FAMILY SERVICES

BY



The Finance Assistance Company® seit 1997





The Finance Assistance Company® seit 1997

Der Bauplan für Ihren Vermögensaufbau	4
Vermögensplanung für höchste Ansprüche	6
VPI – Ihr Partner bei Finanzfragen	0
Mythos oder doch Irrtum?	14
Family Services by VPI	18

${\sf IMPRESSUM}$

Herausgeber: VPI Vermögensplanung GmbH, VPI Vermögensberatung GmbH, Bahnhofstraße 9, 5760 Saalfelden Redaktion und Grafik: E.W.S.COM Kommunikationsagentur, Mag.ª Elisabeth Wolfbauer-Schinnerl Fotos: Fotonachweise bei den jeweiligen Bildern

Der Bauplan für Ihren Vermögensaufbau

Wer sich schon einmal selbst mit seiner Geldanlage beschäftigt hat, weiß, dass dies gar nicht so einfach ist. Plötzlich tauchen eine Menge Fragen auf. Die enorme Auswahl an Anlageinstrumenten macht eine Entscheidung beinahe unmöglich.



enn wir ein Haus bauen, wissen wir alle ganz genau, worauf es ankommt: Auf eine optimale Planung und die Berücksichtigung unserer persönlichen Lebensumstände. Wer schon viele Jahre in seinem Traumhaus wohnt, weiß auch, dass immer wieder Anpassungen notwendig sind. Sei es, weil die Kinder größer werden und mehr Platz beanspruchen, ein Pool in den Garten soll oder die Garage zu klein ist.

Nicht anders verhält es sich mit den Anforderungen, die Sie an Ihre persönliche Geldanlage stellen sollten. Auf der einen Seite haben Sie laufende Kosten und Wünsche, die finanziert werden sollen. Auf der anderen Seite wollen Sie auch im Alter auf nichts verzichten und gleichzeitig das Familienvermögen für die nächste Generation sichern. Die laufende Liquidität und die mittel- bis langfristigen finanziellen Vorhaben benötigen unsere Aufmerksamkeit.

⊚ VPI

Wir alle haben zudem unsere individuelle Lebens-DNA, die unsere persönliche Finanzplanung ganz wesentlich bestimmt. Dazu gehört unser ererbtes und selbst erwirtschaftetes Kapital. Auch unsere Familiensituation spielt eine entscheidende Rolle: Denn meist geht es nicht nur um die Planung der eigenen Bedürfnisse, sondern auch um Lebenspartner, Kinder oder Enkelkinder. Persönliche Prioritäten und das Sicherheitsbedürfnis verändern sich mit zunehmendem Alter. Logisch ist auch, dass klassische Familienkonstellationen andere Zielsetzungen haben als Patchwork-Familien oder Inhaber großer Familienvermögen.

Aber auch unterschiedliche Karriereverläufe prägen unsere Lebenswünsche und Ziele. Die Ausbildung der Menschen wird immer besser, Veränderungen und Berufswechsel stehen an der Tagesordnung. Konzerne fusionieren, Unternehmen werden umstrukturiert, Arbeitsplätze geschaffen und woanders Jobs gestrichen. Junge Startups schaffen es binnen weniger Jahre zum internationalen Big Player, während alteingesessene Unternehmen in der Krise ums Überleben kämpfen. Geopolitische Ereignisse wie Kriege und Pandemien aber auch Inflation und Teuerung können uns unerwartet vor neue Herausforderungen stellen. Alles Situationen, die in der Vermögensplanung ein besonders solides Grundgerüst erfordern. Das persönliche Finanzkonzept muss daher so flexibel sein,



"Finanzkonzepte müssen so vielfältig sein wie die Herausforderungen, die das Leben für uns bereithält." Hermann Stöckl

> dass es nicht nur gegen negative Einflüsse besteht, sondern auch positive Aspekte optimal einbinden kann.

> Eine erfolgreiche Geldanlagestrategie ordnet sich in jeder Situation Ihren persönlichen Wünschen, Zielen und Bedürfnissen unter und passt sich an neue Gegebenheiten an. Dies erfordert aber eine intelligente Planung und einen maßgeschneiderten Veranlagungsmix, der auch alle Varianten der privaten und betrieblichen Altersvorsorge berücksichtigt. Also ein umfassendes und tragfähiges Gesamtkonzept. So wie die Family Services von VPI.



Family Services by VPI Vermögensplanung für höchste An

Unter Family Services verstehen wir bei VPI einen ganzheitlichen Beratungsansatz im Bereich der langfristigen Finanzplanung. Entsprechend begegnet VPI den besonderen Herausforderungen der betrieblichen oder persönlichen Finanzplanung mit einer klugen und vorausschauenden Vorgehensweise. Familien oder Unternehmen werden durch erfahrene Spezialisten in ihrer Liquiditätsplanung sowie der strategischen Konzeption finanzieller Vorhaben unterstützt. Wertvolle Serviceleistungen im Bereich der professionellen Unternehmensberatung ermöglichen auch die Realisierung komplexer Zielsetzungen.

BETRIEBLICHE ALTERSVORSORGE

Unternehmer schaffen einen volkswirtschaftlichen Mehrwert und sichern Arbeitsplätze. Indem sie das tun, übernehmen sie eine sozialpolitische Verantwortung – sowohl für ihr Unternehmen als auch für ihre Mitarbeiter. Als Dankeschön für diesen Einsatz sieht der Gesetzgeber verschiedene steuerbegünstigte Möglichkeiten zum Aufbau einer Altersvorsorge aus Betriebsmitteln vor. So können über direkte Leistungszusagen oder kollektive Lösungen Firmenpensionen bzw. Sozialleistungen für Arbeitnehmer eingerichtet sowie Abfertigungsansprüche abgesichert werden. Das Unternehmen zahlt dadurch weniger Steuern. Allerdings sind dafür eine professionelle Implementierung und eine präzise Formulierung der Zusagen eine wichtige Voraussetzung.

