

FINTECH, ROBOADVICE, DIGITALISIERUNG... WELCHES SIND DIE ERWARTETEN AUSWIRKUNGEN AUF KUNDENBERATENDE?

Rund um den Globus schiessen Fintech-Startups wie Pilze aus dem Boden. Schätzungen zufolge dürften rund 12'000 solcher Unternehmen bereits existieren. Und der Hype kommt mit Hochdruck auch in die Schweiz. Lange war es diesbezüglich in unserem Land recht ruhig und beschaulich. Dies verändert sich aber derzeit rasant. Finanzinstitute investieren Millionen in die digitale Zukunft.

Werden die Kundenberatenden bald durch Roboter ersetzt? Nein, aber sie müssen lernen, mit den Veränderungen umzugehen und die Digitalisierung als Chance wahrnehmen.

Formen der digitalen Finanzdienstleistungen

- Robo Advising

Zunehmend intelligentere Tools für die eigene Finanzverwaltung – also ohne Berater/in.

- Hybride Lösungen

Auch hier kommen Tools und Lösungen für die eigene Verwaltung durch die Kundinnen und Kunden zur Anwendung. Ergänzend können aber Beratungsleistungen hinzugezogen werden (zB mit Videochats).

- Digitale Instrumente zur Unterstützung der Beratung

Hier unterstützen Onlinetools die Beratenden. Auch können nach Bedarf z.B. weitere Experten via Videokonferenz in die Beratung zugeschaltet werden.

Was wird sich durchsetzen? Dies ist aus heutiger Sicht schwierig zu beurteilen. Wir gehen davon aus, dass bei komplexeren Beratungen die dritte dargestellte Stufe zur Anwendung kommen wird. Die digitalen Möglichkeiten werden dabei die Flexibilität und Effizienz in der Beratung erhöhen. Reines Robo Advice wird wohl noch längere Zeit lediglich eine untergeordnete Rolle spielen.

Verhalten der Kunden

Viele der unter 35-jährigen haben noch nie oder nur selten eine Bankfiliale von innen gesehen. Diese Gene-

ration ist mit dem Internet aufgewachsen und nutzt die Möglichkeiten bereits.

Aus Sicht der Finanzberatung und –planung sind heute primär Kunden im mittleren und fortgeschrittenen Alter interessant, da hier die Vermögen und Einkommen höher und die Lebenssituationen oft komplexer sind.

Werden diese Kunden auf den digitalen Zug aufspringen? Ja, wenn sie daraus einen Nutzen ziehen können. Es wäre falsch zu denken, die „Alten“ interessieren sich nicht für digitale Entwicklungen. Je einfacher die Bedienung und je grösser der Nutzen für den einzelnen Kunden, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit, dass sie dies für sich auch nutzen werden. Dies ist in anderen Lebensbereichen bereits feststellbar. Die Generation 50plus digitalisiert sich derzeit mit dem höchsten Tempo.

Konsequenzen für Kundenberatende

Kundenberatende (und ihre Institute) sollten sich in die Lage ihrer Kunden versetzen. Und diese fragen sich zunehmenden, welchen Zugang sie zu Finanzdiensten und –produkten wählen wollen.

Einfachere und nur auf Einzelfragen konzentrierte Beratungen werden relativ einfach durch Robo Advice ersetzt werden können. Beispiele hierzu sind die reine Vermögensverwaltung, der Abschluss einer Hypothek, der Abschluss einer Haushaltversicherung etc..

Kundenberatende sollten sich also nicht auf „einfache Beratungen“ konzentrieren sondern sich vielmehr in einer Rolle als „Finanzcoach“ sehen. Sie sollten in der Lage sein – oder sich in die Lage versetzen – Finanzberatungen vernetzt und auch für komplexere Lebenssituationen anbieten zu können. Für die Anlagen alleine, braucht ein Kunde keinen Berater. Er braucht ihn aber für die gesamtheitlichen Finanz- und Vermögensfragen im Zusammenhang mit der Vorsorge, der Nachlassplanung und der Steueroptimierung.

Damit steigen die Anforderungen an die Beratenden. Jene, die diese fachlichen Kompetenzen mit sozialen und methodischen Kompetenzen verbinden – auch durch den Einsatz von neuen digitalen Werkzeugen –, haben ausgezeichnete Zukunftschancen.

Erblasser sollen grösseren Spielraum erhalten

Der Bundesrat schlägt eine Teilrevision des Erbrechts vor. Dabei sollen Erblasser einen grösseren Spielraum erhalten. Erreicht werden soll dies durch die Anpassung der Pflichtteilsbestimmungen. Nach heutiger rechtlicher Regelung im Zivilgesetzbuch ZGB sind Nachkommen, Ehegatten/eingetragene Partner und die Eltern eines Erblassers pflichtteils-geschützt. Dabei beträgt der Pflichtteil von Nachkommen $\frac{3}{4}$ ihres gesetzlichen Anspruchs. Bei Ehegatten (und eingetra-genen Partnern) sowie den Eltern beträgt der Pflichtteil je die Hälfte des gesetzlichen Anspruchs.

