

Financial Life Planning löst die traditionelle Finanzberatung ab

Der technologische Wandel sorgt dafür, dass sich Finanzberater grundlegend neu aufstellen müssen. Viele klassische Aufgaben werden durch die Technik automatisiert. Ein nachhaltiges Modell der Finanzberatung muss deshalb andere Tätigkeitsbereiche der Finanzberatung in den Fokus rücken.



© Jijaco Smolczak - stock.adobe.com

Die Digitalisierung erfasst nahezu die gesamte Arbeitswelt und verändert Prozesse und Aufgaben grundlegend. Das gilt auch für die Finanzberatung. Viele Aufgaben, die Berater bislang zu ihren Kerntätigkeiten zählten, werden automatisiert und damit schneller und effizienter ablaufen. Vor allem Datenverwaltung und -aufbereitung sind perspektivisch keine Arbeit mehr, für die ein Berater eine Vergütung erwarten darf.

Drei wesentliche Aspekte der Finanzberatung

Ein nachhaltiges Modell der Finanzberatung muss also andere Tätigkeitsbereiche in den Fokus rücken. Vordringlich geht es dabei um drei wesentliche Aspekte: eine vertrauensvolle Kommunikation, die Kunden ermöglicht, ihre wirklichen Wünsche und Ziele zu formulieren, die Analyse der zur Verfügung stehenden Mittel und die verständliche Einordnung komplexer Datenmengen und Informationen für den Kunden und schließlich die Entwicklung einer aus diesen Faktoren resultierenden Finanzplanung inklusive der sorgfältigen Auswahl adäquater Anlageprodukte, die optimal geeignet sind, die Vermögensziele des Kunden zu erreichen.

Finanz- und Lebensplanung statt Anlagestrategien

Die bisherige Beratungspraxis wird diesen Ansprüchen allenfalls in Teilen gerecht. Die bloße, vielfach standardisierte Zusammenstellung eines Portfolios auf Grundlage einiger weniger Faktoren erweist sich gerade auch mit Blick auf die ständig wachsende Zahl entsprechender Anleger-Tools als unzureichend. Stattdessen kommt es vermehrt darauf an, den Kunden partnerschaftlich und ganzheitlich zu begleiten. Im Rahmen des Financial Life Planning kommt dem Berater mehr zu als nur die Analyse des finanziellen Status quo des Kunden und die Formulierung einer Anlagestrategie: Er ist vielmehr als Coach gefragt, der gemein-

sam mit dem Kunden eine Finanz- und Lebensplanung entwirft, die über die bloße Anhäufung von Kapital hinausreicht. So gilt es, den Kern dessen, was für den Kunden wirkliche Bedeutung hat, offenzulegen und in eine Beziehung zu seinen Mitteln zu stellen. Denn nur wer sich Klarheit über die tatsächlichen Bedürfnisse und Wünsche verschafft, kann diese Mittel auch sinnvoll und bewusst einsetzen.

Finanzen an das Leben anpassen

Die entscheidende Frage des Finanzplaners an seinen Kunden lautet also zunächst nicht: „Wieviel hast du jetzt?“ oder „Wieviel wirst du in der Zukunft brauchen?“ Die wirkliche Frage lautet: „Wie möchtest du dein Leben idealerweise führen und wie kann dein Vermögen diese Vorstellung unterstützen?“ Somit ist Financial Life Planning eine Kunst, die Finanzen an das Leben von Menschen anzupassen, anstatt den Menschen an die Erfordernisse des Geldes.

Umkehr der Beratungsabläufe

Entgegen der gängigen Beratungspraxis stehen daher die Formulierung einer systematischen und zielgerichteten Anlagestrategie und die Auswahl geeigneter Produkte auch erst am Ende des Beratungs- und Finanzplanungsprozesses. Der konventionelle Beratungsansatz setzt den Fokus jedoch zu schnell auf die Produktlösung. Dafür wird bis heute häufig eine



Von Markus Weis,
Stellvertretender Leiter für das Geschäft
in Deutschland und Österreich bei Vanguard,
und Sebastian Jersch,
Registered Life Planner® – Neo Consult GmbH & Co. KG
Entwickler Finanzplanungssoftware – Smart Finanz Planer®



auf linearen Modellierungen basierende Identifizierung der sogenannten Versorgungslücke praktiziert. Dieser Ansatz mag zunächst äußerst praktikabel erscheinen, schließlich ermöglicht er vermeintlich einfache Lösungen: So müssen vordergründig nur passende Produkte gefunden werden, um die jeweilige Versorgungslücke zu schließen. Wird das Ganze durch entsprechende Modellrechnungen untermauert, entsteht schnell der Eindruck, es handle sich bereits um eine solide Finanzplanung.

