



Foto: HJ Buchholz

Finanzplanung

## Beratung mit Noblesse

Ganzheitliche Beratung statt lediglich Produktverkauf: Die EU-Richtlinien könnten dem **umfassenden Beratungsansatz** des Financial Planning branchenweit Auftrieb geben und die **Beratungsqualität verbessern**. Cash• berichtet.

Oliver Lepold

Lepold@cash-online.de

**Johannes Hirsch** war einer der Ersten. Der mehr als 15 Jahre lang als Banker agierende studierte Finanzökonom (ebs) war bereits vor zehn Jahren beim Etablieren des Certified Financial Planner (CFP) in Deutschland dabei. Seit sechs Jahren ist Hirsch

mit seinem Unternehmen antea AG tätig und residiert heute mit drei Kollegen an nobler Adresse: Am Hamburger Neuen Wall, nur einen Steinwurf von der Binnenalster entfernt, betreibt er das Family Office\* als Spezialdisziplin der Finanzplanung in Reinkultur.

„Der Bedarf für diesen Teil des Financial Planning hängt eigentlich nicht von der Höhe des Vermögens ab, sondern von dessen Komplexität. In der Regel beginnt dies aber bei etwa zehn Millionen Euro, wir bieten aber auch schon ab etwa einer Million Euro eine umfassende Beratung an“, erläutert Hirsch, der mit insgesamt 23 Privatkunden und der Bestandspflege derzeit voll ausgelastet ist.

Mit dem Konzept einer langfristigen, umfassenden und durch alle Lebensphasen begleitenden Beratung gegen Honorar – in der Branche oftmals als

ganzheitlich umschrieben – gehen immer mehr Banken, Vertriebe und unabhängige Berater in die Kundenakquisition. Die Unterschiede zur provisionsvergüteten Beratung, die die Vermittlung eines oder mehrerer Finanzprodukte zum Ziel hat, sind eklatant.

### Komplexe Anforderungen

„Der Finanzplaner muss sich ähnlich einer Anamnese durch einen Arzt zuerst einen umfassenden Gesamtüberblick über die finanzielle Situation des Anlegers verschaffen, bevor er eine Diagnose stellt und einen Behandlungsvorschlag macht“, erläutert Professor Dr. Rolf Tilmes, Vorstandsmitglied des Verbandes der CFP, FPSB Deutschland in Frankfurt, die Vorgehensweise (siehe auch Seite 140).

„Financial Planning durchläuft als Prozess klar definierte Phasen, an deren

**Johannes Hirsch**, Certified Financial und Certified Foundation and Estate Planner, Gründer und Vorstand der antea AG, in der Hanse-Lounge in Hamburg. Der Hanseat sieht großes Financial-Planning-Potenzial auch für kleinere Vermögen.

Ende ein Finanzplan steht, der für den Kunden Handlungsempfehlungen für die Zukunft enthält“, so Tilmes weiter. Die Kunden bezahlen für den Finanzplan in der Regel ein Honorar und werden vom Finanzplaner über eine lange Zeit begleitet. Dies erfordert neben einer qualifizierten Ausbildung eine umfassende Unterstützung durch ein Backoffice und entsprechende IT.

Eine Aufgabe, die ein Einzelkämpfer kaum bewältigen kann, daher verfügen Finanzplaner in der Regel über ein Netzwerk von verschiedenen Spezialisten, die je nach Fall hinzugezogen werden. Finanzplaner sind in der Regel auch bei der Umsetzung der von ihnen ausgearbeiteten Pläne beteiligt. Beratung und Umsetzung sind dabei zwei getrennte Beauftragungen, der Kunde kann den Finanzplan zum Beispiel auch von einer Bank umsetzen lassen.

### Was ist Financial Planning?

**Financial Planning** wird rechtlich definiert als eine **selbstständige Finanzdienstleistung**, die in einem ganzheitlichen Ansatz **Privatpersonen** in ihren Rollen als wirtschaftlich handelnde Individuen, Haushalte und Unternehmer umfassend über ihre finanziellen Angelegenheiten berät (Vermögensanlage, Finanzierungen, Versicherungen und Risikoabsicherung). Der Schwerpunkt des Financial Planning liegt dabei auf einer **langfristig angelegten, systematischen Strukturierung** des gesamten Privatvermögens, die der Privatperson helfen soll, bestimmte als Ausgangspunkt des Financial Planning festgelegte Ziele zu erreichen.