FIRMENÜBERGABE

Die Übergabe eines Unternehmens an einen neuen Eigentümer – sei es ein Familienmitglied oder ein Außenstehender – ist immer eine heikle Angelegenheit. Zu den emotionalen Sorgen und Zweifeln kommen noch eine Reihe organisatorischer, rechtlicher und betriebswirtschaftlicher Hürden hinzu, die bewältigt werden müssen.

LIQUIDITÄT

Liquidität ist jener Teil des Vermögens, der jederzeit zur Verfügung stehen sollte, um daraus laufende Kosten oder unvorhergesehene Ausgaben und Aufwendungen zu bedienen. Dafür eignet sich ein Girokonto mit Kontorahmen oder ein Geldmarktfonds mit geringem Schwankungspotential.



sprüche

CASHMANAGEMENT

Professionelles Geldmanagement ist sowohl in kleinen als auch in großen Unternehmen ein zentraler Erfolgsfaktor. Meist sind es die scheinbar unwichtigen Details im täglichen Geldleben wie Kontoüberziehungsrahmen, das Kleingedruckte in einem Kreditvertrag oder die Planung der laufenden Liquidität, die im hektischen Betriebsalltag zu kurz kommen. Andererseits lassen sich auch große Projekte oder eine Unternehmensexpansion mit guter Planung ohne Kopfzerbrechen in die Tat umsetzen.

RISK-MANAGEMENT

Das Risk-Management prüft die Rahmenbedingungen eines Kredites, die Bedienbarkeit der Raten aufgrund der Einnahmen bzw. Haushaltsliste (Bonität), die Zahlungswilligkeit und die Höhe der Verbindlichkeit gegenüber dem finanzierten Objekt auf Verhältnismäßigkeit. Bonitätsprüfungen finden auch bei Auftragsvergaben, wirtschaftlichen Partnerschaften, Vermietung und Verpachtung, u.v.m. statt.

INFLATION

Die Preise für Konsumgüter sind nicht konstant. Oft werden die Waren im Laufe der Zeit teurer, manchmal werden sie auch billiger. Kommt es zu einem allgemeinen Preisanstieg, d. h. es werden nicht nur einzelne Produkte teurer sondern alle Waren, so bezeichnet man das als Inflation. Für unser Geld bedeutet das: Es verliert an Wert bzw. an Kaufkraft. Ein Inflationsszenario muss auch in der privaten und betrieblichen Altersvorsorge Berücksichtigung finden.

DIVERSIFIKATION

Diversifikation ist die Vermeidung eines möglichen Totalverlustes durch gleichzeitiges Investieren in unterschiedlich riskante Anlageformen, verschiedene Regionen oder Branchen, die keine bzw. wenig Korrelation aufweisen.



VERMÖGENSVERWALTUNG

Vermögensverwaltung oder Asset-Management bedeutet, dass ein Vermögensverwalter nicht nur Anlagestrategien empfiehlt, sondern diese auch umsetzt. Ziel einer Vermögensverwaltung ist es, das Portfolio unter Berücksichtigung der aktuellen Risikosituation gut diversifiziert zu investieren. So wird entsprechend der Investmentstrategie ein gesunder Ausgleich zwischen Risiko und Erfolgschancen geschaffen.

NACHHALTIGE VERANLAGUNG

Ökologische, soziale und ethische Aspekte werden in der Kapitalanlage immer wichtiger. Unternehmen, die in ihrer Geschäftspolitik ökologische und soziale Grundsätze verfolgen, haben in Zukunft Wettbewerbsvorteile.

INVESTMENTKOSTEN

Anbieter von Geldanlagen haben sich in der Vergangenheit eine lange Liste an Bezeichnungen für die Kosten von Wertpapier- und Bankdienstleistungen einfallen lassen. Aber letztlich ist es egal, ob von einer Gebühr, einer Fee, einer Provision, einem Entgelt, einer Vergütung, einem Agio oder einem Ausgabeaufschlag die Rede ist: Für den Kunden sind es immer Kosten, die bezahlt werden müssen. Es lohnt sich daher, sich sehr genau über die in einer Dienstleistung enthaltenen Kosten zu informieren.

FAMILY SERVIC

KREDITKONDITIONEN

Bei Kreditverträgen kommt es wie so oft im Leben auf das Kleingedruckte an. Denn dort finden sich sehr häufig Formulierungen, die für den Kunden nachteilig sind. Wenn Angebote von mehreren Banken verglichen werden, müssen diese auf den gleichen Annahmen, wie zum Beispiel einem professionell erstellten Businessplan, basieren. Und je schlüssiger diese Unterlagen aufbereitet sind, desto besser sind auch die angebotenen Konditionen der Banken.

KONTENREGISTER

Im Rahmen der Steuerreform 2016 wurde ein weiteres Betrugsbekämpfungspaket beschlossen: Das Kontenregister und die vereinfachte Konten-Einschau. Jedes Sparbuch, Verrechnungskonto, Wertpapierdepot, Bausparkonto, jedes Firmen- oder Vereinskonto, bei dem eine Zeichnungsberechtigung vorliegt, ist angeführt. Das Kontenregister ist eine Datenbank, die Informationen darüber enthält, wer welche Konten bei welcher Bank hat. Nicht ersichtlich sind die Kontostände und Bewegungen der Konten. Das Bankgeheimnis wurde nicht abgeschafft, es wurde lediglich für die Finanzbehörde durchbrochen.

PENSIONSKONTO

Das Pensionskonto der Sozialversicherung enthält die Gesamtgutschrift der derzeit aktuellen Pensionsansprüche. Es weist den zuständigen Sozialversicherungsträger sowie die Detailinformationen zu jedem einzelnen Jahr/Monat, in dem Beiträge für die Pension geleistet wurden, aus. Auch Kindererziehungszeiten, Studien-Zeiten, Krankenstände oder Bundesheer-Zeiten werden angezeigt. Über das Pensionskonto kann der Wert des monatlichen fiktiven Bruttopensionsanspruches abgerufen werden.

