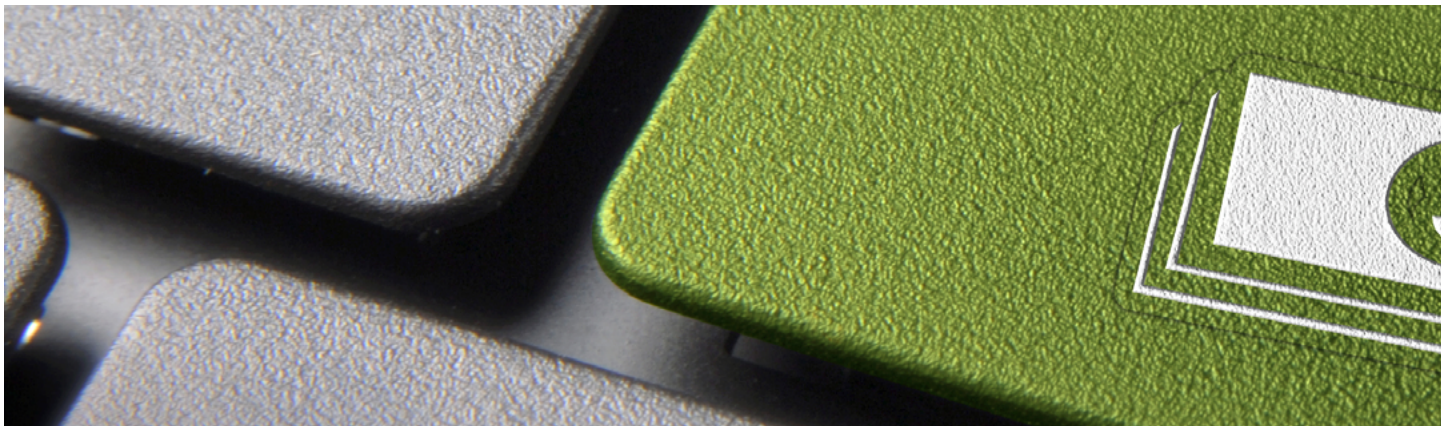


Online-Finanzplanung – oder „Finanzplanung für alle“ im Internet

Wie das Internet „Do-It-Yourself“-Tools ermöglicht und Finanzplanung insgesamt attraktiver macht.

von Volker Weg

Dipl.-Math. Volker Weg ist Geschäftsführer der XPS-Finanzsoftware GmbH. Ausbildung zum Aktuar (DAV) und Versicherungsmathematischen Sachverständigen für Altersvorsorge (IVS).

Das Internet ermöglicht eine optimale Arbeitsteilung zwischen Kunde und Berater. Was der Kunde fachlich kann, kann er technisch über das Internet selbst in die Finanzplanung einbringen. Online-Finanzplanung bietet die Möglichkeit, dass Kunde und Berater Hand in Hand an der Finanzplanung arbeiten. Wir haben daher neben unserem Excel-Profitool für Finanzplaner mit „XPS-Privatfinanz“ eine Online-Finanzplanung entwickelt, die es dem Finanzplaner ermöglicht, Finanzplanung allen Kunden anzubieten.

Die meisten Finanzplanungen erstellen Finanzplaner ohne oder mit geringer Mitwirkung des Kunden. Der Zeitaufwand ist erheblich. Am schlimmsten sind die Fälle, bei denen der Finanzplaner „Wäschekörbe“ mit unsortierten Ordnern des Kunden bekommt. Hier kann der Aufwand geradezu explodieren. Abgesehen davon ist der Spaßfaktor eher gering.

Ist der Finanzplanungsprozess nicht optimiert und hilft der Kunde nicht mit, sind die Kosten für die Finanzplanung oft so hoch, dass der Kunde aus Kosten-Nutzen-Sicht auf die Finanzplanung verzichtet. Oder der Berater bietet die Finanzplanung günstiger an und verzichtet auf eine angemessene Vergütung. Auf Dauer hat der Berater hierzu natürlich keine Lust und bietet die Finanzplanung dann nur noch seinen Top-Kunden an. Hier rechnet sich die Finanzplanung für den Berater durch indirekten oder immateriellen Nutzen wie leichteren Produktverkauf oder bessere Kundenbindung.

