



Finanzplanung, quo vadis?

Der Finanzplaner der Zukunft hat Kunden, die Spaß am Umgang mit ihrer Vermögensübersicht haben, und ist dank digitaler Unterstützung wieder mehr Finanzplaner und weniger Buchhalter. Von Marco Richter

Stefan Huber schaut auf seine Uhr, 9 Uhr 45. In 15 Minuten kommt sein neuester Kunde, um mit ihm seinen Finanzplan durchzugehen. Im letzten Moment verrutschen ihm die Grafiken auf Seite 15 seines Gutachtens und er muss alles noch einmal ausdrucken. So steht Stefan jetzt etwas nervös an der Spiralbindemaschine, um das 76 Seiten starke Werk nochmals zu binden. Aber er freut sich auch auf die anderthalbstündige Besprechung mit Dr. Hubert Mair, dem ehemaligen Deutschlandchef einer großen internationalen Firma, der über eine Empfehlung zu ihm gekommen ist. Schließlich sind diese 90 Minuten eine Belohnung für die viele Arbeit, die er in den vergangenen zwei Wochen in Dr. Mairs Plan gesteckt hat. Bei einigen Versicherungen seines Kunden musste er mehrmals wegen der Unterlagen nachhaken und dann waren da die vielen lückenhaften, wild durcheinander abgehefteten Konto- und Depotauszüge in einem dicken Ordner, den Dr. Mair ihm nach einiger Überzeugungsarbeit überlassen hatte.

Stefan Huber liebte das persönliche Gespräch mit seinen Kunden schon immer. Aber er wollte mehr als nur Investmentprodukte verkaufen. Also begann er vor fünf Jahren die Ausbildung zum Finanzplaner und ist seit fast drei Jahren auch registrierter CERTIFIED FINANCIAL PLANNER®. Seitdem berät er seine Kunden ganzheitlich und auf Basis eines am Anfang jeder Beratung stehenden Gutachtens. Die intellektuelle Herausforderung, finanzielle, steuerliche und rechtliche Belange vernetzt zu betrachten, reizt ihn immer wieder aufs Neue, und er hat das Gefühl, seinen Kunden damit eine wirklich hochwertige Beratung zu bieten. Ein Wermutstropfen ist, dass er feststellen musste, dass die Kunden den dicken Plan meist gar nicht lesen, weshalb er dazu übergegangen ist, immer auch eine fünfseitige Kurzfassung des jeweiligen Plans zu erstellen. Nur diese



Marco Richter, CFP®, Co-Founder, Geschäftsführer, wealthpilot GmbH

Zusammenfassung kommt beim Kunden wirklich an – der Rest verstaubt ungelesen in der Schublade.

Stefan Huber ist nur eine fiktive Figur, aber er steht stellvertretend für sehr viele engagierte Finanzplaner in Deutschland. Vor einigen Monaten hielt ich einen Vortrag vor etwa 200 seiner Art. Ich fragte ins Auditorium, wer aus der Runde in seiner Laufbahn bereits mehr als fünf große Finanzpläne geschrieben hat. Nur etwa 10 Prozent hoben die Hand. Dieses Ergebnis zeigt, wie es um die Gutachtenkultur im Financial Planning bestellt ist – nämlich schlecht. Die Berater haben eine Abstimmung mit den Füßen vollzogen und sich von der „reinen Lehre“ der Finanzplanung verabschiedet. Zu groß der Aufwand, zu gering die Zahlungsbereitschaft. Sie sind ausgewichen auf kleinere Themenpläne und eine ganzheitliche Beratung, die zwar

auf den Grundsätzen ordnungsmäßiger Finanzplanung fußt, sie aber nicht in der Detailtiefe umsetzt, wie es ein Gutachten erfordert, insbesondere nicht in den Bereichen Steuern und Recht. Sie haben die Anforderungen an Richtigkeit, Vernetztheit und Ganzheitlichkeit auf ein praktikables Maß heruntergebrochen, für das der Kunde auch zu zahlen bereit ist.