VORSORGEVOLLMACHT

Was passiert, wenn wir unsere Angelegenheiten eines Tages nicht mehr selbst regeln können? Wer kümmert sich um uns, wenn wir alt sind? Wer steht uns nach einem schweren Unfall zur Seite? Wer soll ein Unternehmen führen, wenn der Firmenchef nicht mehr dazu in der Lage ist? Eine Vorsorgevollmacht ermöglicht uns dann, unser Leben auch in diesen schwierigen Zeiten bestmöglich und nach unseren persönlichen Interessen zu gestalten. Diese vorsorglich eingeräumte Vollmacht wird erst dann wirksam, wenn der Vollmachtgebende für die davon umfassten Angelegenheiten nicht mehr entscheidungsfähig ist. In der Regel wird eine Vorsorgevollmacht einer nahestehenden Person erteilt.

PATIENTENVERFÜGUNG

Die Patientenverfügung bietet die Möglichkeit, das Recht auf Selbstbestimmung im Vorhinein wahrzunehmen. Es handelt sich um eine schriftliche Willenserklärung für den Fall des Verlustes der eigenen Entscheidungsfähigkeit. Darin erklärt eine Person den Wunsch, dass bestimmte medizinische Behandlungen unterbleiben sollen. Das betrifft Situationen



einer Bewusstlosigkeit oder einer schweren Erkrankung, in der man selbst nicht mehr in der Lage ist, Entscheidungen zu treffen. Für eine verbindliche Patientenverfügung sind formale Voraussetzungen zu erfüllen.

FAMILIENVERMÖGEN

Vermögenswerte können auch in einer vermögensverwaltenden Familiengesellschaft gehalten werden. Diese kann in unterschiedlichen Gesellschaftsformen geführt werden. Ein Vorteil ist unter anderem die flexible Übertragung von Anteilen der Familiengesellschaft. Im Zuge einer Übergabe kann sich der Übergeber Entscheidungskompetenzen und Erträge vorbehalten – je nach Formulierung des Gesellschaftervertrages. Auch Minderjährige können dabei Anteile besitzen. Aus Privatvermögen wird Betriebsvermögen. Werte werden zusammengehalten.

TESTAMENT

Die gesetzliche Erbfolge in Österreich regelt grundsätzlich die Verteilung des Vermögens nach dem Tod. Wer Vermögenswerte geordnet weitergeben und Erbstreitigkeiten schon im Vorfeld ausschließen möchte, regelt dies am besten mit einem Testament. Gleiches gilt für komplizierte Vermögensverhältnisse. Die Errichtung eines Testaments zur speziellen Nachfolgeregelung ist aber nicht nur für Unternehmer, sondern auch für Privatpersonen zweckmäßig. Die Errichtung eines Testaments ohne Beiziehung eines Experten ist in der Regel mit erheblichen Gefahren verbunden. Ein Familienvermögen ist rascher verloren, als man denkt!

ERBEN UND SCHENKEN

Vermögen und Besitz beinhalten ein hohes Maß an Verantwortung. Der Wert soll erhalten und nach Möglichkeit noch weiter erhöht werden. Denn schließlich will sich die kommende Generation auch noch daran erfreuen können. Doch dabei müssen jede Menge offener Fragen beantwortet werden: Wie kann die Übergabe geregelt werden? Erben oder Schenken – was ist besser? Wie sieht es steuerlich aus? Wann braucht man eine Verfügungsvollmacht für den Notfall?

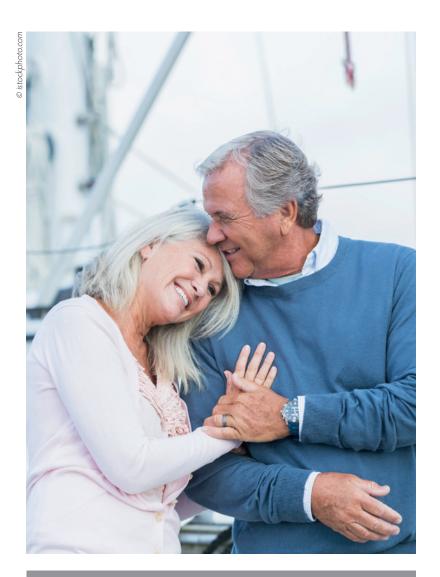


"Ihr maßgeschneiderter Vermögens-Bauplan berücksichtigt Ihre aktuelle finanzielle Situation ebenso wie Ihre geplanten Investitionen und macht Ihre persönliche Geldanlage damit langfristig tragfähig und erfolgreich, weil Sie zu keinem Zeitpunkt in Ihrer finanziellen Handlungsfähigkeit eingeschränkt werden."

PRIVATSTIFTUNG

Eine Stiftung ist eine Einrichtung, die mit Hilfe eines Vermögens einen vom Stifter festgelegten Zweck verfolgt. Mit der Gründung einer Privatstiftung wird beabsichtigt, Vermögensmassen für bestimmte fremd- oder eigennützige Ziele zu bilden, sie zu verselbstständigen und deren Verwendung an den Willen des Stifters zu binden. So kann Vermögen langfristig gesichert, eine professionelle Unternehmensführung (außerhalb des Familienverbandes) organisiert und eine Aufsplittung des Vermögens durch Aufteilung auf eine Erbenmehrheit verhindert werden. In Österreich wurden bis heute ca. 3.300 Stiftungen gegründet – deren Gesamtvermögen wird auf rund 60 Mrd. Euro geschätzt. Die Werte verteilen sich vorwiegend auf Unternehmensbeteiligungen, Immobilien, Wertpapiere und Bargeld. Trotz deutlicher Reduktion der steuerlichen Vorteile kann die Einrichtung einer Stiftung Sinn machen.

