

„Das Konzept des neuen Tools hat mich neugierig gemacht“

Interview mit Frank Seidel von Money Coaching zu Financial Lighthouse

Aachen, 26.10.2022 – Frank Seidel ist Finanzökonom, Honorarberater, geprüfter Finanzplaner und Portfoliomanager. Im Vorstand der amandea Vermögensverwaltung AG sowie als Geschäftsführer der fps financial services GmbH, beide in Wiesbaden, bringt er eine umfangreiche Erfahrung im Financial Planning mit. Frank Seidel zählt zu den Erstanwendern der GSCHWIND-Cloud-Lösung „Financial Lighthouse“ und setzt das Finanzplanungstool auf seiner Web-Plattform „Money Coaching – Strategie und Taktik in Finanzfragen“ ein.

Wir wollten vom Finanzprofi wissen, wie sich die Arbeit mit der Software in seinem Unternehmen bewährt und ob er Wünsche für die Ausgestaltung in der Zukunft hat.

GSCHWIND Software: Herr Seidel, wer oder was ist eigentlich Money Coaching?

Seidel: Money Coaching ist eine Informationsplattform im Internet, die sich mit Themen und Angeboten rund um die Geldanlage beschäftigt. Anfang 2020 mit Beginn der Corona-Pandemie innerhalb nur weniger Tage quasi aus der Taufe gehoben, war der Kern von Beginn an ein regelmäßiger Livestream mit Mandanten und bisherigen Teilnehmern meiner Vorträge. Letztere mussten ja damals alle abgesagt werden. Nach und nach habe ich dann die Angebote ausgebaut und auch recht schnell „Financial Lighthouse“ mitaufgenommen.

GSCHWIND Software: Sie gehören zu den Ersten, die die neue Finanzplanungssoftware seit ihrer Markteinführung anwenden. Was hat Sie dazu bewogen?

Seidel: Das Konzept des neuen Tools hat mich neugierig gemacht, weil ich in dieser Form erstmalig gemeinsam mit meinen Mandanten am Finanzplan arbeiten konnte. Bisher war und ist es ja bei Offline-Lösungen so, dass man als Experte für sich alleine die Datenerfassung und die Eingabe sinnvoller Szenarien übernimmt. Nunmehr kann man große Teile als eine Art Selbsterfahrung mit den eigenen Vermögenswerten und Zahlungsströmen in die Verantwortung der Anleger geben. Ich war, was das angeht, von Anfang an optimistisch, dass es funktionieren würde. Die Kunden kennen sich selbst doch am besten. Sie wissen, wie zumindest einmal der Status quo ausschauen soll, den sie dort selbstständig erfassen.

GSCHWIND Software: Und haben sich Ihre Erwartungen erfüllt? Immerhin haben Sie „Financial Lighthouse“ mittlerweile schon zwei Jahre im Einsatz.

Seidel: Alle Mandanten, die wirkliches und ernsthaftes Interesse an diesem Thema mitbringen, sind dafür aufgeschlossen, neben einem finanziellen Obolus für die notwendige IT auch eigene private Zeit zu investieren, um sich in einem solchen technischen Umfeld zu bewegen. So gut wie kein Anwender hat, ob der Tiefe der Datenerfassung, das Handtuch geworfen. Insofern haben sich meine Erwartungen erfüllt. Das Tool bietet zwar heute schon weitere Features, aber wir wenden uns denen erst nach und nach zu. Finanzplanung ist für mich eher ein Marathon als ein Sprint – zumindest, wenn man vernünftige Ergebnisse und eine langfristig tragfähige Strategie erwartet.

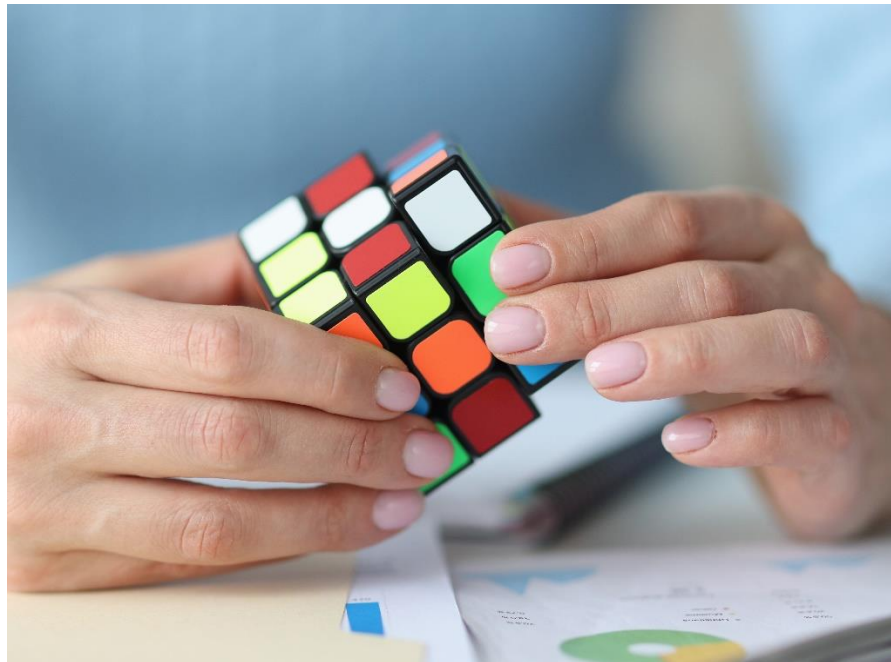
GSCHWIND Software: Mittlerweile gibt es eine erweiterte Version der Software mit neuer Depotauswertung. Auch lässt sich in der First-Variante das Corporate Design an den Unternehmensauftritt jedes Anwenders individuell anpassen. Damit wollen wir unsere Leistungen stetig verbessern. Ist das aus Ihrer Sicht ausreichend oder wünschen Sie sich noch ganz andere Module?

