



Über Spieleabende haben die beiden Vermögensberater Wolfgang Tritsch und Alexander Oberenzer in den vergangenen Jahren einen Großteil ihrer Kunden generiert. Nun bieten sie ihr Know-how auch anderen Beratern an.

Spielerisch zum Erfolg

Mit dem Onlinespiel **My First Million Game** haben zwei Wiener Vermögensberater einen interessanten Zugang zur Neukundengewinnung entwickelt, von dem auch andere Berater profitieren können.

Welcher Berater träumt nicht davon, Neukunden spielend zu gewinnen? Dass dies möglich ist, beweisen Wolfgang Tritsch und Alexander Oberenzer. Die beiden Wiener Vermögensberater sind unter dem Dach von Finum Private Finance tätig und laden seit einigen Jahren potenzielle Neu- sowie Bestandskunden zu Spieleabenden ein. Anfangs wurde dabei das von Robert Kiyosaki entwickelte Brettspiel „Cashflow“ gespielt. „Bei einem lockeren Abend konnten wir den Teilnehmern so das Investieren in Aktien, Immobilien und andere Anlageformen näher bringen, allerdings ist das Spiel eher auf Anleger aus dem US-Markt zugeschnitten, und es geht eher darum, ein passives Einkommen aufzubauen. „Ein Teilnehmer fragte uns schließlich, warum wir nicht unser eigenes Spiel entwickeln“, erklärt Oberenzer.

Das war 2017. Drei Jahre und etliche Entwicklungsschritte später wurde schließlich das selbst entwickelte Brettspiel „My First Million Game“ aus der Taufe gehoben.

„Für das Spiel haben wir anfangs 20 Self-made-Millionäre interviewt, um herauszufinden, wie Menschen sich wirklich Wohlstand aufbauen. Aus diesen Erkenntnissen heraus wurde dann das Spiel entwickelt“, beschreibt Oberenzer. Das Ziel des Spiels ist rasch erklärt: Aus 100.000 Euro Start-

»Für das Spiel haben wir anfangs 20 Selfmade-Millionäre interviewt.«

Alexander Oberenzer,
My First Million Game

kapital soll durch geschicktes und strategisches Handeln die erste Million erwirtschaftet werden. „Dabei wird die finanzielle Realität ziemlich genau simuliert, und das zeigt, wohin finanzielles Handeln führen kann, ohne dabei echtes Geld in die Hand nehmen zu müssen“, erklärt der studierte

Wirtschaftspsychologe. Die Spieleabende kamen gut an, und das Geschäft brummte, doch dann setzte die Coronakrise den traditionellen Spieleabenden ein jähes Ende – die beiden Vermögensberater mussten sich etwas Neues einfallen lassen. Kurzerhand wurde das Spiel in die digitale Welt gehoben. Dadurch wurde sein Potenzial noch einmal erweitert.

„Das Brettspiel war für uns ein B2C-Produkt. Das Onlinespiel wird nun allerdings stark von Vermögensberatern nachgefragt“, so Oberenzer. „Während der Coronakrise konnten wir über das Onlinespiel viele Neukunden gewinnen, das hat sich herumgesprochen. Daher bieten wir nun auch anderen Beratern und Vertrieben an, das Spiel über eine Lizenz zu nutzen.“

200 Finanzentscheidungen

Ein Testspiel mit den beiden Erfindern zeigt auf Anhieb, wie viel Spaß das Spiel macht, auch der Mehrwert wird deutlich. Im Spielverlauf erkennt man automatisch, wie wichtig Diversifikation, Rebalancing und Timing sind. Der Kunde lernt durch das Spiel, selbst zu investieren. Im Verlauf muss er 200 Finanzentscheidungen treffen. Zudem gilt es, Wissensfragen zu beantworten, für deren richtige Beantwortung es

kleine Kapitalzuschüsse gibt. Für die Entwicklung der Aktien- und Immobilienmärkte werden historische Szenarien durchgespielt. Besonders spannend: Am Ende des Spiels wird aufgelöst, um welchen Zeitverlauf es sich gehandelt hat, pro Runde vergeht ein Jahr.