Große Finanzplanungsgutachten, wie sie heute geschrieben werden, kranken aus meiner Sicht an mehreren Stellen: Sie bieten eine nur trügerische Richtigkeit, denn im Moment der Erstellung sind die Daten, die in den Plan einfließen, bereits veraltet, da nicht tagesaktuell. Es bedarf einer ganzen Reihe von Annahmen zur Inflationsrate, zu steuerlichen Rahmenbedingungen und zu rechtlichen Regelungen, vor allem im Nachlassbereich. Wir alle wissen, dass nichts so beständig ist wie der Wandel. Dass ein Gutachten schon in naher Zukunft überarbeitet werden müsste, ist jedem Planer bereits beim Ausdrucken der Ergebnisse

tragisch bewusst. Doch auch ein Update ist fast so aufwendig wie ein Erstgutachten und führt somit erneut zu langwierigen Kostendiskussionen mit dem Kunden.

Die hohen Kosten und der damit einhergehende Rechtfertigungsdruck, das ist das zweite große Problem der Finanzplanung in Deutschland. Dies rührt daher, dass der Kunde nur 25 Prozent der Arbeit, die in einem Finanzplan steckt, wahrnimmt. Die 75 Prozent, die für Datengewinnung und eingabe, Erstellung der Texte und Recherche „draufgehen“, sind für ihn nicht greifbar. Und daher ist er auch nicht bereit, dafür zu zahlen. Viele Finanzplaner versuchen, der Kostendiskussion den Wind aus den Segeln zu nehmen, indem sie jeden Posten einzeln auflisten: Einlesen der Daten pro Depot: 30 Minuten, Eingabe der Daten pro geschlossenem Fonds: 40 Minuten und so weiter und so fort. So wird aus einem Planer jedoch immer mehr ein Buchhalter für Kostenstellen. Dabei ist man doch angetreten, um den Kunden mit Wissen und Erfahrung in allen Vermögensangelegenheiten ganzheitlich und fundiert als Coach und Vertrauensperson zur Seite zu stehen ...

Ein weiteres Problem ist die Frustration der Finanzplaner. Sie leiden darunter, dass das Gros ihrer Arbeit vom Kunden überhaupt nicht inhaltlich zur Kenntnis genommen geschweige denn anerkannt wird. Ich kenne manch einen Berater, der sich deshalb von der Finanzplanung abgewandt hat.

Die Finanzplanung der Zukunft muss die genannten Aufgaben lösen – allen voran Rentabilität und Zahlungsbereitschaft, und zwar unter Berücksichtigung der Bedürfnisse und Anforderungen der Kunden. Die Digitalisierung kann hierbei einen enormen Mehrwehrt leisten und dem Finanzplanerethos wieder neues Leben einhauchen.

Aus Sicht des Beraters muss vor allem der Zeitaufwand drastisch reduziert werden. Es dauert einfach zu lange, alle Depotwerte, Kontostände, Vermögenswerte et cetera in das Planungsprogramm zu tippen – und es ist auch schlichtweg nicht mehr zeitgemäß. Heute kann eine Vielzahl an Informationen über technologische Schnittstellen direkt eingespeist werden. Depot- und Kontostände, Cashflows und Darlehen stehen digital in hoher Qualität und Detailtiefe zur Verfügung. Eine entsprechende Software kann sie abrufen, sortieren und nach einer verständlichen Logik aufbereiten. Last, but not least werden die Informationen über diese Schnittstellen automatisch auf dem aktuellen Stand gehalten. Ein Update ist so stets auf Knopfdruck möglich. Ordner voller Depot- und Kontoauszüge können somit getrost beim Kunden im Schrank bleiben. Dann werden aus zwölf Stunden Vorbereitungszeit dreieinhalb. Und für die Analyse und Besprechung mit dem Kunden bleibt mehr Zeit. Es lässt sich sogar eine höhere Frequenz der Besprechungen erreichen, denn jeder Plan und die entsprechenden Updates können deutlich günstiger erstellt und damit öfter angeboten werden. So kann man erreichen, dass man vom Kunden viel mehr als Experte wahrgenommen wird und seine Expertise deutlich besser entfalten kann.

Momentan stellt bei der Erstellung von Plänen vor allem die Bedienung der Software die größte intellektuelle Herausforderung dar. Mir klingt noch die Aussage eines Finanzplanerkollegen im Ohr, der meinte, nach rund zehn Jahren im Umgang mit dem Programm komme er immer besser zurecht und es fange langsam an, Spaß zu machen. Auch das muss sich ändern! Software muss intuitiv bedienbar sein. Telefonbuchdicke Handbücher und Haare raufen vor dem Bildschirm sind heute nicht mehr notwendig.