Seidel: Alles, was dem Mandanten den Weg in die eigene Vermögenssphäre erleichtert, ist gut. Eine Schnittstelle zu diversen Banken zum Beispiel war vom Start weg der richtige Schritt. Wenn man nun Brücken baut, um den Status quo abseits von Zahlen besser zu begreifen, erleichtert das den Beratungsprozess zusätzlich.

GSCHWIND Software: Was meinen Sie mit „Brücken bauen“?

Seidel: Die Depotauswertung bei Financial Lighthouse ist vielfältiger geworden. Als das Programm „auf die Welt kam“, gab es ungefähr 20 Grafiken. Heute sind es, wie ich vermute, deutlich mehr als 150 Möglichkeiten der Darstellung ein und desselben Themenkomplexes. Eigentlich schnöde, langweilige Informationen – seien wir ehrlich –, wie zum Beispiel zu Verkehrswerten, Erträgen, Kosten, Steuern oder auch Wertentwicklungen, können jetzt in Excel oder Powerpoint für den Mandanten attraktiver und verständlicher abgebildet werden. Das meine ich mit „Brücken bauen“: Der Vermögensinhaber hat einen besseren Zugang zu seinen Assets, diverse Kombinationsmöglichkeiten der Visualisierung und findet sich in den individuellen Darstellungen wieder. In meinen Vorträgen erkläre ich das immer gern mit dem Rubiks-Cube, dem ehemaligen „Zauberwürfel“: Dort haben Sie immer die gleichen quadratischen Klötzchen, die zusammengesteckt sind.

Diese werden sich auch nicht ändern. Aber man kann die Klötzchen gegeneinander verdrehen und den gesamten Würfel aus unterschiedlichen Blickwinkeln betrachten. Um es mit Aristoteles zu sagen: „Das Ganze ist mehr als die Summe seiner Teile.“



Mehr als die Summe seiner Teile: Wie bei den Klötzchen des Rubiks-Cubes sind die einzelnen Elemente der Finanzplanung immer gleich. Sie lassen sich aber zueinander anders darstellen und eröffnen auf diese Weise ganz neue Perspektiven. Diesen Ansatz verfolgt auch die Software „Financial Lighthouse“ (Bildquelle: Adobe Stock).

GSCHWIND Software: Und wie stehen Sie zum Corporate Design und der weiteren Fortentwicklung des Tools?

Seidel: Ein individuelles Design ist eine feine Sache, für mich persönlich allerdings im Vergleich zu den vorgenannten Besonderheiten weniger entscheidend. Was mich viel mehr umtreibt, ist der in den nächsten Jahren ziemlich sicher zu erwartende Abschied von der „Offline-Welt“ in der Finanzplanung hin zu einer reinen Online-Lösung, wie sie Financial Lighthouse als Cloud-Plattform repräsentiert. Dann findet auch für uns Berater der gesamte Wertschöpfungsprozess gemeinsam mit den Mandanten im Netz statt. Dazu wäre es wichtig, fallweise die eine oder andere Funktion oder Darstellung aus der Kundenansicht auszublenden, um die Vermögensinhaber nicht mit zu komplexen und irgendwann unübersichtlichen Informationen eher zu verwirren als aufzuklären. Doch ich bin mir sicher: Das Team um Michael Gschwind wird das dann schon mit Augenmaß umsetzen.

GSCHWIND Software: Vielen Dank, Herr Seidel, für dieses Gespräch.



Frank Seidel setzt sich seit Jahren mit Strategie und Taktik in Finanzfragen auseinander (Bildquelle: Frank Seidel).

Mehr Informationen unter: www.financial-lighthouse.de