Quelle: Markus Lammer, Haftung im Financial Planning, Uhlenbruch-Verlag

Aber Vorsicht: Längst nicht alles, was als Finanzplanung angeboten wird, verdient diesen Namen auch. „In Deutschland unterliegt der Begriff ‚Finanzplaner‘ keinem bestimmten Schutz, im Prinzip kann sich jeder so nennen“, sagt **Rainer Juretzek**, Vorsitzender der Deutschen Gesellschaft für Finanzplanung e.V. (DFP) in Bad Homburg. Nicht zuletzt dank derartiger Berufsvereinigungen und Netzwerke (siehe Kasten Seite 143) haben sich neben fachlichen und ethischen Standards einige Weiterbildungen am Markt etabliert, die nach Expertenmeinung das durchschnittliche Qualifikationsniveau deutscher Berater und Vermittler weit übertreffen (siehe Seiten 144 bis 146).

### Unnötiger Luxus?

„Leider haben viele Banken nach dem Börsencrash der Jahre 2000 und 2001 ihre großen Finanzplanungsabteilungen aufgelöst. Es sollten Fonds und Wertpapiere verkauft werden, Finanzplanung galt nicht mehr als en vogue und wurde gar als unnötiger Luxus im Topsegment der Kreditinstitute betrachtet. Die Nachfrage nach entsprechender Ausbildung ging zurück“, beklagt Juretzek, der mit der EAFP eine mehrstufige Ausbildung anbietet, die sich als Alternative zum CFP betrachtet und europäisch ausgerichtet ist.

Banken waren seit jeher der Hauptabnehmer der frisch ausgebildeten Finanzplaner. „Bei einigen Kreditinstituten ist die Qualifikation als CFP für eine Einstellung heutzutage absoluter Standard“, weiß antea-Mann Hirsch, daher seien auch mehr als die Hälfte der 1.111 CFP in Banken und bei institutionellen Vermögensverwaltern im Einsatz. „Obwohl der CFP ein Qualitätssiegel der ganzheitlichen Beratung ist und die Bestehensquote selbstständiger Finanzplaner steigt, ist der Titel bei vielen Anlegern noch unbekannt“, bekennt Hirsch, der zweiter Vorsitzender des Ehemaligenvereins der ebs ist und in dieser Funktion regelmäßige Re-

gionaltreffen für die CFP veranstaltet.

Auch bei freien Vertrieben sind echte Finanzplaner noch selten zu finden. Eine Ausnahme ist die Global-Finanz AG, Bonn, die derzeit auf mehr als 60 CFP unter ihren über 300 Beratern verweisen kann. „Wir haben uns seit jeher als Finanzplaner verstanden und den Verband der Certified Financial

### Grundsätze ordnungsmäßiger Finanzplanung

- **Integrität:** Unbescholten, offen, ehrlich
- **Vertraulichkeit:** Keine Weitergabe vertraulicher Kundeninformationen
- **Objektivität:** Streng sachlich und unvoreingenommen
- **Neutralität:** Unparteilich im Interesse des Kunden. Interessenkonflikte müssen offengelegt werden
- **Kompetenz:** Besuch geeigneter Fort- und Weiterbildungen, bei Zweifelsfällen Inanspruchnahme der Hilfe von Dritten

Quelle: Deutsche Gesellschaft für Finanzplanung e.V.

Planner bei der Kreation der deutschen Zugangswege zur CFP-Ausbildung unterstützt“, erläutert **Michael Heinze**, Geschäftsführer der Global-Finanz.

