

„Finanzplanung“ – Premiumdienstleistung oder Standard?



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

*Wie Finanzplanung zur Standarddienstleistung
des Finanzplaners werden könnte*

Professionelle Finanzplanung ist immer eine Premiumdienstleistung, weil nur wenige Finanzberater fachlich und technisch in der Lage sind, ihren Kunden eine ganzheitliche Finanzplanung anzubieten. Aber auch bei ausgebildeten Finanzplanern wird Finanzplanung oft nur als Premiumdienstleistung für besondere Fälle oder sogar nur „im Notfall“ angeboten. Woran liegt es, dass Finanzplanung so selten Standard in der Beratung ist, wenn ihr Nutzen doch von fast niemandem infrage gestellt wird?

Finanzplanung ist nicht einfach. Neben der fachlichen Komplexität stellt die Finanzplanung zusätzlich ein organisatorisch und zeitlich aufwendiges Projekt dar. Wird dieses Projekt nicht gut gemanagt, ist der Zeitaufwand so hoch, dass sich die Finanzplanung am Ende wirtschaftlich nicht rechnet. Die Finanzplanung wird mühsam, sodass der Finanzplaner in seinem Kerngeschäft vielleicht blockiert wird. Gar nicht so selten, dass das Projekt „Finanzplan“ ins Stocken gerät und schließlich nicht einmal beendet wird. Der Frust auf beiden Seiten ist dann entsprechend groß.

In Seminaren und Fortbildungsangeboten für Finanzplaner sollte daher neben technischen und fachlichen Fragestellungen auch auf kritische Punkte der Projektsteuerung eingegangen werden.

Auftragserteilung

Die ersten Weichen werden bereits mit der Vereinbarung des Auftrags gestellt. Es gibt ja nicht „die“ Finanzplanung. Finanzplanung kann im Ergebnis fünf Seiten lang sein oder 50, je nachdem wie ausführlich und akribisch die Finanzplanung erstellt wird. Die Datenerfassung kann sehr mühsam sein („Finanzberater holt beim Kunden den Wäschekorb mit Ordnern“) oder sehr einfach („Kunde hat den Erfassungsbogen selbst ausgefüllt“). Der Kunde entscheidet, welche Variante er möchte. Wenn er sagt:

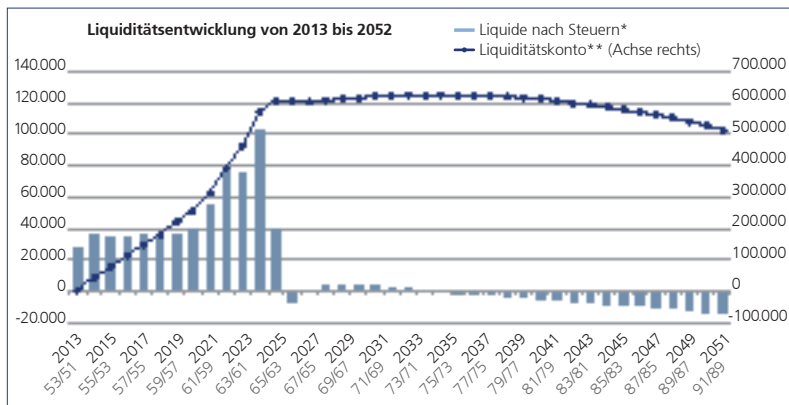
„Ist ja toll, aber mehr als 500 Euro darf's nicht kosten“, heißt das nicht, dass sich der Berater notwendig verabschieden muss.

Natürlich kann und will der Finanzberater für ein so geringes Honorar keine umfassende Analyse erstellen und auch nicht reihenweise Leitzordner durchforsten. Aber für die Erstellung einer Vermögensbilanz oder auch für die Erstellung einer „Grobplanung“ reicht das Honorar vielleicht doch.

Finanzplanung nach Pareto-Prinzip

Nach dem Pareto-Prinzip erreicht man 80 Prozent des Ergebnisses mit 20 Prozent des Gesamtaufwands. Die restlichen 20 Prozent verursachen die meiste Arbeit und benötigen 80 Prozent des Gesamtaufwands. Mit „Grobplanung“ ist hier Finanzplanung nach dem Pareto-Prinzip gemeint. Wenn man bewusst mit 80 Prozent des „normalen“ Finanzplanungsergebnisses zufrieden ist, kann man (trotz aller Vorbehalte und Einschränkungen hinsichtlich Genauigkeit etc.) mit geringerem Aufwand tatsächlich viel erreichen. So kann der Finanzplaner aus dem „Pareto“-Finanzplan beispielsweise mit guter Genauigkeit eine Vermögensbilanz aufstellen oder die Vermögensstruktur analysieren. Auch die Liquiditäts- und Vermögensentwicklung unter Berücksichtigung von Steuern und Sozialversicherung kann berechnet werden. Aufgrund der Ungenauigkeit bei der Datenbasis ist die Unsicherheit im zeitlichen Verlauf natürlich höher als beim „klassischen“ Finanzplan.

Dem Wunsch, eine skalierbare Finanzplanung mit unterschiedlichem Detaillierungsgrad zu erstellen, tragen die Softwareanbieter, wie unter anderen auch XPS, entsprechend Rechnung. So kann man zum Beispiel mit dem XPS-Vermögensplaner mit höchster Genauigkeit Zahlungsströme über einen Zeitraum von 80 Jahren auf Monatsebene analysieren. Man kann aber auch innerhalb kürzester Zeit einfach nur eine Bilanz erstellen.