Nach dem Willen des Bundesrats sollen die Eltern keinen Pflichtteil mehr erhalten. Bei den Nachkommen soll dieser auf die Hälfte und bei Ehegatten / eingetragenen Partnern soll er auf $\frac{1}{4}$ des gesetzlichen Anspruchs gesenkt werden. Wie bis anhin sollen die Pflichtteile nur eine Rolle spielen, wenn ein Erblasser eine letztwillige Verfügung getroffen hat (Testa-ment oder Erbvertrag). An der übrigen gesetzlichen Erbfolge wird nichts verändert. Auch sollen Konkubinatspartner im Erbrecht nicht erfasst werden (was politisch diskutiert worden ist).

Neu soll eine Härtefallregelung im Gesetz aufgenommen werden. Damit sollen Partner geschützt werden, die das Arbeitspensum reduziert haben, um die Kinder zu betreuen oder um den Erblasser zu pflegen. Unabhängig vom Willen des Erblassers soll in einer solchen Situation ein Gericht ein Unterhaltsvermächtnis erteilen können. So erhielte der überlebende Partner einen Teil der Erbschaft, um seinen Lebensunterhalt zu bestreiten. Allerdings muss die begünstigte Person erhebliche Leistungen im Interesse des Erblassers erbracht haben, muss auf die Mittel angewiesen sein, die Ausrichtung dieses Vermächtnisses soll den Erben zugemutet werden können und die Lebensgemeinschaft muss min-destens 3 Jahre gedauert haben. Eine Härtefallklausel sieht der Bundesrat auch für Stiefkinder vor, die mindestens 5 Jahre im selben Haushalt wie der Erblasser gelebt haben und von diesem finanziell unterstützt wurden.

Die Vernehmlassung zu dieser vorgeschlagenen Gesetzesrevision dauert bis Juni 2016. Bis dahin haben Verbände, politische Parteien und weitere Interessierte Zeit, sich zu den Vorschlägen des Bundesrats zu äussern.

Vorbezug WEF und Wiedererhöhung einer Hypothek

Das Bundesgericht hatte einen Fall zu beurteilen, bei dem eine Kapitaleistung aus der Säule 3a zur Amortisation einer Hypothek verwendet wurde (WEF-Vorbezug). Im selben Jahr wurde die Hypothek auf der selben Liegenschaft wieder erhöht. Die zuständige Steuerbehörde nahm darauf hin im Umfang der Hypothekarerhöhung eine Aufrechnung im steuer-baren Einkommen vor. Im Normalfall werden WEF-Vorbezüge zum Vorsorgetarif separat vom übrigen Einkommen be-steuert. Hier stützte aber das Bundesgericht die Meinung der Steuerbehörde, welche zum Schluss kam, dass kein Vorbe-zugsgrund bestand. Dieser Gerichtsentscheid betrifft zwar die Vorsorge Säule 3a, dürfte aber in einem ähnlichen Fall auch auf die berufliche Vorsorge anwendbar sein. (BGER 2C_325/2014, bzw. 2C_326/2014).

Tipp für die Praxis: Nach einem WEF-Vorbezug und einer beabsichtigten späteren Wiedererhöhung mehr Zeit verstreichen lassen (mehr als 1 Steuerperiode).

Bundesgerichtsentscheid zur Selbstständigkeit in der AHV

Das Bundesgericht hatte kürzlich einen Fall zu beurteilen, bei dem sich eine Person als selbstständigerwerbend bei der Ausgleichskasse anmeldete. Gleichzeitig liefen praktisch alle Geschäfte und Aufträge unter dem Namen einer juristi-schen Person (GmbH). Das Bundesgericht entschied daher, dass die Person selber kein Geschäftsrisiko trage und dass vielmehr ein Arbeitnehmerverhältnis (Unterordnungsverhältnis) vorliege. (BGER 9C_377/2015)

Nach bisheriger Bundesgerichtspraxis beurteilt sich die Frage der Selbstständigkeit nicht nach der Rechtsnatur eines Vertragsverhältnisses sondern aufgrund der gesamtheitlichen, wirtschaftlichen Verhältnisse. Als unselbstständig erwer-bend gilt im Allgemeinen, wer von einem Arbeitgeber in betriebswirtschaftlicher und arbeitsorganisatorischer Hinsicht abhängig ist und kein spezifisches Unternehmerrisiko trägt. So wird auch erwartet, dass ein Selbstständigerwerbender mehrere Auftraggeber vorweist.

Mendoweb.ch – Die Lernplattform für Kundenberatende

Vor wenigen Tagen startete unsere neue Lernplattform www.mendoweb.ch. Schauen Sie gelegentlich rein und testen uns: Bearbeiten Sie unsere kostenlose Probelektion und machen Sie sich ein Bild zu unseren Angeboten.