VPI – Ihr Partner bei Finanzfragen



Unternehmerehepaar (beide 67)

Vermögensstand nach Verkauf des Unternehmens: € 1,3 Mio

PERSÖNLICHE FINANZ-ZIELE

- Monatliche Zusatzpension € 4.000
- * Liquiditätspolster € 500 000
- * Erbanteil für die Kinder in 10 Jahren € 400.000

LÖSUNGSANSATZ – STRATEGIE

- Breit diversifiziertes Wertpapier-Portfolio mit defensiver
 Ausrichtung
- Einsatz vermögensverwaltender Fonds im Versicherungsmantel zur Steueroptimierun
- * Laufende Kontrolle der Investments und der Märkte durch VPI
- Rasche Anpassung, wenn Handlungsbedarf besteht

Vermögen im Alter

Das Ehepaar Robert und Gertrud, beide 67, verkaufte die gemeinsame Immobilienfirma um 1,3 Millionen Euro. Das Geld aus dem Verkauf wollten die beiden langfristig möglichst ertragreich, aber nicht riskant anlegen. Ihre Hausbank bot ihnen die übliche Standardlösung, bestehend aus ein paar internationalen Investmentfonds und vermeintlich risikolosen Staatsanleihen, an. Damit gaben sich die Ex-Unternehmer aber nicht zufrieden. Sie wollten eine professionelle und individuelle Vermögensplanung und ein erfahrenes Team, das sie nachhaltig begleiten sollte.

Die gemeinsame Ziel-Planung mit dem Paar ergab in der Folge, dass zusätzlich zur staatlichen Pension 4.000 Euro pro Monat notwendig sind, um den gewohnten Lebensstandard auch in Zukunft halten zu können. Darüber hinaus muss für geplante Reisen, Urlaube und die tägliche Mobilität ein Kapitalpolster in Höhe von 500.000 Euro reserviert werden. Schließlich wollen sie in rund zehn Jahren auch ihren Kindern einen Anteil in der Höhe von 400.000 Euro zukommen lassen.

Der Lösungsansatz – Strategie:

- Breit diversifiziertes Wertpapierportfolio mit defensiver Ausrichtung und Auszahlungsplan für die laufende Rente
- Einsatz vermögensverwaltender Fonds im Versicherungsmantel für den Erbanteil und Teil des Liquiditätspolsters
- Laufende Kontrolle der Investments und der Märkte durch VPI
- Rasche Anpassung, wenn Handlungsbedarf besteht

Firmenpension

Die Anlagenbau GmbH wird von zwei Geschäftsführern – die zu je 50 % Gesellschafter sind – geführt. Mit neun Mitarbeitern erwirtschaftet das Unternehmen einen Umsatz von rund 4 Mio. Euro sowie einen ansehnlichen Jahresgewinn. Die Entnahmen aus dem Unternehmen haben beide immer eher gering gehalten, um die Liquidität der Firma nicht zu gefährden und um persönlich nicht zu viele Steuern und Abgaben leisten zu müssen. Nun steht die Frage nach einer Firmenpension im Raum. Die komplexen Anforderungen einer betrieblichen Vorsorgelösung übersteigen aber die Kompetenzen des Steuerberaters und bedürfen zusätzlicher Spezialisten.

GmbH

2 Geschäftsführer und 9 Mitarbeiter

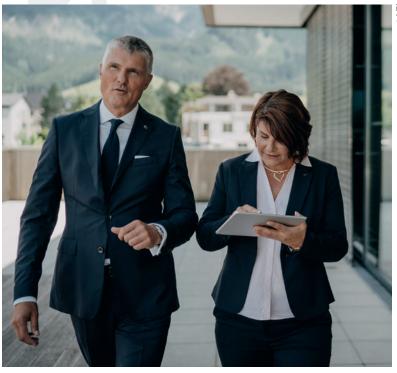
LÖSUNGSANSATZ – STRATEGIE

- Bei einem jährlichen GF-Bezug von
 € 40.000 wurde die monatliche direkte
 Leistungszusage mit € 1.000 bemessen
 (möglich sind max. 80 % des Bezuges) Liquidität wird geprüft
- Steuerberater erhält jährlich ohne Zusatzkosten ein beeidetes Gutachten, in dem Rückstellungen, Aufwendungen und Aktivierungswerte ausgewiesen sind
- Lohnnebenkosten werden gespart und die Steuerbelastung nach hinten verschoben
- Schaffung einer kollektiven betrieblichen Altersvorsorge für die 3 wichtigsten Mitarbeiter:

Einmal pro Jahr werden 3 % des Jahresbruttolohnes in eine Pensionskasse investiert

Bei einem Bilanzgewinn-Plus von mehr als 5 % im lahresvergleich werden weitere

2 % investiert



"Betriebliche Altersvorsorge (bAV) ist ein wichtiges personalpolitisches und betriebswirtschaftliches Instrument, welches sowohl für Arbeitgeber als auch Arbeitnehmer Vorteile hat."

Hermann Stöckl

Der Lösungsansatz - Strategie:

- Nach Prüfung der Liquidität kann bei einem Geschäftsführerbezug von 40.000 Euro pro Jahr eine monatliche Firmenpension in Höhe von 1.000 Euro als direkte Leistungszusage bemessen werden. Unter Einhaltung aller steuer- und vertragsrechtlichen Vorschriften werden die Rückdeckungsverträge positioniert.
- Für die Erstellung der Bilanz erhält der Steuerberater jährlich ohne Zusatzkosten ein beeidetes Gutachten, in dem Rückstellungen, Aufwendungen und Aktivierungswerte ausgewiesen sind.
- Die Ersparnis der Lohnnebenkosten und die Steuerverschiebung ist für das Unternehmen ein bedeutender Vorteil und gibt den Geschäftsführern die Möglichkeit, vor Steuern und Abgaben zu investieren.
- Für die Mitarbeiter wird eine kollektive Lösung geschaffen. So kann auch die Belegschaft am Erfolg des Unternehmens partizipieren und der Aufwand ist deutlich geringer als bei einer Gehaltserhöhung.