* Die Liquidität nach Steuern stellt die jährlichen Überschüsse bzw. Unterdeckungen dar.

** Auf dem Liquiditätskonto wird die Liquidität nach Steuern gesammelt und ggf. entsprechend der Planungsannahme verzinst.

„Pareto“-Finanzplan soll hier im weiteren Sinne verstanden werden. Wichtig ist, dass der Finanzplaner sich nicht in Details verliert, sondern mit dem Blick fürs Wesentliche zügig vorankommt. Erfahrene Finanzplaner wissen, welche Stellen kritisch sind, wo man sehr genau arbeiten muss, aber auch, wo eine gewisse Unschärfe zulässig ist. Zeit und Geld wird auch durch „Eigenleistung“ des Kunden gespart. Wenn das Budget gering ist, kann die Mithilfe des Kunden den Aufwand und damit auch die Kosten für die Finanzplanung wesentlich reduzieren. Auch hieran sollte der Finanzplaner denken.

Ruhestandsplanung

Erwähnt werden muss an der Stelle auch die Ruhestandsplanung, die eine besondere Form der Finanzplanung darstellt. Die Erwerbsphase wird hier nicht näher analysiert, dafür aber umso mehr die Rentenphase. Wenn sich die Verhältnisse aktuell sehr einfach darstellen, keine Kredite und Beteiligungen vorhanden sind und das zentrale Anliegen die Altersvorsorge ist, wird eine professionelle Ruhestandsplanung mehr Nutzen bringen als die klassische Finanzplanung. Außerdem ist der Aufwand wesentlich geringer.

Finanzplanung und Service-Fee

In vielen Fällen verdient der Berater bei seinem Finanzplanungskunden bereits über Provisionsvermittlung oder eine Service-Fee für die Vermögensverwaltung. Ein zusätzliches Honorar für die Finanzplanung ist vielleicht nicht mehr angemessen oder nicht erforderlich, weil die Kundenbeziehung auch so ertragreich ist. Dann kann es besser sein, die Finanzplanung kostenfrei als Service anzubieten als die Kundenbeziehung, die vielleicht jedes Jahr 5.000 Euro Ertrag liefert, durch zähe Verhandlungen um 1.000 Euro Honorar zu beschädigen. Großzügigkeit zahlt sich hier eventuell dadurch aus, dass der Kunde im Gegenzug nicht um „Rabatte“ bei der Kapitalanlage feilscht. Vielleicht empfiehlt der Kunde den Finanzplaner auch weiter und der Finanzplaner kommt kostenfrei zu neuen Mandanten.

Empfehlungen erfolgen dann, wenn die Leistungen die Erwartungen deutlich (!) übersteigen. Mit Finanzplanung kann das gelingen. Viele Finanzberater möchten mit ihren Kunden eine monatliche Service-Fee vereinbaren, tun sich aber schwer, die Service-Fee gegenüber ihren Kunden durchzusetzen. Oft ist für den Kunden auch gar nicht klar, welche Vorteile er durch die Service-Fee hat. Dienstleistungen wie „Sie können mich jederzeit anrufen“ oder „Wir kümmern

uns um Ihre Versicherungsverträge“ sind nicht gut greifbar. Wenn aber der monatlichen Service-Fee gegenübersteht

- Erstellung einer Finanzplanung
- Jährliches Update der Finanzplanung
- Analyse der Risikofälle Invalidität und Tod
- Unterstützung bei Schadenfällen
- Verhandlung von Kreditkonditionen
- Günstige Konditionen bei der Kapitalanlage

und so weiter, denkt der Kunde vielleicht: „Da bekomme ich wirklich eine tolle Leistung.“ Wenn der Berater ein Stück weit in Vorleistung geht und keine zusätzliche Gebühr für die Ersterstellung der Finanzplanung verlangt, geht der Kunde praktisch kein Risiko ein. Im „schlimmsten“ Fall endet der Service-Vertrag nach einem Jahr. Der Kunde hat dafür aber immerhin einen kompletten Finanzplan bekommen.

Vertrauen und Finanzplanung

Nicht selten ist eine Kundenbeziehung beschädigt, weil die Empfehlungen des Beraters „danebengingen“. Verloren gegangenes Vertrauen muss erst wieder erarbeitet werden. Transparenz und Offenheit sind hier wichtig, aber auch „Arbeit“ im engeren Sinne, die zum Beispiel in Form einer Finanzplanung geleistet wird. Fehler machen alle.

Man sieht aber Fehler eher nach, wenn man erkennt, dass der Verursacher sich ehrlich bemüht. Finanzplanung ist ein Stück weit gemeinsames Arbeiten zusammen mit dem Kunden. Besonders intensiv ist die Zusammenarbeit, wenn die Datenerfassung vor Ort beim Kunden geschieht. Dadurch lernt man sich kennen und es entsteht Vertrauen.

Schlussbemerkung

Finanzplaner wissen um den Nutzen von Finanzplanung und verfügen über die erforderlichen Kenntnisse und Fähigkeiten, Kunden wirklich ganzheitlich zu beraten. Es wäre schön, wenn es durch skalierbare Finanzplanung, Projektmanagement und Prozessoptimierung gelingen könnte, diese wertvolle Dienstleistung als Standarddienstleistung anzubieten.

Volker Weg