

Individuell • Exakt für Dich geplant.

Klare Finanzentscheidungen.

Verständlich, ruhig und unabhängig.

Vermögensstruktur • Geldanlage •
Altersvorsorge • Ruhestandsplanung



Was Sie von mir erwarten können

Seit vielen Jahren begleite ich Menschen dabei, Vermögen verständlich zu ordnen, klare Entscheidungen zu treffen und Finanzlösungen zu entwickeln, die wirklich zu ihrer Lebenssituation passen. Im Mittelpunkt stehen Transparenz, Struktur und eine Beratung, die nachvollziehbar und unabhängig bleibt.



Für wen ich da bin

- Menschen 50+ mit dem Wunsch nach Klarheit und Struktur
- Anleger mit gewachsenem, aber unübersichtlichem Vermögen
- Menschen vor dem Ruhestand, nach einer Erbschaft oder vor wichtigen Finanzentscheidungen
- Kunden, die eine unabhängige Zweitmeinung wünschen

Meine Arbeitsweise



“ Gute Finanzentscheidungen entstehen nicht aus Hektik, sondern aus Klarheit.

– Peter Klima



Unabhängige Beratung



Transparente Vergütung



Verständliche Erklärungen



Persönliche Begleitung

02 ÜBER MICH

Erfahrung, die einordnet.

Finanzplanung bedeutet für mich, komplexe Fragen in verständliche und belastbare nächste Schritte zu übersetzen.



Peter Klima Unabhängiger Finanzberater und Honorarberater

Ich begleite Menschen bei Geldanlage, Altersvorsorge, Vermögensaufbau und Ruhestandsplanung. Dabei verbinde ich langjährige Beratungserfahrung mit einem bodenständigen Blick auf das, was im Alltag wirklich funktioniert.

Meine Kunden schätzen besonders, dass ich komplexe Themen verständlich erkläre, bestehende Lösungen kritisch prüfe und Entscheidungen nicht künstlich beschleunige.

● Unabhängigkeit

Die Lösung wird vom Bedarf aus gedacht - nicht vom Produkt.

● Verständlichkeit

Sie wissen, warum eine Empfehlung sinnvoll ist.

● Gesamtblick

Vermögen, Versorgung, Absicherung und Liquidität werden zusammen betrachtet.

● Verlässlichkeit

Auch nach der Umsetzung bleibt ein fester Ansprechpartner.

50+

häufige Zielgruppe

1.300+

Bewertungen

4,9 / 5

durchschnittlich

Platz 1

WhoFinance 2026

03 FÜR WEN ICH DA BIN

Vermögen ist individuell. Die Fragen dahinter ähneln sich.

Besonders wertvoll ist Beratung dann, wenn bereits einiges vorhanden ist, aber der rote Faden fehlt.

1 Menschen 50+

Sie möchten wissen, ob Vermögen, Rentenansprüche und Versorgung für den gewünschten Ruhestand ausreichen.

2 Anleger mit gewachsenem Vermögen

Mehrere Depots, Policen, Konten oder Immobilien sollen zu einer verständlichen Gesamtstruktur werden.

3 Erben und größere Auszahlungen

Erbschaft, Abfindung oder fällige Versicherung verlangen Ruhe, Prioritäten und einen klaren Plan.

4 Unternehmer und Führungskräfte

Privates und betriebliches Vermögen sollen sinnvoll aufeinander abgestimmt werden.

5 Bestehende Verträge

Kosten, Qualität, Risiken und Zweck bisheriger Lösungen sollen unabhängig geprüft werden.

6 Entscheider mit wenig Zeit

Sie erwarten Vorbereitung, klare Optionen und einen Ansprechpartner, der Zusammenhänge bündelt.

Nicht die Höhe des Vermögens entscheidet über den Beratungsbedarf, sondern die Bedeutung der nächsten Entscheidung.

04 TYPISCHE AUSGANGSSITUATIONEN

Oft beginnt Beratung mit einem einzigen Satz.

Dahinter steckt meist kein Produktwunsch, sondern der Wunsch nach Sicherheit, Orientierung oder einer unabhängigen Einschätzung.