FAMILY SERVIC

Lebensträume erfüllen

Christian und Maria leben mit Sohn Maximilian in einer schönen Altbauwohnung im Stadtzentrum. Maria liebt das Leben am Land und besitzt ein Pferd, das viel Zeit und Geld kostet. Christian schätzt die kurzen Wege der Stadt. Trotzdem wünschen sie sich ein ruhiges Eigenheim am Stadtrand. Das Einkommen der beiden Akademiker ist sehr gut, aber die Eigenmittel sind begrenzt und der Lebensstil recht aufwendig. Bis jetzt war das Haus nur ein Wunsch für die ferne Zukunft.

"Kreditbedingungen müssen sehr genau geprüft werden, denn oft versteckt sich im Kleingedruckten ein hohes Risiko für den Kunden." Hermann Stöckl Über die Empfehlung einer befreundeten Familie kam es zur Erteilung eines Mandates an unsere Kanzlei.

Schon im ersten Planungsgespräch zeigte sich, dass eine Strukturierung der laufenden Ausgaben und die strategische Planung aller künftigen Finan-

zierungsvorhaben die wirtschaftliche Situation der Familie deutlich zum Positiven verändert. Auf Basis der Wünsche wurden Ziele definiert, die mit klaren Zeitvorgaben und entsprechenden Aktivitäten eine sehr hohe Erreichbarkeitsquote versprechen.



Nach Festlegung der notwendigen Liquidität wurde das erste Projekt in Angriff genommen. Das Eigenheim. In nicht einmal zwölf Monaten wurde ein passendes Objekt gefunden und die Finanzierung dafür ausgeschrieben. Durch die professionelle Begleitung unserer Experten war der persönliche Aufwand der Familie gleich null. Nach Prüfung des Kreditvertrages durch unsere Kanzlei wurden Christian und Maria von ihrem persönlichen Betreuer zur Bank begleitet, um den Vertrag zu unterzeichnen.

Aufgrund der günstigen Kreditkonditionen hatte die Familie letztlich mehr Kapital für Kauf und Umbau zur Verfügung als ursprünglich geplant. Im neuen Heim werden nun die nächsten Ziele ihrer Finanzplanung definiert.

Familie (42 und 40) mit Kind (10)

Familieneinkommen € 5.500

PERSÖNLICHE ZIELPLANUNG

- * Liquiditätspolster: € 10.000
- * Eigenheimkauf in den nächsten zwei Jahren ca. € 450.000
- * Studium Sohn in 10 Jahren ca. € 60.000
- Schaffung eines Pensionskissens in 20 Jahrer
 ca. € 200.000
- * Private Zusatzpension für beide Elternteile in 25 Jahren: Mann € 1.000, Frau: € 500

LÖSUNGSANSATZ – STRATEGIE

- ∗ Schaffung einer klaren Struktur der Haushaltskosten
- * Festlegung der Eigenmittel für die Finanzierung
- Łigenkapital-Aufbau uber monatliche Beitrage
- * Ausschreibung der Finanzierung, sobald ein entsprechendes Objekt gefunden wird
- Pensionskissen kann erst nach dem Hauskauf über monatliche Beiträge befüllt werden
- Einsatz vermögensverwaltender Fonds im Versicherungsmantel

ES BY VDI

Unternehmer werden

Johannes ist 41 Jahre alt und Elektrikermeister in einem erfolgreichen mittelständischen Betrieb. Schon seit seiner Lehre begleitet er seinen Firmenchef von Auftrag zu Auftrag.

Als der Firmeneigentümer in Pension geht, macht er Johannes das Angebot, den Betrieb zu übernehmen. Es ist keine leichte Entscheidung, da gerade das vierte Kind unterwegs ist. Dennoch entscheidet sich die Familie, den Sprung ins Unternehmertum zu wagen. Der Älteste will sich als Lehrling in den Betrieb einbringen und Gattin Franziska um die administrativen Aufgaben kümmern.



GmbH Geschäftsführer, Familienbetrieb

MASSNAHMENKATALOG

- ⋆ GmbH Gründung
- Betriebsübernahme Unternehmenskauf
- Steuerberatung
- * Hausbank
- * Förderungen

LÖSUNGSANSATZ – STRATEGIE

- Klärung der Rahmenbedingungen zur Gründung einer GmbH
- Ausloten der Zahlungsmodalitäten des Kauforeises
- Finanzierung des Kaufpreises und Suche nach geeigneter Hausbank
- * Beantragung samtlicher Forderunger
- Ausschreibung der Lohnverrechnungsarbeiten und Steuerberatung
- * Quartalsmäßige Checkup-Termine
- Planung von betrieblichen Vorsorgelösungen



Bislang hat VPI Johannes nur in der privaten Finanzplanung betreut. Nun ändert sich sein Anforderungsprofil massiv und sein Bedarf bekommt eine völlig neue Dimension. In mehreren Planungsgesprächen werden die einzelnen Schritte der Unternehmensübernahme diskutiert. Der Kaufpreis der Firma wird vom Verkäufer vorgegeben und Zahlungsmodalitäten werden gemeinsam verhandelt. Die Familie entscheidet sich, den Betrieb nicht als Einzelunternehmen sondern als Gesellschaft mit beschränkter Haftung zu führen.

VPI übernimmt die Koordination mit dem Notar zur Erstellung des Gesellschaftervertrages und die Ausschreibung der Steuerberatung wie Lohnverrechnung. Eine Hausbank für die neue Gesellschaft wird ebenfalls über die Ausschreibung eines vernünftigen Betriebsmittelrahmens gesucht. Zudem werden über Land und Bund Förderungen für den Jungunternehmer beantragt und die Abwicklung dieser überwacht.

Johannes kann sich in der Zwischenzeit voll und ganz seiner unternehmerischen Tätigkeit widmen. Die Akquisition neuer Aufträge, die Kalkulation der Angebote, die Einteilung der Baustellen inklusive der Planung der Fertigstellung, die Gestaltung der neuen Homepage und das Einhalten der Datenschutzbestimmungen bescheren ihm ohnehin eine tägliche Doppelschicht.

