstrakten, schwer vorstellbaren Situation wird mit der Haushaltsübersicht ein realistisches Szenario: Auf was wollen/müssen ihre Mandanten nun verzichten? Können sie das überhaupt? Die Notwendigkeit der Absicherung wird so viel deutlicher. Das gleiche können Sie für den Todesfall oder aber auch die Rente machen.

Auch das Vermögen hat mannigfaltige Auswirkungen. Hat der Haushalt hohe, liquide Vermögen etwa auf dem Tagesgeldkonto, sollten Sie über das Thema Karenzzeiten sprechen. So spart der Haushalt möglicherweise Beiträge. Insgesamt sinkt der Absicherungsbedarf, wenn größere Vermögen vorhanden sind. Es sollte die Beratung und ihre Empfehlungen ändern.

Wenn der Haushalt auf dem Papier deutlich mehr einnimmt als er ausgibt, aber kein Vermögen hat, sollten Sie gemeinsam erforschen, woran das liegt. Häufig sind es die versteckten Kosten, die man gern vergisst: der Kaffee to go, der regelmäßige Business-Lunch oder die Taxifahrt. Am besten ist es, wenn es Ihnen gelingt, diese versteckten Kostenfresser nicht nur zu identifizieren, sondern auch zu reduzieren oder ganz zu eliminieren.

Tilgung von Krediten vorantreiben

Wenn ihr Haushalt Verbindlichkeiten hat, steigt umgekehrt der Absicherungsbedarf. Vielleicht hat der Haushalt aber nicht nur Kredite, sondern auch liquidierbare Vermögen, die keine oder kaum Erträge abwerfen? Dann sorgen Sie für die Auflösung und Tilgung. Die Tilgung von Krediten ist die schnellste und nachhaltigste Möglichkeit, die monatliche Liquidität des Haushalts zu erhöhen. Spart sich der Haushalt 200 Euro im Monat durch die Tilgung eines Ratenkredits, stehen Ihnen 200 Euro mehr zur Absicherung, Altersvorsorge oder Kapitalanlage zur Verfügung.

Unterm Strich ist die Haushaltsübersicht eine großartige Vorbereitung und grundlegende Bedingung fürs Sparen, Investieren und Anlegen. Altersvorsorge ohne eine Haushaltsübersicht ist zwar vorstellbar, aber längst nicht so wirkungsvoll. Gerade bei den jungen Kundinnen und Kunden ist die Bereitschaft zur Verhaltensänderung und das Erfassen der Einnahmen und Ausgaben groß. Nutzen Sie das und lösen Sie echte Kundenprobleme!

Über die Autoren

Stephan Busch und Tom Wonneberger sind Versicherungsmakler und Inhaber der Progress Finanzplaner aus Dresden <https://www.progress-dresden.de>



Stephan Busch und Tom Wonneberger

Stephan Busch und Tom Wonneberger sind Versicherungsmakler und Inhaber der Progress Finanzplaner aus Dresden.

MEHR ZU

[BUNTES](#) > [KOLUMNEN](#) > [KUNDENBERATUNG](#) > [VERTRIEB](#)

