

Finanzplanung: Informationsorientierter Ansatz

Wo liegt der Nutzen von Finanzplanung? Wie kann der Nutzen gesteigert werden? Wie und wann rechnet sich Finanzplanung? Wenn man es genauer betrachtet, geht es bei Finanzplanung um Information. Systematisch angewandt und optimiert, muß Finanzplanung erfolgreich sein, da nahezu perfekte Informationen über den Kunden vorliegen. Der XPS-Vermögensplaner versucht informationsökonomisch Kundendaten gestuft und effizient zu verarbeiten und die gewonnenen Informationen transparent zu machen. Am Ende hat der Berater eine elektronische Kundenakte, die mehr über Vermögen, Strukturen, Risiken und Liquiditätsverläufe aussagt, als der Kunde selbst weiß.

Schlagworte:

- Elektronische Kundenkontakte
- Informationsökonomie
- CRM

Informationen über Kunden sind wichtig. Das weiß jeder Berater und jeder Verkäufer. Wenn eine Anlage, ein Sparplan oder eine Versicherung verkauft werden soll, muß zunächst bekannt sein, ob der Kunde sich diesen Anlagevorschlag überhaupt leisten kann. Wenn der Berater mit dem Kunden beispw. über Altersversorgung sprechen will, muß er wissen, welche Versorgungsleistungen der Kunde voraussichtlich erwarten kann, welche Ausgaben budgetiert sind und welchen Beitrag sein Vermögen über Erträge oder Vermögensverzehr zu den Liquiditätsströmen leisten kann.

Fest steht auch, dass man für eine gute Beratung alle relevanten Informationen kennen muss. Wenn man als Berater um Rat zu einer Kapitalanlage gefragt wird, ist es wichtig zu wissen, welche Risikoneigung der Kunde hat, wie seine tatsächliche Risikofähigkeit zu bewerten ist und wie sich seine Vermögens- und Liquiditätssituation darstellt. Spätestens seit Markowitz wissen wir, dass eine sinnvolle Diversifikation entscheidend für das Rendite-Risiko-Maß von Anlageportfolios ist. Will der Kunde diese dafür notwendigen Informationen nicht Preis geben, so hat der Finanzberater im Grunde nur zwei Alternativen: In seiner professionellen Verantwortung beendet er an dieser Stelle sein Beratungsgespräch. Oder aber

er empfiehlt seinem Kunden ein auf den ersten Blick passendes, gut beleumundetes Produkt - in der Hoffnung, dass er in einigen Jahren mit keinem Haftungsregreß konfrontiert werden wird.

Wenn der Berater es also mit der professionellen und nachhaltigen Betreuung ernst meint, benötigt er zwingend die beratungsrelevanten Kundeninformationen. Der Produktverkäufer braucht lediglich temporäre vertriebsrelevante Informationen.

Die These ist, dass Berater und Verkäufer von der Analyse- und Beratungskonzeption privater Finanzplanung in höchstem Maße profitieren können.

„Beratungs“-Information

Informationen sind mehr oder weniger leicht zu gewinnen. Einfach ist beispielsweise das aktuelle steuerpflichtige Einkommen zu erfahren. Hier genügt ein Blick in den Steuerbescheid. So ist schnell erkennbar, ob die empfohlene Anlage in einer Schiffsbeteiligung steuerlich zum Zeitpunkt der Betrachtung eine sinnvolle Erwägung sein könnte.

Um erkennen zu können, ob eine Schiffsbeteiligung auch zum weiteren Vermögen passt und der weiteren Liquiditäts- und Vermögensentwicklung entsprechen könnte, werden neben Informationen über die Risikoneigung des Kunden, dessen individuellen langfristigen Ziele und Wünsche auch zutreffende Bewertungen der gesamte Vermögens- und Liquiditätsstruktur erforderlich. Als erster Schritt ist eine aussagekräftige Vermögensbilanz sehr wertvoll.

Autor + Kontakt

Volker Weg, Dipl.–Math.,
Aktuar (DAV) und Versicherungsmathematischer Sachverständiger für Altersversorgung (IVS)

Tel.: (089) 69 777 627
info@xps-finanzsoftware.de
www.xps-finanzsoftware.de

tätsstruktur erforderlich. Als erster Schritt ist eine aussagekräftige Vermögensbilanz sehr wertvoll.