So gut aufgesetzt kann sich die Unternehmerfamilie auf eine erfolgreiche Zukunft freuen.

Mythos oder doch Irrtum?

Wer sich mit Geldanlage beschäftigt, kennt sie wahrscheinlich: Die Regeln der erfolgreichen Geldanlage. Aber nicht alle dieser häufig zitierten Glaubenssätze halten einer Überprüfung auch tatsächlich stand. Manche entpuppen sich bei näherer Betrachtung als kollektiver Irrtum.

DER ZINSESZINS-EFFEKT MACHT JEDEN REICH.

Dieser Mythos stimmt – aber leider nicht immer. Albert Einstein bezeichnete den Zinseszins als achtes Weltwunder und Warren

Buffett als wichtigsten Erfolgsfaktor beim Investieren. In der Tat folgt der Zinseszins einer einfachen Logik: Angefallene Zinsen oder Erträge werden nicht ausgeschüttet, sondern dem Anlagebetrag wieder hinzugefügt und in den Folgejahren mitverzinst. Über lange Zeiträume kommt es dadurch zu einer immer steiler werdenden Wachstumskurve. Am Ende ist aus einem kleinen Vermögen ein großes geworden.

Aber was passiert bei einem Nullzins oder einer Rekordinflation? Liegt die jährliche Verzinsung bei Null oder knapp darüber, verliert der Zinseszins seine Macht und ein kleines Vermögen bleibt auch nach vielen Jahren ein kleines Vermögen. Ähnlich ist es bei einer Rekordinflation: Liegt die Teuerungsrate über der Verzinsung unseres Kapitals, schützt uns auch der Zinseszins nicht vor einem Wertverlust.

DAS SPARBUCH IST ABSOLUT SICHER.

Diese Behauptung ist aus mehreren Gründen unrichtig:

- Geht Ihre Hausbank pleite, ersetzt Ihnen die staatliche Einlagensicherung nach der aktuellen Gesetzeslage maximal 100.000 Euro für Ihr Sparbuch. Haben Sie Ihr Vermögen auf mehrere Sparbücher bei der selben Bank verteilt, bleibt es bei diesen 100.000 Euro. Nur wenn Ihre Sparbücher bei verschiedenen Banken liegen, sind diese jeweils bis maximal 100.000 Euro abgesichert.
- 2. Die neuen Einlagensicherungsfonds müssen von den Banken selbst finanziert werden und stehen daher auf finanziell schwachen Beinen. Sollte

- mehr als eine Bank in Schieflage geraten, reichen die Mittel bei Weitem nicht, um alle Sparer zu entschädigen.
- 3. Sicherheit bedeutet auch Sicherung der Kaufkraft. Aber ein Sparbuch bewahrt die Kaufkraft Ihres Geldes nur dann, wenn die von der Bank bezahlten Zinsen nach Abzug der Steuer über der Inflationsrate liegen. Ist der Realzins negativ, bedeutet das nichts anderes, als dass Ihr Geld am Sparbuch täglich weniger wert wird und damit langsam aber sicher an Kaufkraft verliert.

Wertpapiere sind grundsätzlich für jeden geeignet. Wichtig zu wissen ist: Wertpapier ist nicht NUR WER REICH IST, SOLLTE SEIN GELD IN WERTPAPIERE INVESTIEREN.

gleich Wertpapier. Unter Wertpapieren versteht man nicht nur Aktien und Anleihen, sondern auch Geldmarktinstrumente, Investmentfonds, Zertifikate und ETFs – um nur einige zu nennen.

Daher ist diese Aussage viel zu weit gefasst. Bei einem entsprechenden Anlagehorizont, einer breiten Streuung der Veranlagung sowie einer sorgfältigen Auswahl im Rahmen eines umfassenden Gesamtkonzepts, sind Wertpapiere für alle Sparer und Anleger attraktiv.

Wenn Sie in Wertpapiere investieren wollen, dann sollten Sie bei der Auswahl darauf achten, dass Ihre individuellen Ziele und Ihr Sicherheitsbedürfnis abgebildet werden. Darüber hinaus sollten Ihnen noch ausreichend freie Mittel für kurzfristige Anschaffungen bleiben. Letztlich bedarf es einer regelmäßigen Kontrolle, um sicherzustellen, dass die Anlagestrategie angepasst wird, wenn sich die Rahmenbedingungen ändern.

ERFOLGREICHER DURCH PLANUNG ...

ES BY W

DER UMGANG MIT GELD IST EINFACH.

In Österreich sagt man häufig "Geld hat es gern dunkel" oder "Geld hat

man einfach. Da redet man nicht drüber". Das hat zur Folge, dass kaum Wissen zu dem Thema ausgetauscht wird. Es gibt auch kein Schulfach, das Kindern den Umgang mit Geld lehrt. Das ist auch der Grund, warum Milliarden Euro am Sparbuch verhungern. Aus Angst vor Risiko und Verlusten lässt man sich lieber Jahr für Jahr um wertvolle Kaufkraft bringen.

Es reicht nicht aus, ein Bankkonto und ein Sparbuch mit Bausparvertrag zu haben, um seine Werte zu sichern. Es bedarf deutlich mehr an Engagement und Wissen, um der Inflation entgegen zu wirken.

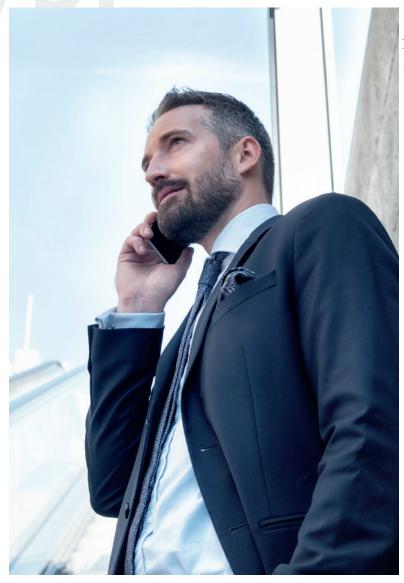
Individuelle Investments, angepasst an die geplanten finanziellen Vorhaben, und permanente Begleitung sind notwendig, um sein Kapital wachsen zu lassen. Ohne umfassende Aufklärung über die Kapitalmärkte und professionelle Begleitung ist der Umgang mit Geld alles andere als einfach.