“ Ich habe den Überblick verloren.

Verträge und Anlagen sind über Jahre gewachsen, aber niemand betrachtet das Gesamtbild.

“ Ich habe geerbt - was mache ich jetzt?

Liquidität soll sinnvoll verteilt werden, ohne vorschnell Tatsachen zu schaffen.

“ Reicht das für meinen Ruhestand?

Einnahmen, Vermögen, Inflation und Entnahmen müssen zusammengedacht werden.

“ Sind meine Kosten noch angemessen?

Depots, Policen und aktive Fonds sollen transparent verglichen werden.

“ Ich möchte eine zweite Meinung.

Eine bestehende Empfehlung soll vor der Umsetzung unabhängig geprüft werden.

“ Ich will weniger Entscheidungen treffen.

Eine belastbare Struktur soll unnötige Umschichtungen und Aktionismus vermeiden.

05 GANZHEITLICHER BLICK

Das große Ganze statt einzelner Bausteine.

Eine gute Finanzstruktur entsteht dort, wo Ziele, Liquidität, Sicherheit, Wachstum und Flexibilität miteinander verbunden werden.



Erst die Gesamtbetrachtung zeigt, welcher Baustein welche Aufgabe erfüllt - und wo unnötige Doppelungen, Kosten oder Risiken entstehen.

06 BERATUNGSPROZESS

Vom ersten Gespräch zur tragfähigen Struktur.

Der Ablauf ist klar, aber nicht starr. Umfang und Tiefe richten sich nach Ihrer Situation.

1

Kennenlernen

Wir klären Anlass, Ziele, Erwartungen und ob die Zusammenarbeit grundsätzlich passt.

2

Bestandsaufnahme

Verträge, Depots, Immobilien, Rücklagen und Versorgungsansprüche werden erfasst.

3

Analyse

Kosten, Risiken, Chancen, Liquidität und Zielerreichung werden transparent gegenübergestellt.

4

Empfehlung

Sie erhalten nachvollziehbare Optionen, Prioritäten und eine klare Begründung.

5

Umsetzung & Begleitung

Entscheidungen werden geordnet umgesetzt und bei Bedarf langfristig überprüft.

Sie behalten die Entscheidungshoheit.
Keine Umsetzung erfolgt, bevor Sie Vorgehen, Kosten und Konsequenzen verstanden haben.

07 GELDANLAGE

Vermögen sinnvoll strukturieren.

Nicht das einzelne Produkt entscheidet über den Erfolg, sondern das Zusammenspiel aus Strategie, Kosten, Verhalten und Zeit.

1

Ziele & Zeithorizont

Was soll das Vermögen leisten - und wann wird es benötigt?

2

Risikotragfähigkeit

Wie viel Schwankung ist finanziell und emotional wirklich tragbar?

3

Kosten & Steuern

Welche Belastungen wirken dauerhaft auf Rendite und Flexibilität?

4

Disziplin & Betreuung

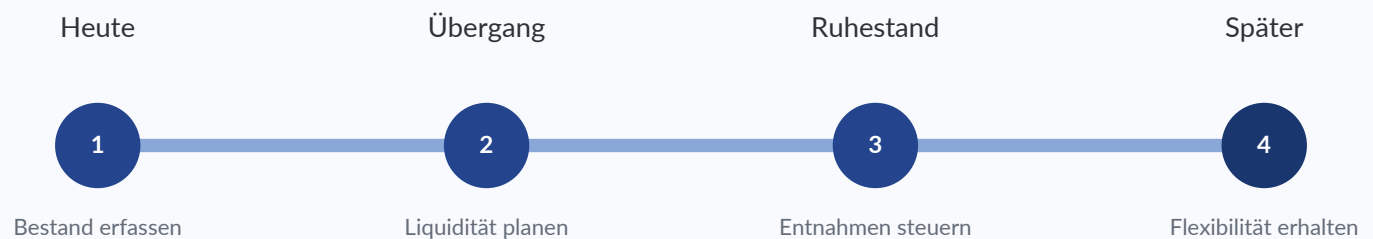
Wie bleibt die Strategie auch in unruhigen Marktphasen belastbar?