Will ein Kunde bei der Altersversorgung beraten werden, so wird die relevante Informationsbeschaffung schon aufwendiger. Hier sind dynamische Nach-Steuer-Berechnungen über lange Zeiträume erforderlich. Bei mittleren Vermögen müssen bei monatsgenauer (was aus naheliegenden Gründen fast zwingend ist) Berechnung größenordnungsmäßig 100.000 Werte gerechnet werden. Eine geeignete Finanzplanungs-Software sorgt hierbei für die notwendige Effizienz.

Wesentliche Informationen für die Beratung sind:

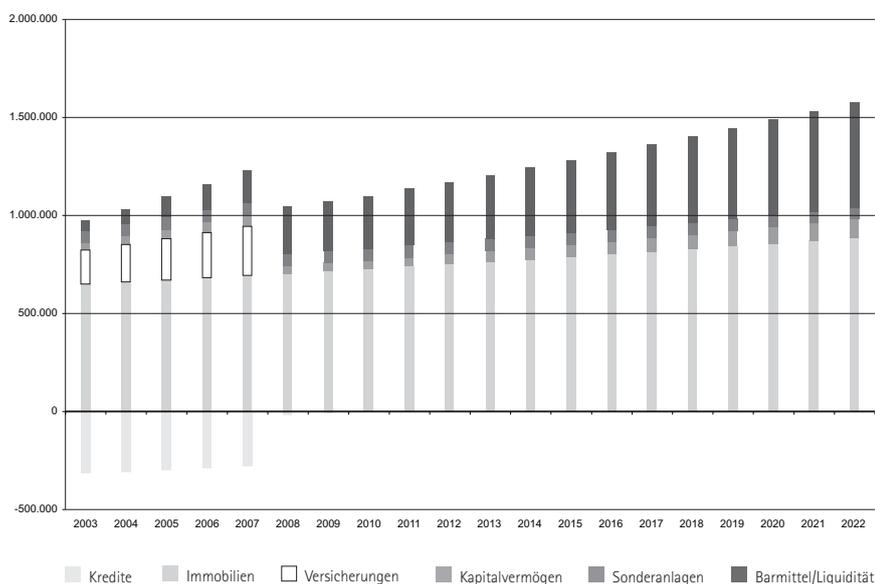
- Ist die Liquidität in der Phase des Rentenbezugs ausreichend?
- Wie entwickelt sich das Vermögen? Können Nebenbedingungen wie Kapitalerhalt erfüllt werden oder kommt es zu einem Kapitalverzehr?
- Wie sicher ist die Hochrechnung bzw. wie stabil verhält sich das Ergebnis bei Veränderung der Parameter („Worst-Case“-Szenario)?
- Welche Einflüsse haben Veränderungen der Kaufkraft?

„Verkaufs“-Information

Auch für den isolierten Produktverkauf sind Informationen über den Kunden notwendig. Je mehr der Verkäufer über den Kunden weiß, desto mehr Verkaufschancen und Argumentationsansätze bieten sich ihm:

- Wie hoch ist die freie Liquidität? Chance: Anlage des vorhandenen Sparpotentials.
- Über welche sonstigen Wertpapierdepots verfügt der Kunde?

Entwicklung des Vermögens nach Anlageklassen



Chance: Umschichtung der Depots in die eigene Wertpapierverwaltung oder ergänzende Anlageprodukte.

- Wann werden Versicherungen und sonstige Sparverträge fällig?

Chance: Wiederanlage des frei werdenden Kapitals.

Letztlich nützen auch die „Beratungs“-Informationen im Verkauf.

- Ist die Altersversorgung ausreichend?
Chance: Vermittlung zusätzlicher Versorgungsbausteine zum Aufbau disponiblen Vermögens.
- Ist das Vermögen kundengerecht strukturiert?
Chance: Umstrukturierung des Vermögens mit entsprechenden Neuanlagen.