Fast 70 Berater seines Unternehmens erhielten Mitte der 90er-Jahre per sogenanntem Grandfathering – aufgrund ihrer Vertriebserfahrung und einer bereits in den 80er-Jahren eingeführten, ausführlichen Finanzanalyse – den CFP-Titel zuerkannt, andere hätten später die dann eingeführte Prüfung absolviert. „Da wir gut vernetzt sind, erhalten wir bis zu vier Anfragen pro Monat von CFPs aus Banken, die einen Wechsel in den freien Vertrieb erwägen. Letzten Endes wollen aber viele ihr Angestelltendasein nicht aufgeben.“

### Boom durch EU-Richtlinien?

Durch die EU-Vermittlerrichtlinie und die MiFID könnte wieder Bewegung in den Markt kommen. „Berater müssen beim Kunden Datenbögen erheben

Certified Financial Planner

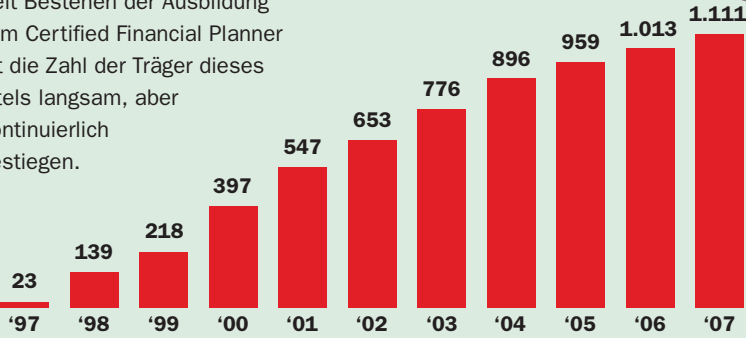
## Eine Elite für die Eliten

Die **Ansprüche an die Berater** sind groß, die Geldbeutel der Kunden meist noch größer.



### CFP in Deutschland

Seit Bestehen der Ausbildung zum Certified Financial Planner ist die Zahl der Träger dieses Titels langsam, aber kontinuierlich gestiegen.



Quelle: FPSB

Lang und beschwerlich ist der Weg zum Certified Financial Planner (CFP). Und kostenintensiv: Mindestens 10.700 Euro müssen allein für das einjährige, berufsbegleitende Weiterbildungsstudium auf den Tisch gelegt werden. Hinzu kommen noch Prüfungsgebühren, eine Aufnahmegebühr sowie jährliche Mitgliedsbeiträge.

Nach dem bestandenen Weiterbildungsstudium, welches entweder an der ebs Finanzakademie in Oestrich-Winkel oder an der Frankfurt School of Finance & Management zu absolvieren ist, folgt noch eine 180-minütige Zentralprüfung vor dem Financial Planning Standards Board (FPSB) – der Dachorganisation der CFP. Im Schnitt scheitern bis zu 20 Prozent der Prüflinge an dieser Hürde.

Doch damit nicht genug: Vor der Zertifizierung müssen die Anwärter drei Jahre in der Finanzdienstleistung tätig gewesen sein, davon mindestens ein Jahr in der privaten Finanzplanung. Zudem wird ein Verhaltenskodex vom FPSB vorgeschrieben und abgeprüft, die „Grundsätze ordnungsmäßiger Finanzplanung“. Seit zehn Jahren wird die Ausbildung zum CFP in Deutschland angeboten und nur 1.111 Finanzberater dürfen sich derzeit Certified Financial Planner nennen (siehe Grafik).

### Ursprung USA

Die geringe Anzahl ist zum einen den beschränkten Ausbildungskapazitäten an den zwei zugelassenen Instituten geschuldet, zum anderen müssen CFP ihr Wissen immer wieder aktualisieren. „Durch die streng exekutierte Regel der sogenannten Continuous Education, also der nachzuweisenden ständigen

Weiterbildung auf den verschiedenen Wissensgebieten, wird Verbandsmitgliedern nach Überschreitung der Nachweistermine die Re-Zertifizierung verweigert“, erläutert **Matthias von Debschitz**, Sprecher des FPSB.

Seinen Ursprung hat das CFP Board of Standards in den USA, wo es 1985 als eine Non-Profit-Organisation in Denver gegründet wurde. Der deutsche Ableger wurde 1997 von 23 Vertretern der Finanzindustrie als Deutscher Verband Financial Planners e. V. ins Leben gerufen. Mittlerweile sind rund 105.000 CFP in 22 Nationen vertreten.

