



Mandantenbrief 4/2021

■ Die richtigen Fragen an den Finanzberater stellen

EINE PRESSE-INFORMATION des Financial Planning Standards Board Deutschland e.V. (FPSB Deutschland, www.fpsb.de) zur World Investor Week 2020

Verbraucher zunehmend unsicher in finanziellen Fragen – Ganzheitliche Beratungsphilosophie und professionelle Finanzplanung sind durch nichts zu ersetzen – Worauf es bei der Suche nach dem richtigen Berater ankommt

Frankfurt/Main, 31. August 2021 – Es ist ein Alarmsignal: Das Unwissen in Sachen Vermögensaufbau und Altersvorsorge nimmt offenbar zu. Laut einer aktuellen Studie der RWB Group zusammen mit dem Marktforschungsinstitut GfK, konnten knapp 23 der Befragten nicht beantworten, worin sie die größten Chancen für den Vermögensaufbau sehen. In der seit 2017 jährlich durchgeführten repräsentativen Umfrage ist somit zum ersten Mal die Gruppe am größten, die ihr Unwissen einräumen muss. Als weitere Antworten, wie man am besten Vermögen aufbauen kann, nannten knapp 20 Prozent der Befragten immerhin „Immobilien“, 17 Prozent „eine gute Qualifizierung beziehungsweise Ausbildung“ sowie 15 Prozent „eine regelmäßige Investition am Aktienmarkt“.

„Die Studie zeigt erschreckend klar, dass Verbraucher hierzulande unbedingt professionelle Unterstützung bei der Finanz- und Vermögensplanung benötigen“, meint Professor Dr. Rolf Tilmes, Vorstandsvorsitzender des Financial Planning Standards Board Deutschland (FPSB Deutschland). Die Notwendigkeit ist groß, weil zum einen das anhaltende Niedrigzinsumfeld das Ersparte auf Spar- und Girokonten schmelzen lässt. Zum anderen scheinen viele Sparer und Anleger angesichts der zunehmenden Komplexität der Finanzprodukte schlichtweg überfordert.

Was also tun? Nur die Wenigsten können ihre Finanzplanung selbst in die Hand nehmen. Prof. Tilmes empfiehlt deshalb: „Nur keine Scheu, ein vertrauenswürdiger Berater ist schnell gefunden.“ Ein bisschen vorbereiten sollte man sich allerdings. Das aber ist gar nicht aufwändig. Zunächst sollten sich Verbraucher überlegen, was sie überhaupt von dem Gespräch erwarten. Gleichzeitig die Frage, um

insbesondere eine gute Beratung beurteilen zu können, ist, was sollte ein guter Berater den Kunden fragen?

QUALITÄT HAT MIT QUALIFIKATION ZU TUN

Doch Fragen sollte man nicht nur an sich selbst, sondern auch an den Berater richten. Eine der wichtigsten Fragen sollte den beruflichen Hintergrund und die Qualifikation betreffen. „Die Qualität der Beratung hat viel mit der Qualifikation des Beraters zu tun“, sagt Tilmes und verweist auf professionelle Finanzplaner, wie die vom FPSB Deutschland zertifizierten CERTIFIED FINANCIAL PLANNER® (CFP®-Professional). Sie sind top ausgebildet und leisten wichtige Unterstützung bei der Finanz- und Vermögensplanung.

Ausgangspunkt einer ganzheitlichen Beratung ist die Aufnahme der finanziellen Verhältnisse und die Darstellung der Auswirkungen auf die Einnahmen-/Ausgaben-Situation und eine mögliche Vermögenssimulation inklusive steuerlicher Tatbestände. Der Beginn einer qualitätsorientierten Beratung beginnt immer mit einer Vermögensbilanz, um die Situation des Kunden abzubilden.

Außerdem wichtig: Bietet der Berater das ganze Repertoire an Anlageprodukten an oder bevorzugt er bewusst die Produkte einer bestimmten Investmentgesellschaft? Grundsätzlich gilt: Der Berater muss passende Produkte anbieten, nicht die, mit denen er am meisten verdient. Die Kostentransparenz sollte deshalb eine zentrale Rolle bei der Wahl des Anlageberaters spielen. „Löchern Sie den Berater auch, für wen er arbeitet und wie er bezahlt wird. Dann lässt sich einschätzen, welche eigenen finanziellen Interessen ein Berater mit seinen Empfehlungen möglicherweise vertritt“, rät der FPSB-Vorstand.