Eine gute Strategie muss nicht jeden Monat neu erfunden werden.
Sie muss verständlich sein, zu Ihnen passen und auch in schwierigen Phasen durchgehalten werden können.

08 PLANUNG 50+

Ruhestand planbar machen.

Die entscheidende Frage lautet nicht nur: Wie viel Vermögen ist vorhanden? Sondern: Welche verlässlichen Einnahmen entstehen daraus?



1 Welche Einnahmen sind sicher?

Gesetzliche und betriebliche Rente, Mieten, Versicherungen und andere regelmäßige Zahlungen.

2 Wie viel darf entnommen werden?

Entnahmen müssen zu Inflation, Steuern, Anlagehorizont und gewünschter Sicherheit passen.

3 Welche Reserven bleiben verfügbar?

Liquidität für größere Ausgaben, Pflege, Familie oder persönliche Wünsche darf nicht fehlen.

Das Ziel ist nicht, möglichst viel Vermögen unberührt zu lassen.
Das Ziel ist, den Ruhestand verlässlich, flexibel und mit gutem Gefühl gestalten zu können.

09 ERBSCHAFT & AUSZAHLUNG

Große Summen brauchen zuerst Ruhe.

Erbschaft, Abfindung, Immobilienverkauf oder fällige Lebensversicherung schaffen Möglichkeiten - und häufig erheblichen Entscheidungsdruck.

Phase 1

Sichern

Geld sicher zwischenparken, Fristen prüfen, Liquidität und Steuern berücksichtigen.

Phase 2

Ordnen

Bestehende Vermögenswerte, Verpflichtungen und persönliche Ziele zusammenführen.

Phase 3

Entscheiden

Anlage, Immobilie, Tilgung, Schenkung oder Reserve nach Prioritäten bewerten.

Phase 4

Umsetzen

Schrittweise umsetzen, Streuung beachten und ausreichend Flexibilität behalten.

Hilfreich

- Zeit gewinnen
- Gesamtbild erstellen
- Prioritäten festlegen
- Schrittweise entscheiden

Meist unhilfreich

- Alles sofort investieren
- Nur auf Rendite schauen
- Einzelprodukte sammeln
- Entscheidungen unter Druck

10 BESTEHENDE LÖSUNGEN

Zweitmeinung statt Bauchgefühl.

Manchmal ist die beste Entscheidung, eine vorhandene Empfehlung zunächst unabhängig einzuordnen.



Zweck

Welches konkrete Ziel soll der Vertrag oder die Anlage erfüllen?



Kosten

Welche einmaligen und laufenden Kosten entstehen tatsächlich?



Risiko

Welche Verluste oder Einschränkungen sind möglich?



Flexibilität

Wie einfach lassen sich Beiträge, Entnahmen oder Laufzeiten verändern?



Steuern

Welche steuerlichen Wirkungen entstehen heute und später?



Alternativen

Gibt es einfachere, transparentere oder günstigere Wege?

Eine Zweitmeinung muss nicht automatisch zu einer Veränderung führen.
Sie soll dafür sorgen, dass Sie eine Entscheidung mit Klarheit treffen - oder bewusst beibehalten.

11 BERATUNG AUS EINER HAND

Mehr als nur Geldanlage.

Finanzentscheidungen greifen ineinander. Deshalb werden je nach Bedarf auch angrenzende Themen in die Planung einbezogen.

1 Geldanlage & Depots

Strategie, Kosten, Risikostruktur, ETF- und Fondslösungen sowie laufende Betreuung.

2 Altersvorsorge

Private und betriebliche Versorgung, Nettolösungen, Renten- und Entnahmekonzepte.

3 Versicherungen

Absicherung existenzieller Risiken und Prüfung bestehender Verträge.

4 Immobilien

Kapitalanlageimmobilien als möglicher Baustein - nicht als pauschale Lösung.

5 Baufinanzierung

Finanzierungsstruktur, Fördermöglichkeiten, Tilgung und langfristige Tragbarkeit.

6 Sachwerte & Metalle

Beimischungen zur Diversifikation, wenn sie zur Gesamtstrategie passen.

