

Financial Planner bieten Rundum-Paket

Auch für kleinere Vermögen geeignet – Mischung aus Honorar und Provisionen üblich

Börsen-Zeitung, 15.8.2008
Besonders qualifizierte Hilfe bei der privaten Finanz- und Vermögensplanung wollen die rund 1200 Mitglieder des Financial Planning Standards Board Deutschland e.V. (FPSB) bieten. Der Verband zertifiziert Privatkundenberater nach international einheitlich definierten Regeln zu Ausbildung, unabhängigen Prüfungen, Erfahrungsnachweisen und Ethik. Das FPSB ist Mitglied im internationalen Netzwerk des FPSB Financial Planning Standards Board Ltd. in Denver/USA.

■ **Was bringt es mir als Anleger, mich an einen CFP (Certified Financial Planner) bzw. CFEP (Certified Financial Estate Planner) zu wenden? Inwiefern bringt er mir mehr als ein „normaler“ Berater bei einer Bank oder einem unabhängigen Vermögensverwalter?**

Der Financial-Planning-Ansatz der CFP ist auf Vermögenserhalt bzw. -mehrung an einer langen Zeitachse ausgerichtet und umfasst alle relevanten Disziplinen – von Banken- und Börsenprodukten über Vorsorgemanagement (Versicherungen) und Immobilien bis zu alternativen Anlageprodukten. Durch die hervorragende Ausbildung der CFP – ein einjähriges, berufsbegleitendes Spezialstudium mit Abschlussprüfung und eine Zentralprüfung des Verbandes sind Zertifizierungsvoraussetzungen – kann ein weit höherer Kenntnisstand als bei „normalen“ Bankberatern vorausgesetzt werden. CFP müssen ihrem Verband im zweijährigen Turnus eine vorgeschriebene Weiterbildung nachweisen, so dass sie stets auf dem aktuellen Wissensstand sind. CFP-Kunden können daher so gut wie sicher sein, nicht Opfer von Angeboten des „grauen“ Kapitalmarkts zu werden.

■ **Wie geht ein Financial Planner in der Beratung konkret vor?**

CFP- und CFEP-Kunden bekommen durch die professionelle Aufbereitung ihrer Vermögensverhältnisse im Finanzplan häufig erstmals einen konkreten Überblick über die Werthaltigkeit ihrer einzelnen Vermögensanlagen – ein „Aha“-Effekt, der zu optimiertem Anlageverhalten führt. CFP zeigen auf Grundlage des

Finanzplans Möglichkeiten der Finanzanlagen auf, die aufeinander abgestimmt und auf die Persönlichkeit des Anlegers zugeschnitten sind und damit das Anlageziel erreichbar machen. Sie geben Anstöße zu sinnvollen Investitionen und lösen damit das Dilemma vieler Kunden auf: Stagnation durch übervorsichtiges Anlageverhalten, z.B. hohe Sum-



Rainer Springstein

men auf Festgeldkonten oder in renditeschwachen Geldmarktfonds zu parken, die kaum den Inflationsausgleich erbringen.

■ **Welchen Regeln sind Financial Planner durch Ihren Verband, das Financial Planning Standards Board Deutschland (FPSB), unterworfen?**

CFP und CFEP sind gemäß den Statuten ihres Verbandes den Ständeregeln verpflichtet und haben das in sie gesetzte Kundenvertrauen mit einem Höchstmaß an Integrität zu rechtfertigen. Integrität bedeutet Unbescholtenheit, Offenheit und Ehrlichkeit. Durch die GoFs (Grundsätze ordnungsmäßiger Finanzplanung) sind Kunden von CFP und CFEP vor vorsätzlicher oder fahrlässiger Falschberatung geschützt. Darüber wacht das Ehrengericht des Verbandes, das Sanktionen bis zur Aberkennung der Zertifizierung aussprechen kann.