HOHE ANSPRÜCHE AN DIE FINANZBERATUNG STELLEN

Nur durch die professionelle Aufbereitung ihrer gesamten Vermögensverhältnisse im Rahmen eines Finanzplans bekommen Anleger einen kompletten Überblick über die Werthaltigkeit ihrer einzelnen Vermögensanlagen – sozusagen ein „Aha“-Effekt, der zu einer optimierten Anlage führt. „Der genaue Blick auf die Gesamtsituation des Kunden ist durch nichts zu ersetzen“, macht Tilmes klar. Deshalb ist die ganzheitliche Finanzplanung, durchgeführt von einem gut ausgebildeten Professional, hochaktuell. „Je komplizierter und verworrener die Vermögenssituation ist, desto mehr sind Planung und Struktur erforderlich, um aufzuräumen und die Situation für den Kunden wieder erlebbar zu machen.“



Ohne Beratung wird es dagegen schwer. „Der Verzicht auf guten, professionellen Rat, nur um möglicherweise die damit verbundenen Kosten zu sparen, greift zu kurz“, sagt Tilmes, der neben seiner Vorstandstätigkeit auch Academic Director Finance & Wealth Management an der EBS Executive School, Oestrich-Winkel, ist. „Eine ganzheitliche Finanzplanung hat viele positive Effekte.“ Wichtige Lebensfragen, etwa ob ein Hauskauf zurzeit sinnvoll ist, wie der derzeitige Lebensstandard im Alter gehalten werden oder wie man frühzeitig ohne finanzielle Nachteile in Rente gehen kann, können nur mit einer gründlichen Analyse und durch langfristige Planung beantwortet werden.

ÜBER DEN FPSB DEUTSCHLAND e.V.

Das Financial Planning Standards Board Ltd. - FPSB ist ein globales Netzwerk mit derzeit 27 Mitgliedsländern und rund 192.000 Zertifikatsträgern. Das Financial Planning Standards Board Deutschland e.V. (FPSB Deutschland) mit Sitz in Frankfurt/Main gehört seit 1997 als Vollmitglied dieser Organisation an. Ziel ist es, den weltweiten Berufsstandard für Financial Planning zu verbreiten und das öffentliche Vertrauen in Financial Planner zu fördern.

Zentrale Aufgabe des FPSB Deutschland ist die Zertifizierung von Finanz- und Nachfolgeplanern nach international einheitlich definierten Regeln. Wichtige Gütesiegel sind der CERTIFIED FINANCIAL PLANNER®-Professional, der CERTIFIED FOUNDATION AND ESTATE PLANNER®-Professional, der EFPA European Financial Advisor® EFA und der CGA® CERTIFIED GENERATIONS ADVISOR. Der FPSB Deutschland hat ferner den Anspruch, Standards zur Methodik der ganzheitlichen Finanzberatung zu setzen. Dafür arbeitet der FPSB Deutschland eng mit Regulierungs- und Aufsichtsbehörden, Wissenschaft und Forschung, Verbraucherschützern sowie Presse und interessierter Öffentlichkeit zusammen.

Ein weiteres Anliegen des FPSB Deutschland ist die Verbesserung der finanziellen Allgemeinbildung. Zu diesem Zweck hat der Verband den Verbraucher-Blog <http://www.frueher-planen.de> lanciert. Er informiert neutral, anbieterunabhängig und werbefrei über alle relevanten finanziellen Themen und beinhaltet drei Online-Rechner zur Berechnung der Altersrente und der Basisrente sowie zur Optimierung der Fondsanlage. **Weitere Informationen erhalten Sie unter: <http://www.fpsb.de>. Folgen Sie uns auch auf LinkedIn unter: <https://www.linkedin.com/company/fpsbdeutschland/>**

VON PLETTENBERG, CONRADT & CIE. FAMILY OFFICE AG

Bei von Plettenberg, Conradt & Cie. Family Office AG sind die Herren Frank Conradt und Christian von Plettenberg als CFP zertifiziert. Die Herren Olaf Krings und Daniel Oyen sind zusätzlich auch CFEP-Zertifikatsträger.