Nicht jeder Baustein ist für jeden Menschen sinnvoll.
Entscheidend ist, ob er eine erkennbare Aufgabe in Ihrer persönlichen Finanzstruktur erfüllt.

12 VERGÜTUNG & VERANTWORTUNG

Sie sollen wissen, woran Sie sind.

Vergütung, Leistungsumfang und mögliche Interessenkonflikte werden vor Beginn verständlich besprochen.

1 Vorher geklärt

Sie erfahren vor der Beauftragung, welche Leistung erbracht wird und wie die Vergütung erfolgt.

2 Nachvollziehbar

Empfehlungen werden begründet. Kosten, Chancen und Risiken werden nicht im Kleingedruckten versteckt.

3 Passend zum Auftrag

Je nach Fragestellung kann eine Honorarleistung, laufende Betreuung oder eine andere transparente Vergütungsform sinnvoll sein.

Mein Grundsatz

- Keine unnötige Komplexität
- Keine Entscheidung ohne verständliche Begründung
- Keine Umsetzung ohne vorherige Kostentransparenz
- Keine künstliche Eile

Welche Gesellschaft und Vergütungsform für den konkreten Auftrag zuständig ist, wird vor Beginn der Zusammenarbeit eindeutig festgelegt.

13 BEWERTUNGEN & ANERKENNUNG

Vertrauen, das sich messen lässt.

Bewertungen ersetzen keine persönliche Entscheidung. Sie zeigen aber, wie Kunden Beratung, Verständlichkeit und Begleitung erleben.

1.300+

Bewertungen

4,9 / 5

durchschnittlich

Platz 1

bei den Top Honorar-
Finanzanlagenberatern 2026



Top
Honorarfinanzanlagenberater
2026



Top Berater Geldanlage 2026



Über 500 Bewertungen bei
WhoFinance

Was Kunden häufig hervorheben

1

Verständlichkeit

Komplexe Zusammenhänge werden in klare Entscheidungen übersetzt.

2

Ruhe

Keine künstliche Eile und kein Verkaufsdruck.

3

Gesamtblick

Nicht nur einzelne Verträge, sondern die gesamte Finanzstruktur wird betrachtet.

14 ANONYMISIERTE BEISPIELE

Drei typische Beratungswege.

Jeder Fall ist anders. Die Beispiele zeigen deshalb keine Standardlösung, sondern das grundsätzliche Vorgehen.

Erbschaft mit 300.000 Euro

Ausgangslage

Mehrere Konten, hoher Entscheidungsdruck und widersprüchliche Empfehlungen.

Vorgehen

Liquiditätsreserve festgelegt, Ziele priorisiert und die Anlage schrittweise diversifiziert.

Ergebnis

Eine klare Struktur statt einer vorschnellen Komplettanlage.

Ruhestand in sieben Jahren

Ausgangslage

Depots, Lebensversicherungen, Rentenansprüche und eine Immobilie waren nicht zusammengeführt.

Vorgehen

Einnahmen, Entnahmen, Steuern und Reserven in Szenarien geplant.

Ergebnis

Ein verständlicher Fahrplan für Übergang und Ruhestand.

Zweitmeinung zu bestehenden Verträgen

Ausgangslage

Hohe laufende Kosten und Unsicherheit, ob ein vollständiger Wechsel sinnvoll ist.

Vorgehen

Verträge nach Zweck, Kosten, Flexibilität und Alternativen bewertet.

Ergebnis

Nur die wirklich notwendigen Änderungen wurden umgesetzt.



Der erste Schritt ist ein persönliches Gespräch.

Sie schildern kurz Ihre Situation. Gemeinsam klären wir, ob und in welchem Umfang eine Beratung sinnvoll ist.

Finanzberatung Peter Klima GmbH

Hospitalstraße 32
45699 Herten

Telefon: 0177 4450773
E-Mail: info@pklima.de

finanzberatungpeterklima.de



Website



Termin buchen

Website öffnen

Unverbindliches Erstgespräch
vereinbaren

Verständlich. Ruhig. Unabhängig.