

Auf die Qualität der Finanzberatung kommt es an – nicht auf die Form der Vergütung

Financial Planning Standards Board Deutschland e.V.
Eschersheimer Landstraße 61-63, 60322 Frankfurt

TELEFON 069 9055938-0 E-MAIL info@fpsb.de
FAX 069 9055938-10 WEB www.fpsb.de

CFP Certification Global Excellence in Financial Planning®

Frankfurt/Main, 15. Mai 2013 – Der Bundestag hat vor Kurzem ein Gesetz zur Stärkung der Honorarberatung verabschiedet. Das Gesetz zur Förderung und Regulierung einer Honorarberatung über Finanzinstrumente (Honoraranlageberatungsgesetz) definiert nun erstmals einen klaren Rahmen für die Beratung gegen Honorar. Der Financial Planning Standards Board Deutschland e.V. (FPSB Deutschland) begrüßt die gesetzliche Verankerung der Finanzberatung auf Honorarbasis in Deutschland als eine weitere Möglichkeit neben der provisionsbasierten Beratungsform. „Honorarberatung ist aber nur eine von mehreren Vergütungsformen. Sie sagt nichts über die Beratungsqualität aus“, sagt Prof. Dr. Rolf Tilmes, Vorstandsvorsitzender des FPSB Deutschland und Inhaber des Stiftungslehrstuhls für Private Finance & Wealth Management an der EBS Business School, Wiesbaden. Der FPSB Deutschland fordert deshalb vielmehr, dass sich die regulatorischen Maßnahmen auch auf die Aus- und Weiterbildung der Finanzberater konzentrieren soll.

Ziel des verabschiedeten Gesetzes ist es, mehr Transparenz bei der Vergütungsform der Anlageberatung zu schaffen, so dass sich Kunden künftig bewusst für eine Anlageberatung auf Provisionsbasis oder für eine Anlageberatung auf Honorarbasis entscheiden können. Damit wird die Honorarberatung als Alternative zum bislang verbreiteten Provisionsmodell auf eine rechtliche Grundlage gestellt.

Doch auch wenn die gesetzlichen Rahmenbedingungen jetzt klarer sind: „Die Honorarberatung führt hierzulande immer noch ein Nischendasein“, sagt Prof. Tilmes und verweist auf eine aktuelle Umfrage von TNS Infratest. Demnach wäre rund ein Drittel der Deutschen bereit, für eine Beratung direkt ein Honorar zu zahlen. Allerdings wäre vor drei Jahren noch über die Hälfte dazu bereit gewesen.

Anders als in anderen europäischen Ländern sind Anleger hierzulande provisionsbasierte Vergütungen gewöhnt und nehmen die Finanzberatung als kostenlos wahr, die Akzeptanzhürden für eine Honorarberatung sind entsprechend hoch. Laut der Umfrage im Auftrag von AXA Investment Managers bevorzugt der Großteil der Befragten (42 Prozent) immer noch die klassische Fondsgebühr, bei der Berater



beim Verkauf eines Investmentfonds eine Provision erhalten. Etwa zwölf Prozent können sich nicht zwischen der Fondsgebühr und der Honorarberatung entscheiden.

Mit der Gesetzesnovelle werden nun der „Honorar-Anlageberater“ und der „Honorar-Finanzanlageberater“ als geschützte Berufsbezeichnungen eingeführt. Die Honorarberater sind dadurch unter anderem nun dazu verpflichtet, eine ausreichende Marktübersicht zu haben und keine Provisionen anzunehmen. Außerdem dürfen sie ihre Beratung nicht aus Eigeninteresse auf bestimmte Produkte beschränken.

Prof. Tilmes kritisiert, dass das neue Gesetz gar nicht alle Anlageformen abdeckt. Es gilt nur für Finanzprodukte, die im Wertpapierhandelsgesetz geregelt sind, Versicherungen oder auch Immobilienfinanzierungen fallen beispielsweise raus. „Wichtig ist aber für den Berater, die gesamte finanzielle Situation des Anlegers in den Blick zu nehmen“, so der FPSB-Vorstandsvorsitzende.

„Es ist zudem ein Irrglaube, dass eine Honorarberatung zwangsläufig eine gute Beratung ist“, sagt Prof. Tilmes. Der FPSB Deutschland drängt deshalb darauf, die Anlageberatung in Deutschland insgesamt zu stärken, so dass Verbraucher auf transparenter Informationsbasis die für sie ideale Beratungsform frei wählen können. Unabhängig von der Vergütungsform besteht der Idealfall somit in einer neutralen, produktunabhängigen Beratung und davon getrennt die Umsetzung der Empfehlungen, wie es die Beratungsform des Financial Planning realisiert.

