

4 E-Finanzkonzept empfiehlt schlüssiges Langzeitkonzept Altersvorsorge: Honorarberatung statt Produktverkauf

Köln, 29.10.2007. Honorarberatung statt Produktverkauf – dieses Thema rückt durch die EU-Richtlinie „Markets in Financial Instruments Directive“ (MiFID) ins Rampenlicht. Die MiFID tritt am 1. November in Kraft und soll für mehr Gebührentransparenz beim Verkauf von Finanzprodukten sorgen und den Anlegerschutz stärken. Für Robert Hiotoglou von der Kölner 4 E-Finanzkonzept AG seit Jahren selbstverständliche Praxis. „Als Certified Financial Planner unterwerfen wir uns unseren strengen Berufsgrundsätzen“, erläutert er, „und dazu gehören u. a. eine fundierte Analyse über die Anlageziele des Kunden und absolute Transparenz bei den Gebühren.“

Die Beratung durch unabhängig arbeitende Certified Financial Planner – kurz CFP genannt – ist kostenpflichtig. Dafür erhalten Mandanten bei Erwerb der empfohlenen Finanzprodukte die in den Kaufpreisen versteckten Gebühren (Kickback) zurück und können zudem sicher sein, dass der Berater bei der Auswahl der Empfehlungen das Wohl des Mandanten im Auge hat. Bei der Honorargestaltung lehnt sich die 4 E-Finanzkonzept an die Gebührenordnung der Steuerberater an. Für ein schlüssiges Konzept zum Vermögensaufbau, -mehrung und -sicherung werden um die 3.000 Euro fällig, die steuerlich absetzbar sind. Wem dieser Betrag zunächst sehr hoch erscheint, gibt Robert Hiotoglou, Finanzökonom und CFP folgende Rechnung zu bedenken: „Schließt ein 30jähriger beispielsweise eine Rentenversicherung über 200 Euro monatlich und 35 Jahren ab, so sind Provisionen von ca. 4.000 Euro an den Vermittler üblich.“ Bei einer Beratung durch die 4 E-Finanzkonzept erhält der Mandant dieses Geld zurück, und „zwar nach aktueller Steuergesetzgebung einkommensteuerfrei, sofern er dieses Geschäft nicht gewerblich betreibt.“

Während Versicherungsberater und Bankberater nur isoliert ihren Anlagebereich abdecken, ziehen unabhängige Honorarberater die komplette Bandbreite der Finanzprodukte in ihre Beratungen ein und berücksichtigen auch die individuellen steuerlichen und rechtlichen Rahmenbedingungen. Struktur ist beim Vermögensaufbau das A & O. „Selbst große Vermögen sind häufig wild gewachsen“, weiß Robert Hiotoglou aus Erfahrung. Nahezu 90 Prozent seiner Mandanten verfügten bei Beratungsbeginn über eine Vermögensstruktur, die aufgrund von Klumpenrisiken sowie wahllosen Einzelabschlüssen von Kapitalanlagen große Gefahrenberge und zudem nicht zu ihrem Risikoprofil passe.

Wer einen persönlichen Finanzplan entwickelt hat, lässt sich so schnell nicht durch Marktschwankungen und Gesetzesänderungen wie der Abgeltungssteuer irritieren und ist auch immun gegen ‚heiße Tipps‘ und kostenintensives Umschichten. „Ist die Zielstruktur gefunden, reicht ein halbjährlicher Vermögenscheck aus“, sagt der Certified Financial Planner. Insofern ist das Honorar für ein schlüssiges Gesamtkonzept gut angelegt.

4 E Finanzkonzept, Vorstand Robert Hiotoglou
Spichernstraße 10, 50672 Köln
Telefon: 0221 / 4300141 | www.vier-e.de

4 E Finanzkonzept

Die 4E-Finanzkonzept AG, Köln wurde von einer Gruppe Rechtsanwälten, Steuerberatern und Wirtschaftsprüfern gegründet. Ihr Ziel ist die unabhängige Beratung von vermögenden Privatkunden und Profisportlern. Es werden keine Produkte oder Leistungen auf Provisionsbasis verkauft. Die Beratung ist vertriebsunabhängig und auf die individuellen Bedürfnisse des Mandanten zugeschnitten.

4 E Finanzkonzept beschäftigt ausschließlich **Certified Financial Planner**, die sich den 4 E-Regeln verpflichtet haben:

Education (Ausbildung): Jeder CFP und CFEP ist umfassend ausgebildet und berät nach den Grundsätzen ordnungsmäßiger Finanzplanung bzw. ordnungsmäßiger Erbschafts- und Vermögensnachfolgeplanung. Beide müssen sich kontinuierlich nachweislich fortbilden, anderenfalls erlischt das Zertifikat.

Examination (Prüfungen): Jeder CFP und CFEP hat sich im Rahmen seiner Ausbildung umfangreichen Prüfungen unterzogen, um sein Wissen und seine Fähigkeiten nachvollziehbar dokumentieren zu können.

Experience (Erfahrung): Die Zertifizierung erfolgt, neben den theoretischen Kenntnissen, erst bei Nachweis langjähriger Tätigkeit als Finanzdienstleister und Finanzplaner bzw. als Nachfolgeplaner.

Ethics (ethische Regeln): CFP und CFEP erkennen die strikten ethischen Regeln an, die ihrem weltweiten gültigen Standard zugrunde liegen und handeln entsprechend. Diese Regeln umfassen zum Beispiel die Verpflichtung zu einer individuell auf den Kunden ausgerichteten, objektiven und produktneutralen Beratung.