Insgesamt wird bis zu 20 Runden gespielt. Kosten und steuerliche Themen werden nicht abgebildet, das würde sonst zu komplex. „Es soll auch immer noch ein Spiel bleiben. Trotzdem sehen wir den Effekt, dass wir Menschen durch das Spiel mehr Finanzverständnis vermitteln“, so Tritsch. Und hier

liegt auch der große Vorteil: Die Kunden bauen spielerisch Know-how auf und bekommen so ein besseres Gefühl dafür, wann der richtige Zeitpunkt für ein Investment ist. Und der Berater kann mit Kunden dadurch auf einer professionelleren Ebene über die Anlage sprechen. Am Ende führt dies zu deutlich mehr Umsatz.

Dabei ist den beiden Beratern wichtig zu betonen, dass es nicht nur um den Umsatz geht. „Zum einen geht es darum, den Teilnehmern Finanzwissen zu vermitteln, am Ende geht es aber auch darum, das Image des Finanzberaters zu verbessern. Aktuell liegt ein Großteil des Vermögens in Österreich und in Deutschland unverzinst auf

Von der Idee zum Spiel



Von der Idee zum fertigen Brettspiel war es ein langer Weg. Die Schritte können bei einem Blick auf die Pinnwand im Büro von Oberenzer und Tritsch nachvollzogen werden.

Sparkonten, es gilt also, die breite Masse davon zu überzeugen, dass es langfristig sinnvoller ist, das Kapital zu investieren. Hier können das Spiel und der Berater als Spielleiter eine ganz wichtige Rolle einnehmen“, sind sich die Spieleentwickler sicher.

Kurs und Lizenzmodell

Das Onlinespiel kann schließlich nicht einfach heruntergeladen werden, es ist nur für Finanzberater zugänglich: Diese müssen vorab einen achtwöchigen Kurs besuchen und bekommen dann eine Lizenz. „Wir lehren die Berater, wie sie die Kunden auf das Spiel ansprechen und zum Mitmachen motivieren.“ Die Schulung kostet

1.500 Euro plus Umsatzsteuer. Am Ende der Ausbildung gibt es eine Abschlussarbeit und eine Präsentation, danach ist man lizenzierter Spielleiter. Die monatlich kündbare Lizenz ist für etwa 300 Euro zu haben. Wer sich ein Jahr bindet, zahlt circa 250 Euro, bei zwei Jahren fallen monatlich rund 200 Euro an.

„Berater, die damit arbeiten, können substanzvoll mehr Umsatz generieren“, erklärt Tritsch. „Aus unserer Erfahrung kann ich sagen, dass man die jährlichen Kosten in der Regel bereits mit einem Spieleabend wieder hereingeholt hat. Im Schnitt haben die bisherigen Spiel-

runden einen Provisionsumsatz von 5.000 Euro eingebracht. Schließlich können bis zu 15 Leute gleichzeitig mitspielen, der Vermögensberater fungiert als Moderator.“

In einem ersten Schritt wurden nun sechs Finum-Berater zu Spielleitern ausgebildet. Bis zum Ende des Jahres wird laut Oberenzer bereits die Hälfte des österreichischen Finum-Teams das Spiel einsetzen können. Zudem setzten mittlerweile auch Berater aus Deutschland auf das Onlinegame. „Neben Finum arbeiten wir mit FP Finanzpartner und Standard Life zusammen“, sagt Oberenzer. Standard Life habe begonnen, die Maklerbetreuer als Spielleiter ausbilden zu lassen. **GEORG PANKL**

Das Spiel als Onlinegame



Neben dem klassischen Brettspiel gibt es „My First Million Game“ nun auch online. Hier agiert ein Spielleiter aus dem Finanzsektor als Moderator und steuert so zwischen den Spielrunden zusätzlich Wissenswertes aus der Branche bei. Parallel zum Spiel selbst läuft ein Videochat, in dem der Spielleiter, aber auch die Spieler untereinander kommunizieren können.