Natürlich ist eine Geldanlage in Aktien immer mit einem gewissen Risiko verbunden, aber dieses Verlustrisiko kann mit professioneller Unterstützung langfristig begrenzt werden. Einzelaktien sind generell riskanter als ein breit gestreuter Aktienfonds, der in verschiedenen Regionen und Branchen investiert ist

Eine Analyse des US-Aktienindex Standard & Poor's 500 (S&P 500) hat gezeigt, dass – egal zu welchem Zeitpunkt ein Investment erfolgte – nach 30 Jahren eine positive Rendite erwirtschaftet wurde. Bei kürzeren Anlagezeiträumen von fünf oder zehn Jahren haben Investoren in einigen Fällen Verluste erlitten.

Mit einer Aktie erwirbt man einen Unternehmensanteil – also einen Sachwert. Wird das Unternehmen gut geführt und erzielt Gewinne, wird sich auch der Wert der Aktie gut entwickeln. Da es aber zwischenzeitlich auch immer wieder Phasen geben



kann, in denen sich die Aktienmärkte weniger gut entwickeln, ist es wichtig, keinen Zeitdruck zu haben.

Die Wahrheit ist: Von Wohnimmobilien darf man sich auf lange Sicht keine realen Wertsteigerungen erwarten, sofern sich diese nicht in einer Großstadt oder

einem schicken Ferienort befinden. Denn die Ausgaben für Wohnen machen bei den meisten Menschen einen beträchtlichen Anteil des gesamten Haushaltsbudgets aus. Wohnkosten stehen in engem Bezug zu den Einkommen, welche wiederum eng an die Inflation gebunden sind. Daher tendieren die Hauspreise immer wieder zurück zum Mittelwert. Langfristige Daten des Research-Hauses Bulwiengesa zeigen, dass die inflationsbereinigte Wertsteigerung von Wohnimmobilien in Deutschland in den vergangenen 40 Jahren gleich Null war.

IMMOBILIEN SCHÜTZEN VOR INFLATION.

FAMILY SERVIC

EIN BAUSPARVERTRAG IST EIN WICHTIGES BASIS-INVESTMENT.

Die Erfolgsgeschichte des Bausparvertrags ist eine Meisterleistung des provisionsgetriebenen Bankenvertriebs. Kein anderes Finanz-

produkt tut so viel für die Banken und so wenig für den Kunden. Zwar unterliegt ein Bausparvertrag der Einlagensicherung und kommt in den Genuss einer staatlichen Förderung, aber wirklich Sinn macht er heute für niemanden mehr. Früher eröffnete er den Zugang zu einem Bauspardarlehen, aber heute gibt es dieses Kaufargument nicht mehr.

Die Hauptaufgabe einer Bank ist es, den Zahlungsverkehr der Kunden abzuwickeln und Finanzierungen bereit zu stellen. Für

EIN GUTER GELDBERATER.

DIE BANK IST

alle Geschäfte der Bank ist eine bestimmte Eigenkapitalquote zwingend notwendig. Risikopuffer müssen geschaffen werden und vor allem gilt es, die Aktionäre zufrieden zu stellen.

Möchte ein Kunde bei der Bank Geld anlegen, wird er in erster Linie auf das Sparbuch und den Bausparvertrag verwiesen.

Wollen Sie mehr als den Sparbuchzins, wird die Sache schon schwieriger. Der Bankangestellte wird Ihnen vielleicht eine hauseigene Bankenanleihe oder Investmentfonds zur Auswahl geben. Ein Dauerschuldverhältnis kann er Ihnen nicht bieten. Sie müssen selber entscheiden, welches Investment zu Ihnen passt. Damit liegt die Verantwortung alleine

bei Ihnen.

Erst ab einem Investitionsvolumen von rund 500.000 Euro werden Sie Private-Banking-Kunde und genießen einen höheren Betreuungsstandard – gegen Bezahlung versteht sich.

KRYPTOWÄHRUNGEN GEHÖRT DIE ZUKUNFT.

Der Hype um virtuelle Währungen nimmt mittlerweile bereits beängstigen-

de Formen an und lockt Sparbuchsparer in die Welt von Bitcoin & Co. Die Erfinder dieser Kryptowährungen wollten eine Art Gegengewicht zu den mächtigen Notenbanken installieren. Ein intelligentes Verschlüsselungskonzept namens Blockchain soll diese Währungen vor Manipulation schützen. Aber bevor diese Währungen alltagstauglich werden, muss noch viel Zeit und Know-How in die Weiterentwicklung dieser Idee investiert werden.



DER VERSICHERUNGSMAKLER IST AUCH SPEZIALIST IN VERANLAGUNGSTHEMEN. Der Job eines Versicherungsmaklers ist es, dem

Kunden alle Risiken im Versicherungsbereich abzudecken. Dies erfolgt in Form eines Beratungsauftrages, der den Makler verpflichtet, nach "best advice" vorzugehen. Das bedeutet, er muss dem Kunden immer das beste Preis-Leistungs-Angebot bieten. Das kann mitunter ganz schön aufwendig sein, weil es jedes Jahr in jeder Sparte Veränderungen gibt.

Viele Makler bieten ihren Kunden auch Spar- und Anlageprodukte an. Es stellt sich allerdings die Frage, ob es in der Praxis umsetzbar ist, zwei so stark divergierende Bereiche in gleicher Qualität anzubieten.

MEINE LEBENSVERSICHERUNG KANN ALLES. Haben Sie auch eine Lebensversicherung gekauft, die alles kann? Sie

können jederzeit daraus Beträge entnehmen, um Ihr neues Auto anzuzahlen? Oder Ihre Spülmaschine ist kaputt? Alles kein Problem ...