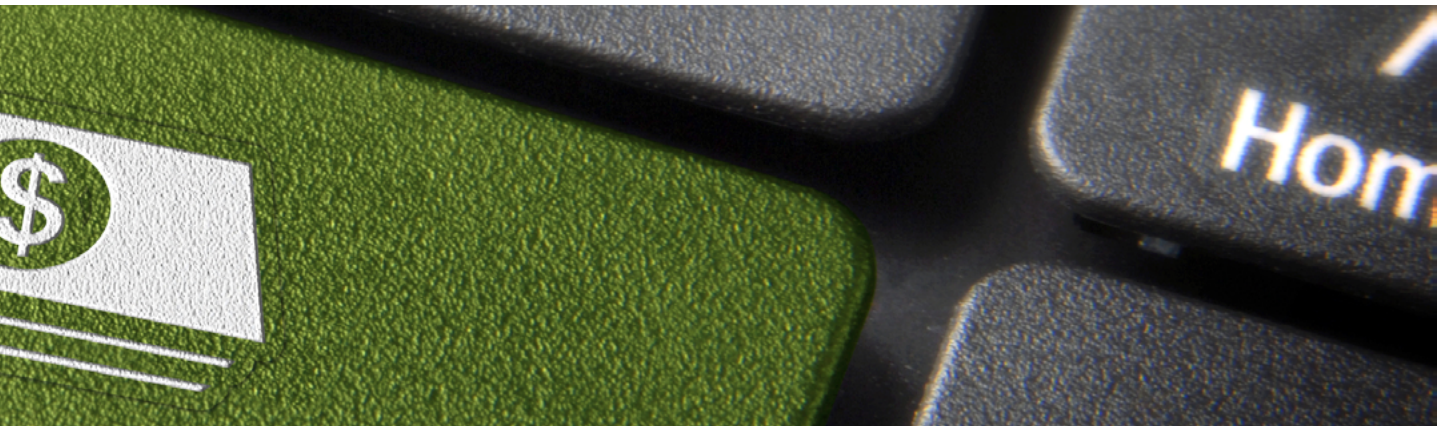
Wie kann man das Internet nutzen, um Finanzplanung standardmäßig anzubieten und für Kunde und Berater attraktiver zu machen?

„Do-It-Yourself“ im Internet

Immer mehr Kunden sind technisch versiert und haben eine gute finanzielle Bildung. Wenn keine komplexen Sachverhalte vorliegen, brauchen diese Kunden bei der Finanzplanung an der einen oder anderen Stelle Unterstützung durch den Berater, kommen aber ansonsten alleine zurecht.

Beispiel: Der Kunde ist Ingenieur, kann mit Zahlen umgehen und hat Spaß an Finanzplanung. Der Finanzplaner stellt dem Kunden über seine Webseite die Online-Finanzplanung als Tool zur Verfügung und hilft ihm bei gelegentlichen Fragen, die der Kunde hat. Die Datenerfassung erfolgt anonymisiert und durch den Kunden selbst. Berater und Kunde einigen sich auf eine monatliche Nutzungsgebühr von 20 €.

Auch wenn der Kunde kein Ingenieur und nicht so versiert ist,



kann der Berater jedem Kunden eine Finanzplanung anbieten. Für Einweisung und Nutzung der Online-Finanzplanung wird eine monatliche Nutzungsgebühr vereinbart, zusätzlicher Supportaufwand wird nach Zeit abgerechnet. Mit Online-Finanzplanung ist der Finanzberater erstmals in der Lage „Finanzplanung für alle“ anzubieten. Je mehr der Kunde mithelfen kann oder will, desto günstiger wird die Finanzplanung.

Aber nicht nur als „Do-It-Yourself“-Tool, sondern auch wenn die Finanzplanung klassisch als Honorardienstleistung angeboten wird, nützt die Online-Finanzplanung.

Klassisches Modell: „Finanzplanung gegen Honorar“

Bewährt hat sich die Vereinbarung eines Pauschalhonorars mit Zeitschätzung und mit Verpflichtung zur Mitwirkung des Kunden.