■ **Wo finde ich Financial Planner?**

In vielen großen Bank- und Finanzinstituten arbeiten CFP bzw. CFEP. Rund 1200 zertifizierte Finanzplaner gibt es derzeit in Deutschland. Interessenten können per Mausclick

auf der Internetseite www.fpsb.de gezielt nach einem CFP suchen. Wer seine Vermögensverhältnisse per Finanzplan transparent machen lassen möchte und Optimierungen plant, dem wird seine Bank in der Regel einen CFP als Berater zuordnen, wenn er danach fragt. Die zehnjährige Präsenz des Begriffs CFP Certified Financial Planner auf dem deutschen Markt hat gerade bei der vermögenden Klientel das Bewusstsein für deren Qualifikation geschärft. Deshalb sorgen inzwischen sowohl private Banken als auch Sparkassen und Volksbanken dafür, dass mehr Mitarbeiter zu CFP ausgebildet werden, weil ihre Kundenschaft höher qualifizierte Beratung verlangt.

■ **Ab welcher Vermögenshöhe ist es sinnvoll, einen CFP/CFEP einzuschalten?**

Systematische strategische Vermögensplanung ist für jede Vermögensgröße wertvoll. Während bei größeren Vermögen auch der Aspekt der Vermögensnachfolge an Bedeutung gewinnt (Estate Planning), stehen bei kleineren Vermögen eher die Risikoabsicherung und die finanzielle Absicherung des Ruhestands im Vordergrund. Besonders bei komplexen Vermögensverhältnissen – neben Anlagen in den verschiedensten Bank- und Börsenprodukten auch Immobilien, vielleicht sogar im Ausland, und bei Lücken in der Risikoabsicherung – ist professionelle Finanzplanung ratsam. Aber auch bei einfachen Vermögensfragen – zum Beispiel Altersabsicherung – stehen CFP ihren Kunden mit Rat und Tat zur Seite. Vermögensgrenzen nach unten ergeben sich höchstens aus dem Verhältnis zwischen dem Gesamtvermögen und der zu leistenden finanzplanerischen Arbeit, für die ein Honorar fällig wird.

■ **Wie hoch ist ein übliches Honorar?**

Für Voll-Finanzpläne mit entsprechender Komplexität verlangen CFP bzw. CFEP durchschnittlich ein Honorar zwischen 2000 und 5000 Euro. Für Teilpläne reduziert sich das Honorar entsprechend. Regelmäßige Aktualisierungen oder Updates, die auf die ursprüngliche Finanzplanung aufsetzen, werden häufig mit

Stundensätzen abgerechnet, die in etwa den Honoraren von Steuerberatern oder Anwälten entsprechen. Üblicherweise ergibt eine Mischung aus Honorar und den offenzulegenden Provisionen die Vergütung.

■ **Wie ist das Prozedere bei der Vergütungsvereinbarung?**

Ob Honorarrechnung oder Provisionen – für CFP ist vorgeschrieben, die Vergütung der eigenen Leistung gegenüber dem Kunden vor Vertragsabschluss transparent zu machen. Vor Auftragserteilung weiß der Kunde genau, was er für die angebotene Leistung zu zahlen hat. In vielen Fällen ist die Vergütung über Provisionen für den Kunden die bessere Wahl, weil steuereffizienter: Provisionen sind Produktkosten und damit Anschaffungskosten, die das steuerpflichtige Ergebnis der Finanzanlagen mindern.

■ **Wie viele CFP/CFEP sind selbständig, wie viele bei einer Bank bzw. einem Vermögensverwalter angestellt?**

Nach einer aktuellen Umfrage unter den Mitgliedern des FPSB Deutschland ist das Verhältnis bei den deutschen CFP: ein Drittel Selbständige zu zwei Drittel Angestellte bei Finanzdienstleistern wie Banken und Sparkassen sowie Versicherungs- und Immobilienunternehmen. Selbständige CFP kooperieren hauptsächlich mit einem größeren Finanzdienstleister oder leiten Finanzdienstleistungsunternehmen. Eigenständig als „Einzelkämpfer“ arbeiten 20%.

Die Fragen stellte Thomas List.

Dienstag	Asset Management
Mittwoch	Recht & Kapitalmarkt
Donnerstag	Immobilien
Freitag	Finanzen persönlich
Samstag	Portfolio

Redaktion:
 Dr. Thomas List (069/2732-203)
 Sarah Speicher-Utsch (069/2732-215)
finanzen@boersen-zeitung.de