Eine flexible Lebensversicherung muss den gehobenen Ansprüchen der Kunden gerecht werden – so die Werbeslogans der großen Versicherer.

Interessant wird es allerdings, wenn man das Kleingedruckte liest. Da werden plötzlich Kosten berechnet und Mindestsummen müssen eingehalten werden. Was zudem meist nicht bedacht wird: Die Abschlusskosten einer Lebensversicherung werden für die gesamte Laufzeit berechnet. Das bedeutet, dass die Vertragswerte am Anfang deutlich unter dem eingezahlten Kapital liegen und eine Entnahme nicht rentabel ist. Die eierlegende Wollmilchsau gibt es auch bei Lebensversicherungen nicht.

UNSERE PENSIONEN SIND SICHER

Diesen Spruch hören wir oft von Politikern. Vergessen wird



"Unser wichtigstes Ziel ist es, im Rahmen eines umfassenden Beratungsprozesses finanzielle Wohlfühllösungen zu finden, die sowohl Ihre individuellen Erwartungen und Bedürfnisse erfüllen, als auch langfristig ertragreich sind."

Christina Silvestri

nur das kleine Wort – heute! Aber was ist morgen oder in 20 Jahren? Oder schon, wenn die ersten geburtenstarken Jahrgänge – die Babyboomer – in Rente gehen? Die nächste Pensionsreform ist nur eine Frage der Zeit.

Der Sozialstaat muss jetzt schon zweistellige Milliardenbeträge zuschießen, um die Pensionsansprüche der Rentenbezieher in Österreich zu befriedigen. So groß ist die Differenz, die uns das Umlagesystem beschert. Umlage bedeutet, dass alle Pensionsbeiträge der arbeitenden Bevölkerung unverzüglich an die Pensionisten ausgezahlt werden. Das Kapital hat keine Möglichkeit, sich zu entwickeln. Das wäre nur bei einem Anlagesystem möglich. Die österreichische Lösung steuert geradewegs auf ein Mindestsicherungssystem zu.

Es müssten deutlich mehr Anreize für private oder betriebliche Altersvorsorgen geschaffen werden, aber nicht in Form von Förderungen, sondern in Form von richtigen Steuerfreibeträgen.

Family Services by VPI

DAS VPI VORSORGE- UND VERMÖGENSMANAGEMENT

VPI betreut Unternehmen und private Kunden im Rahmen eines vertraglich vereinbarten, unbefristeten Beratungsmandats in Vermögensangelegenheiten. Die vertragliche Grundlage dafür bildet das VPI Vorsorge- und Vermögensmanagement. Dieses besteht aus einem mehrstufigen Prozess, in dem gemeinsam mit dem Kunden ein individuell maßgeschneidertes Finanzkonzept erstellt und lebensbegleitend betreut wird. Am Beginn eines neuen Beratungsmandats stehen vier bis fünf persönliche Termine mit dem Kunden.

Dabei werden im ersten Schritt die finanziellen Ziele des Kunden besprochen und nach dessen Zielvorstellung definiert. In einem zweiten Schritt erfolgt ein umfassender Kapitalmarktüberblick inkl. Chancen-, Kosten- und Risikoübersicht. Danach werden alle bestehenden Vorsorge- und Vermögenswerte des

Kunden im Rahmen einer Ist-Analyse erhoben und in der Erstellung des individuell maßgeschneiderten Finanzkonzepts berücksichtigt. Die persönlichen Anlageziele, finanziellen Verhältnisse und die individuelle Risikobereitschaft des Kunden bestimmen letztlich dessen Anlagestrategie. Der Kunde wird von VPI laufend betreut und bei der Erreichung seiner Ziele unterstützt.

LEBENSBEGLEITENDER SERVICE

VPI kommt mindestens einmal jährlich proaktiv auf den Kunden zu. Dabei wird geprüft, ob sich Rahmenbedingungen oder persönliche Ziele verändert haben.

Auch regulatorische oder gesetzliche Änderungen könnten eine Anpassung des Finanzkonzeptes erfordern. Das Dauerschuldverhältnis sichert den Kundinnen und Kunden eine zielmarktkonforme Betreuung zu.



Wir sind ausschließlich Ihnen verpflichtet

VPI Vermögensplanung GmbH VPI Vermögensberatung GmbH Bahnhofstraße 9, 5760 Saalfelden Tel. +43 (6582) 70 2 84-0 Fax +43 (6582) 70 2 84-99 E-Mail: service@vpi.at

www.vpi.at

Disclaimer: Diese Marketingmitteilung dient ausschließlich Informationszwecken und stellt kein Angebot bzw. keine Aufforderung zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren dar, noch ist sie als Aufforderung anzusehen, ein Angebot zum Abschluss eines Vertrages über eine Wertpapierdienstleistung oder Nebenleistung abzugeben. Es handelt sich nicht um eine Finanzanalyse gem. dem Wertpapieraufsichtsgesetz. Dieses Dokument kann eine Beratung durch Ihren persönlichen Anlageberater nicht ersetzen. Jede Kapitalveranlagung ist mit einem Risiko verbunden. Investmentinstrumente unterliegen allgemeinen Konjunktureinflüssen und Wertschwankungen – Kurse können daher sowohl steigen, als auch fallen. Die von VPI erstellten individuellen Finanzkonzepte bilden eine eigentümliche geistige Schöpfung iSd §1 Urheberrechtsgesetzes. Jede von VPI nicht genehmigte Nutzung des Konzepts, einschließlich der Vervielfältigung, Verbreitung oder sonstigen Verwertung stellt einen Eingriff in das Urheberrecht der VPI dar. Die dargestellten Wertentwicklungen und Beispielrechnungen lassen keine verlässlichen Rückschlüsse auf die künftige Entwicklung zu. Hinweise auf die frühere Performance garantieren nicht positive Entwicklungen in der Zukunft.

WERBUNG

Alle Angaben ohne Gewähr. Stand: Februar 2024