Mit den neuen digitalen Möglichkeiten lassen sich der Aufwand und das Frustrationsniveau des Planers signifikant senken und die Zahlungsbereitschaft des Kunden merklich steigern.

Aus Sicht des Kunden (die leider viel zu oft vergessen wird) muss Finanzplanung vor allem dynamischer und digitaler werden. Dass die dicken Gutachten meist ungelesen im Schrank verstauben, ist Ausdruck der Tatsache, dass die Gutachtenkultur den Kunden nicht so anspricht, wie er angesprochen werden möchte. Eine Studie von Accenture zu den Anforderungen der Kunden an digitale Elemente im Wealth Management belegt dies deutlich. Der Kunde wünscht sich digitale Tools. Diese sollen mit Szenarioanalysen aufwarten und auf der Logik des sogenannten goals-based financial planning fußen. Sie wollen in einem dynamischen Programm sehen, wie sich die Wahrscheinlichkeit, die eigenen Ziele zu erreichen, je nach Maßnahme verändert – spielerisch, intuitiv bedienbar und verständlich. Sie erwarten Antworten auf Fragen aus ihrem Alltag. Zum Beispiel: Kann ich mit 63 in Rente gehen, wenn ich mir meinen Traum von der Finca auf Mallorca doch schon jetzt erfülle?

Finanzplanung ist höchst komplex. Doch der Verbraucher möchte nicht intellektuell herausgefordert werden, sondern erwartet einfache Antworten auf komplexe Fragen. Tools, die das können, gibt es bereits, doch werden sie in der Finanzplanungspraxis dem Kunden (noch) nicht an die Hand gegeben. Vielleicht aus Angst, als Berater die Herrschaft über die Planung zu verlieren und sich selbst überflüssig zu machen? Diese Angst ist unbegründet. Die Hoheit darüber, aus den gewonnenen Informationen die richtigen Schlüsse zu ziehen und entsprechende Maßnahmen zu ergreifen, bleibt nach meiner festen Überzeugung auch weiterhin beim Berater. Denn das Verhältnis zwischen Finanzplaner und Kunde ist vergleichbar mit dem zwischen Arzt und Patient: Die Interpretation der Ergebnisse eines Blutbilds und die Einleitung einer passenden Therapie übernimmt auch nicht der Patient in Eigenregie. Er macht sich gegebenenfalls im Internet über die einzelnen Werte und deren Bedeutung schlau, ja, aber über das Wissen hinsichtlich der Komplexität und der Wirkungszusammenhänge verfügt letztlich nur der Arzt. An ihn wird sich der Patient vertrauensvoll für eine Behandlung wenden – vorausgesetzt, das Vertrauensverhältnis stimmt.

Und es kommt noch besser. Die Zukunft der digitalisierten Finanzplanung sieht so aus: Finanzplaner Stefan Huber hat seinem Kunden Dr. Mair eine Software in seinem Look-and-feel zur Verfügung gestellt, die einem Konfigurator für schöne Autos gleichkommt, nur im Bereich Finanzen und Vermögen. Dr. Mair macht es nun so viel Spaß, sich durch die verschiedenen Grafiken zu klicken und durch die verschiedenen Szenarien zu scrollen – Mit Finca auf Mallorca. / Nur mit neuem Cabrio und ohne Finca. / Rente mit 63, mit 60, mit 67. –, dass er die Daten, die zur Berechnung dieser Analysen notwendig sind, sogar selbst in das System einspielt. Und vor der Besprechung mit seinem Berater schaltet er einfach Stefan Huber mit einem Fingertipp als „Trusted Advisor“ frei. Dieser hat nun Zugriff auf alle angezeigten Vermögenswerte, ohne auch nur ein Depot, einen Kontostand oder einen Oldtimer selbst eingetragen zu haben. Das hat sein Kunde für ihn erledigt, und zwar gern. Schließlich hat er Freude an dem intuitiven Überblick über sein Vermögen und wollte spielerisch sehen, was wäre, wenn er sich seine großen und kleinen Träume erfüllen würde. Die Optimierung der Vermögensstruktur übernimmt Stefan Huber, so wie der Arzt die Therapien ausarbeitet und Medikamente dosiert, denn nur er kann die richtigen Schlüsse aus den Analysedetails und Präferenzen des Kunden ziehen und Handlungsempfehlungen darauf abstimmen. ■