Das FPSB Deutschland ist die Standesorganisation der CFP®- und CFEP®-Zertifikatsträger in Deutschland. CFP®-Zertifikatsträger verkörpern hierzulande den höchsten Ausbildungsstandard im Bereich des Finanzvertriebs. Denn die umfassende, produkt- und themenübergreifende Gesamtbetrachtung der privaten Finanzen erfordert ein Expertenwissen und eine Beratungskompetenz, die über die herkömmliche Finanzberatung hinausgehen.

„Die Qualität der Beratung hat viel mit der Qualifikation des Beraters zu tun“, sagt Tilmes. Eine hochwertige Ausbildung, die neben den reinen Produktkenntnissen vertieftes rechtliches, steuerliches, volkswirtschaftliches und finanzökonomisches Know-how umfasst, ist Voraussetzung für eine ganzheitliche und zielgerichtete Beratung im Sinne des Kunden. Zusätzlich muss eine laufende Kontrolle im Rahmen einer berufsständischen Lösung gesichert werden, um eine nachhaltig hohe Beratungsqualität zu gewährleisten.



„Um eine Kollision von Berater- und Kundeninteressen zu vermeiden, sollte die Beratungs- von den Vermittlungsleistungen klar abgetrennt werden, so wie es bei den Mitgliedern des FPSB Deutschland der Fall ist“, sagt Tilmes. Von solch einer Transparenz und einer qualifizierten Aus- und Weiterbildung profitieren die Anleger und Sparer in Deutschland: „Kunden erhalten eine seriöse, ausschließlich an ihren Interessen ausgerichtete und umfassende Finanzplanung – die Form der Vergütung spielt dabei dann nur eine untergeordnete Rolle“, sagt Tilmes.

Professionelle Finanzplaner helfen bei der ganzheitlichen Strategie

„Eine umfassende und produktübergreifende Analyse der privaten Finanzen erfordert ein Expertenwissen und eine Beratungskompetenz, die über die herkömmliche Finanzberatung hinausgehen“, sagt Prof. Tilmes. Qualifizierte Finanzfachleute, wie die vom FPSB Deutschland zertifizierten CERTIFIED FINANCIAL PLANNER® (CFP®-Zertifikatsträger), helfen Anlegern ihr individuelles Risiko-Rendite-Profil bei der Geldanlage umzusetzen. Anhand einer umfassenden Analyse der derzeitigen Vermögenssituation und einer Liquiditätsrechnung überprüfen die CFP®-Zertifikatsträger individuell die einzelnen Vermögensbestandteile auf ihre Sinnhaftigkeit und decken eventuelle Schwachstellen auf. Dabei geht es weniger um kurzfristige Profite, sondern den langfristigen Vermögensaufbau sowie die finanzielle Absicherung bis ins hohe Lebensalter.

Über den FPSB Deutschland e.V.

Der Financial Planning Standards Board Deutschland e.V. (FPSB Deutschland) mit Sitz in Frankfurt am Main ist der Zusammenschluss von 1.219 CERTIFIED FINANCIAL PLANNERN (CFP®-Zertifikatsträger). Der FPSB Deutschland regelt auch das Zertifizierungsverfahren der Certified Foundation and Estate Planner (CFEP) als Nachlass- und Erbschaftsplaner in Deutschland. Aktuell sind 102 der insgesamt 1.492 Mitglieder des FPSB Deutschland reine CFEP-Zertifikatsträger, 171 haben beide Zertifikate. Die Zertifikatsträger repräsentieren aufgrund ihrer Ausbildung, Erfahrung und stets aktualisiertem Fachwissen höchstes Qualitätsniveau in der Finanzdienstleistungsbranche.

Als deren Standesorganisation nimmt der FPSB Deutschland ihre Zertifizierung vor, entwickelt und überprüft die Ausbildungsregeln, erarbeitet die Standards für die finanzplanerische Beratung und deren Umsetzung und überwacht sowohl das ethische Verhalten der CFP-Zertifikatsträger bei ihrer Berufsausübung als auch deren laufende Fort- und Weiterbildung. Der FPSB Deutschland ist Mitglied im internationalen Netzwerk des FPSB Financial Planning Standards Board Ltd., dem weltweiten Zusammenschluss aller nationalen CFP Organisationen mit über 150.000 CFP-Zertifikatsträgern in 24 Ländern. Weitere Informationen erhalten Sie unter: www.fpsb.de

Kontakt Presse:

iris albrecht **finanzkommunikation GmbH**

Ansprechpartner: Iris Albrecht

Feldmannstraße 121

66119 Saarbrücken

Tel.: 0681 – 410 98 06 10, Fax: 0681 – 410 98 06 19

Email: presse@fpsb.de, www.irisalbrecht.com