### 100.000 CFP weltweit

Den Titel CFP oder CFEP (Certified Foundation and Estate Planner) streben Finanzdienstleister, Immobilienökonom, Versicherungsspezialisten und teilweise auch Mitglieder hochvermögender Familien an, die sich über Anlageempfehlungen ihres Family Offices\* ein eigenes Bild machen möchten.

Nach erfolgreicher Zertifizierung sind CFP zu etwa 40 Prozent Teil einer Sozietät oder Einzelkämpfer, die übrigen sind in Führungsnachwuchs- oder Führungspositionen in der Finanz-, Versicherungs- und Immobilienwirtschaft beschäftigt. „Wer die drei respektive vier Buchstaben hinter seinem Namen trägt, hat beste Beförderungschancen und trägt sozusagen den Marschallstab im Tornister“, sagt Dr. **Wolfgang J. Reitinger**, FPSB-Vorstandschef und Leiter Products & Services, Division Wealth Management der HypoVereinsbank. Die Zielgruppe der CFP sind die vermögenden Kunden, wobei es allerdings keine offizielle Vermögens- oder Einkommensgrenze nach unten gibt. hi

und ihre Empfehlungen künftig genau begründen und dokumentieren – im Prinzip sind die Grundsätze ordnungsmäßiger Finanzplanung in der Richtlinie enthalten“, konstatiert Juretzek. Über die Berater, die allein aus Haftungsgründen gezwungen sind, ihre Arbeitsmaßstäbe zu überdenken, käme ein strukturiertes und systematisches Vorgehen und somit die Qualitätsanforderungen der Finanzplanung, automatisch über die Berater in den Markt.

„Viele Versicherer, Pools und Vertriebe orientieren sich neu und fragen nach qualifizierter Ausbildung – die Anbieter von Qualifikationen für Finanzplaner werden profitieren“, hofft Juretzek. Eine Marktberreinigung scheint aufgrund der Richtlinienumsetzung unausweichlich: „Die Jagd auf den Vermittler ist eröffnet“, stellt Professor **Heinrich Bockholt**, Bundesverband Finanz-Planer (BFP), fest.

Die MiFID wird nach Überzeugung Bockholts zu einer harten Trennung zwischen der Honorarberatung, der Finanzplanung gegen Honorar sowie der reinen Vermittlung gegen Provision führen und dem Anleger die einzelnen Modelle und deren Vor- und Nachteile

## Organisationen für Finanzplaner

### Deutsche Gesellschaft für Finanzplanung e.V. (DFP)

Ferdinandstraße 19  
61348 Bad Homburg  
Tel.: 06172 – 69 00 69  
www.finanzplanung.de

### Financial Planning Standards Board Deutschland e.V. (FPSB)

Eschersheimer Landstraße 18  
60322 Frankfurt am Main  
Tel.: 069 – 90 55 08 66  
www.fpsb.de

### Bundesverband Finanz-Planer

Immelmannstraße 2  
55124 Mainz  
Tel.: 06131 – 24 07 03 40  
www.bundesverband-finanz-planer.de

viel transparenter vor Augen führen. In der Folge würde die Beratungsleistung sehr viel differenzierter dargestellt und vergütet werden müssen. „Berater müssen an ihrer Leistung angemessen verdienen, leider sind viele Deutsche nach wie vor nicht bereit, für eine gute Beratung ein entsprechendes Honorar zu bezahlen“, beklagt Bockholt, der mit dem BFP seinen rund 90 Mitgliedern eine Vermögensschadenhaftpflicht für Vermittler und Honorarberater anbietet, „die die Qualität eines Haftungs-



## Finanzplanung wird in vielen Vertrieben nicht richtig umgesetzt

Dietmar Vogelsang, Vogelsang & Sachs

daches im Sinne der MiFID unter Ausschluss reiner Bankprodukte wie Zertifikate oder Banksparpläne erreicht.“

Mehr Transparenz scheint auch dringend nötig. „Leider wird in der Vertriebspraxis, nicht zuletzt auch bei Strukturvertrieben, Financial Planning derzeit noch häufig als zusätzliche vertriebsunterstützende Beratungsdienstleistung eingesetzt“, beklagt **Dietmar Vogelsang**, Sachverständigensozietät für Kapitalanlagen und private Finanzplanung Vogelsang & Sachs, Bad Homburg.