Wenn derartige Informationen nun auch noch quasi monopolisiert dem Verkäufer zur Verfügung stehen, wird der Konkurrenzdruck kleiner und die Verkaufschance entsprechend größer.

„Kunden“-Information

Finanzplanung liefert nicht nur für den Berater und den Verkäufer wichtige Informationen, sondern auch für den Kunden. Immerhin ist der Kunde in einer ganzen Reihe von Situationen sogar bereit die Informationsbeschaffung geldmäßig zu honorieren – eine höchst bemerkenswerte Tatsache, wenn man bedenkt, dass in aller Regel Finanzberatung bislang vordergründig „kostenlos“ angeboten wird. Ein Kunde mit vielen einzelnen Anlagen und

gestaffelten Terminen kann selbst in der Momentaufnahme kaum zutreffend seine Liquiditäts- und Vermögenssituation bewerten, geschweige denn, dass er die möglichen Auswirkungen für die Zukunft erkennen kann.

Finanzplanung strukturiert die Daten, macht Sie für den Kunden überschaubar und bietet eine Instrumentarium zur fortlaufenden Aktualisierung. Die oben aufgeführten Fragen spiegeln natürlich genauso die Fragen des Kunden wider. In der Beantwortung der Fragen liegt oft eine Problemlösung bzw. nimmt dem Kunden Sorgen um seine finanzielle Zukunft resp. bietet ihm Instrumente zur Gestaltung und Nachvollziehbarkeit.

Informationsökonomie

Vollständige Informationen sind wertvoll, in der Regel aber auch sehr teuer. Ein vollständiger Finanzplan enthält sehr viele Informationen, weshalb der Aufwand für die Erstellung auch erheblich ist.

Die Erstellung ist jedoch nur dann sinnvoll, wenn der wirtschaftliche Nutzen den investierten Aufwand rechtfertigt. Der wirtschaftliche Nutzen bzw. der finanzielle Ausgleich für den Berater kann sein:

- ein entsprechendes Honorar, das dem Kunden in Rechnung gestellt wird,
- Mehrumsatz aus den Handlungsempfehlungen, die sich aus der Finanzplanung ergeben oder

- eingesparte Vertriebskosten durch höhere Kundenbindung oder aktive Weiterempfehlung.

Ist der Aufwand für die Finanzplanung hoch, stellt das Angebot oder die Dienstleistung ohne eine auskömmliche Honorarvereinbarung ein wirtschaftliches Risiko für den Berater dar. Somit ist es zwingend, dass die Erstellung des Finanzplans sehr rationell organisiert wird.

Wirtschaftliche CRM mit "XPS"

Bei dem XPS-Vermögensplaner liegt der Aufwand für die Finanzplanerstellung bei entsprechender Einarbeitung in einem Bereich, in dem das Kostenrisiko allein durch die aufbereiteten Kundeninformation bei weitem gedeckt wird. Der Anwender erhält über die Software nahezu perfekte elektronische Kundenakten. Besonders interessant wird dies, wenn der Kunde über zahlreiche Beteiligungen, Finanzierungen oder über einen umfangreichen Bestand an Kapitalversicherungen verfügt.

*Klug fragen können,
ist die halbe Wahrheit. (Thomas Edison)*

Was nur wenige wissen: es besteht auch die Möglichkeit XPS Finanzplanung gestuft einzusetzen. Stellt sich das geschätzte Ertragspotential eines Kunden zunächst als zu gering heraus, können die Kundendaten entsprechend verdichtet mit minimalen Aufwand erfaßt werden. Letztlich ist ja auch schon eine Grobstruktur des Vermögens bzw. der Einnahmen und Ausgaben für weitere Beratungs- und Optimierungsansätze nützlich.

Fazit:

Über Finanzplanung kann eine Fülle von Informationen gewonnen werden, die dem Berater und dem Verkäufer nützen – gerade im schwierigen Marktumfeld. Es wird Handlungsbedarf und Optimierungspotenzial aufgezeigt, die in der Regel auch zu mehr Umsatz und Ertrag führen werden. Finanzplanung kann wirtschaftlich so optimiert werden, dass sie gestuft nach Detaillierungsgrad ohne Kostenrisiko des Beraters für jeden Kunden eingesetzt werden kann.