Ruhestandsbeginn ist nicht alles

Diese Herangehensweise offenbart jedoch eine Vielzahl von Problemen. Zunächst ist die konventionelle Finanzberatung oftmals vordringlich darauf ausgerichtet, dass dem Kunden zum Ruhestandsbeginn ausreichend Kapital zur Verfügung steht. Dieses Konzept lässt Finanzplanungsfragen für die Zeit während des Ruhestands weitgehend außen vor. Auch Veränderungen der persönlichen Lebens-, Einkommens- und Steuersituation sowie des gesamtwirtschaftlichen Umfelds finden in statischen produktorientierten Lösungsansätzen häufig nicht die Berücksichtigung, die sie verdienen.

Dynamische Ansätze gefragt

Zunehmend gefragt sein werden daher dynamische Beratungsansätze, die derartige Veränderungen miteinbeziehen und diese dabei stets mit den zuvor ganzheitlich formulierten Zielen und Werten in Einklang bringen. Ausgehend von den ermittelten Wünschen und Bedürfnissen des Kunden ergibt sich hier erhebliches

Potenzial für das Financial Life Planning: Es reicht von einer fortlaufenden Beurteilung und Einordnung des wirtschaftlichen Umfelds und der persönlichen Situation des Anlegers über eine Begleitung in Verhaltensfragen gerade in schwierigeren Marktphasen bis zur konkreten Steuerung und Optimierung des Portfolios. So gilt gerade auch in Zeiten des Überangebots und der permanenten Verfügbarkeit von Informationen, diese systematisch zu bewerten und einzuordnen, ihre Relevanz für den Kunden zu prüfen und verständlich zu erläutern. Das erleichtert es dem Kunden und seinem Berater, sich auch unter ungünstigen Marktbedingungen nicht von Emotionen leiten zu lassen, sondern an seinem langfristig ausgerichteten Finanzplan festzuhalten.

Moderne Tools zur Unterstützung

Bei der Bewertung von Handlungsalternativen helfen moderne Finanzplanungsprogramme und liefern eine bessere, differenziertere Antwort auf die Frage, wie sich die finanziellen Verhältnisse von Kunden in der Zukunft entwickeln. Über den intelligenten Einsatz finanzmathematischer und stochastischer Verfahren (z. B. Monte-Carlo-Simulationen, Bootstrap-Verfahren etc.) können die dynamischen Änderungen der komplexen Zusammenhänge für den Kunden ansprechend aufbereitet und vernünftige Finanzplanungsmaßnahmen abgeleitet werden.

Produkte passen sich dem Finanzplan an

Konsequent am Finanzplan ausgerichtet werden sollten im letzten Schritt die Anlagestrategie und die Produktauswahl. Konkret sollte einzelnen Produkten eine klar definierte Rolle in einer systematisch fundierten Anlagestrategie zugewiesen werden. Das setzt naturgemäß voraus, dass sich die entsprechenden Produkte grundsätzlich selbst zur langfristigen Vermögensanlage eignen. Dafür sollten sie konsistenten Grundsätzen folgen und eine möglichst geringe Kostenbelastung aufweisen. In besonderem Maß geeignet erscheinen in vielen Fällen ETFs, denn die börsengehandelten Indexfonds zeichnen sich durch besonders hohe Transparenz bei gleichzeitig niedrigen Kosten aus. Darüber hinaus bieten sorgfältig ausgewählte ETFs eine breite Streuung, die zu den Grundprinzipien der Kapitalanlage zählt und die Portfolio-Konstruktion so maßgeblich vereinfacht. Gleichzeitig haben Anleger und Berater stets Klarheit darüber, wie sie investiert sind, und können diese Investments in ihre Modelle integrieren. Subjektive Markteinschätzungen aktiver Fondsmanager werden damit ebenso ausgeschlossen wie mögliche daraus resultierende Klumpenrisiken. Damit erweisen sich ETFs als ideales Instrument für eine moderne Finanzplanung, die den Kunden und seine Bedürfnisse in den Mittelpunkt rückt.

Systematische Verzahnung unterschiedlicher Aspekte

Eine am Leben der Kunden orientierte Beratung kombiniert mit professionellen Finanzplanungsprogrammen und geeigneten Anlageinstrumenten erlaubt es heute, die unterschiedlichen Aspekte moderner Finanzplanung systematisch zu verzahnen. Das Ergebnis ist eine validere Beratungsempfehlung, eine sichere Kundenentscheidung und eine dauerhafte, tragfähige Kundenbeziehung. ■