Beispiel: Der Aufwand für die Finanzplanung wird vom Finanzplaner auf 20 bis 25 Stunden geschätzt. Es wird ein Pauschalhonorar von 2.500 € vereinbart. Der Finanzplaner macht eine Zeiterfassung. Ist erkennbar, dass der Zeitaufwand die 25 Stunden übersteigt, so informiert der Finanzplaner den Kunden und erklärt die Gründe für den zeitlichen Mehraufwand. Ist der Kunde für den Mehraufwand verantwortlich, so wird der Mehraufwand zusätzlich mit 100 € je Stunde vergütet.

So hat der Kunde einen fairen Preis und einen Anreiz, den Finanzplaner bestmöglich zu unterstützen. Der Kunde hat die Möglichkeit, den Preis mitzugestalten. Der „Wäschekorb“ geht immer noch, wird aber teuer.

Über die Online-Finanzplanung kann der Kunde stärker mitwirken und der Preis kann flexibler gestaltet werden.

Finanzplanung „gratis“ als Servicedienstleistung

Oft sind der indirekte Nutzen aus der Finanzplanung und die sekundären Effekte so positiv, dass der Berater die Finanzplanung sogar gratis als Servicedienstleistung einsetzt.

Beispiel: Der Berater ist Vermögensverwalter und hat Kunden, die 500.000 € bei ihm in der Vermögensverwaltung haben. Als Vermögensverwalter erhält er eine Gebühr von 1 Prozent auf das verwaltete Vermögen und vielleicht zusätzlich Kickbacks aus den Fondsanlagen. Der jährliche Deckungsbeitrag des Kunden liegt also bei über 5.000 €. Der Berater bietet die Finanzplanung kostenfrei im Rahmen seiner Gesamtdienstleistung an.

Über die Online-Finanzplanung kann der Berater seinen Aufwand erheblich reduzieren. Dem Berater fällt es daher wesentlich leichter, seinen Kunden Finanzplanung „gratis“ als Servicedienstleistung anzubieten.

Online-Präsentation und Finanzplanung „live“

Neben der Datenerfassung kann man Online-Finanzplanung hervorragend als Präsentationstool nutzen. Der Finanzplaner kann beispielsweise mit seinem Offline-Profitool die Finanzplanung in aller Ruhe ausführlich und umfassend im Büro erstellen. Er anonymisiert die Daten des Kunden, macht den Upload ins Internet und nutzt die Online-Finanzplanung zur Präsentation.

So bringt die Online-Finanzplanung nicht nur auf der Kostenseite Vorteile, sondern auch auf der Nutzenseite. Die Finanzplanung wird nicht nur einmal präsentiert und dann „abgeheftet“, sondern steht dem Kunden 365 x 24 Stunden online und live zur Verfügung.

Der Kunde kann zu Hause am Wochenende auf dem Sofa seine Finanzplanung mit dem iPad anschauen und selbst damit „spielen“: Was passiert, wenn ich mein Einkommen reduziere und auf eine 4-Tage-Woche gehe? Wieviel müsste ich zusätzlich sparen, um vorzeitig in Ruhestand gehen zu können? Was passiert, wenn ich berufsunfähig werde?

Der Nutzen für den Kunden ist unglaublich viel höher. Es ist keine Frage, dass damit Honorare leichter akzeptiert werden und auch die Kundenbindung größer wird.

Schlussbemerkung

Durch das Internet sind in der praktischen Finanzplanung viele neue Spielarten möglich. Im Extremfall kann die Online-Finanzplanung als „Do-It-Yourself“-Tool (Kunde macht die Arbeit) genutzt werden oder als reines Präsentationstool (Berater macht die Arbeit). Oder Berater und Kunde gehen arbeitsteilig vor. Wer was macht, entscheiden die Kenntnisse und Fähigkeiten des Kunden und das Honorar, das der Kunde zu zahlen bereit ist.

Finanzplanung wird derzeit viel zu selten eingesetzt und häufig nur für die Kunden, die eigentlich keine Finanzplanung benötigen. Über Online-Finanzplanung ist „Finanzplanung für alle“ nicht nur Vision, sondern sofort umsetzbar.