Die Folge: Es fällt eine zusätzliche Gebühr für den Anleger an, obwohl der Berater ohnehin bereits Provisionen für die vermittelten Produkte kassiert hat. „Der Produktabschluss steht weiterhin im Vordergrund der Beratung, das eigentliche Konzept wird oft nicht umgesetzt. Der Anleger kann daher den Sinn einer solchen Finanzplanung nicht begreifen“, konstatiert Vogelsang.

### Offenlegen der Provisionen

Diese Zeiten neigen sich dank der bevorstehenden Umsetzung der EU-Richtlinien dem Ende zu. Kürzlich entschied zudem der Bundesgerichtshof (BGH), dass das Verschweigen von Provisionen zu Schadenersatz des Anlegers führt (Az.: X ZR 56/05). Auch Banken sind demnach verpflichtet, ihre Provisionen offenzulegen.

In seiner reinen Form wird Financial Planning ohnehin als Beratung ausschließlich gegen Honorar angeboten.

In diesem Fall ersetzt für den Anleger das Beratungshonorar sämtliche Weichkosten, die andernfalls mitbezahlt werden – wie zum Beispiel Ausgabeaufschläge bei Investmentfonds, Verwaltungsgebühren und Abschlussprovisionen. Die auf dem Markt bestehenden geschützten Berufsbezeichnungen wie CFP, die Titel der EAFP und die Mitglieder des Berufsverbandes BFP ermöglichen den Finanzplanern jedoch allesamt auch die Annahme von Provisionen. Allerdings verpflichten sie zur Transparenz und in der Regel auch zur Weitergabe an die Endkunden.

Der Versuch, einen Verband für reine Honorarberater einzurichten, scheiterte. „Der AiFP-fee-only e.V. war letzten Endes personell zu schwach und es erfolgte keine einheitliche Darstellung durch die Mitglieder“, erläutert Vogelsang, der den Verband in 2001 gründete. Viele der 18 Mitglieder waren Steuerberater und sahen das Financial Planning nur als Nebengeschäft. Mit Bedauern musste der Sachverständige das Projekt ad acta legen, ganz von der Idee lassen konnte er aber nicht.

„Seit einem Jahr haben wir die Website [www.berater-lotse.de](http://www.berater-lotse.de) online, auf der wir Honorarberatung thematisch weiter fassen und bundesweit alle Honorarberater auflisten, auch solche, die zum Beispiel nur rechtliche oder nur steuerliche Beratung anbieten“, erklärt der Sachverständige. Derzeit sind bislang kostenfrei 1.100 Einträge gelistet.

Das Konzept: Der Honorarberater gibt durch die Akzeptanz der Allgemeinen Geschäftsbedingungen eine vertragliche Erklärung ab, dass er ausschließlich gegen Honorar berät und keine Provisionen annimmt. Eine Garantie dafür gibt es nicht, werden Verstöße gemeldet, werden die entsprechenden Einträge jedoch überprüft und gegebenenfalls entfernt. „Leider ist die öffentliche Wahrnehmung unseres Angebots bislang noch gering“, bekennt Vogelsang.

Wenn der Schaden durch Falschberatung angerichtet ist, sind nach seiner Erfahrung geprellte Anleger gerne bereit, Honorare für die Beratung zu zahlen. Für Präventivberatung, so Vogelsang, werde jedoch nach wie vor kaum Geld ausgegeben.

**Cash-Fazit** Finanzplaner sollten Honorar- und Provisionsberatung stets trennen und ausweisen. Wenn über die EU-Richtlinien mehr Finanzplanungsansätze auch für Vermögen unterhalb der Millionenschwelle angeboten werden, wird sich die Beratungsqualität branchenweit entscheidend verbessern.