

Finanzplanung im Wandel: Teil- und Themenpläne dominieren jetzt die Beratung

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, 1. September 2016 – Ganzheitlich und vollumfänglich – das sind die wesentlichen Charakteristika des klassischen Financial Planning. Doch das gilt so nicht mehr uneingeschränkt, vielmehr befindet sich die Finanzplanung im Wandel, so die Feststellung des Financial Planning Standards Board Deutschland e.V. (FPSB Deutschland). „Die Finanzplanung hat sich in den vergangenen 20 Jahren weiterentwickelt“, erläutert FPSB-Vorstandsvorsitzender Prof. Dr. Rolf Tilmes. Die Anbieter von Financial Planning fokussieren sich heute stärker auf Teil- beziehungsweise Themenplänen, vollumfängliche Finanzpläne werden weniger angeboten. „Das ist aber kein nationaler Entwicklungstrend, sondern weltweit festzustellen“, sagt Tilmes.

Lange Jahre war Finanzplanung hauptsächlich auf ein Thema fokussiert: die Erstellung eines vollumfänglichen Finanzplans, in dem alle Aspekte der finanziellen Welt eines Kunden analysiert, optimiert und geplant wurden. Entsprechend umfangreich waren Datenaufnahme, Analysephase und Strategieentwicklung, aber auch Kundendokumentation. Mittlerweile geht der Trend jedoch zur Fokussierung. Nach FPSB-Schätzungen sind rund 90 Prozent der durch CFP-Professionals heute in Deutschland erstellten Finanzberatungen Teil- beziehungsweise Themenpläne.

Diese Veränderung hat nach Ansicht von Tilmes weniger mit der Nachfrage der Anleger, sondern vielmehr mit dem Angebot zu tun. „Die Kunden kamen im Grundsatz fast nie von sich aus zum Berater und haben nach einem vollumfänglichen Finanzplan nachgefragt“, so der FPSB-Vorstand. Für Kunden stehen im Regelfall konkrete, themenspezifische Fragestellungen im Vordergrund. Finanzplaner haben hierauf reagiert. Sie nehmen die konkrete Problemstellung als Startpunkt auf, analysieren sie ganzheitlich und schaffen so für Kunden einen Mehrwert. Hierbei steht wie bei der vollumfänglichen Finanzplanung nicht die schnelle Produktempfehlung im Vordergrund, sondern die ganzheitliche Lösung der Kundenfragestellung.

Im Gegensatz zu früher, wo Finanzplaner versucht haben, Kunden mit Beratungsbedarf in einer entsprechend aufwändigen Akquisition die vollumfängliche Finanzplanung zu empfehlen, werden die konkreten Kundenanfragen heute durch fokussierte Teil- bzw. Themenpläne beantwortet.



Darüber hinaus haben sich viele Banken, insbesondere Großbanken, aus der umfassenden, ganzheitlichen Finanzplanung zurückgezogen. Seit der Finanzmarktkrise und der folgenden Verschärfung von regulatorischen Vorgaben hat sich dieser Trend beschleunigt, denn die Regulierung, beispielsweise Beratungsprotokolle, sind streng produkt- und spartenorientiert und decken ganzheitliche Finanzplanung nicht ab.

Mangelnde Wirtschaftlichkeit ist ein wesentlicher Grund für den Rückzug aus der ganzheitlichen Finanzplanung, erläutert Tilmes: „Ein aufwendiger, sich über eine längere Zeit erstreckender Prozess, wie die umfassende Finanzplanung, harmonisiert mit den vertrieblichen Vorgaben nicht allzu gut. Sprich: Ertrag und Volumen und damit der wirtschaftliche Erfolg stimmen häufig nicht. Außerdem stellt die Finanzplanung in ihrer umfangreichen Form für den Berater zuerst einmal einen deutlichen zeitlichen Mehraufwand dar.“

Unterschiedlicher Aufwand für Dienstleistungen

Teil- und Themenpläne versuchen hier das Beraterdilemma zwischen qualitativ hochwertiger, ganzheitlicher Beratung und Ertragszielen zu vereinen: „Kunden haben häufig ein konkretes Problem oder Anliegen, zum Beispiel Fragen zur Ruhestandsplanung, und das interessiert sie besonders“, so Tilmes. Wenn sich nun der Berater durch eine im Vergleich zum umfangreichen Finanzplan zügiger erstellte, gezielte Beratungsleistung im Wettbewerb differenzieren und damit den Kunden für diese Lösung gewinnen kann, dann wird er höchstwahrscheinlich mit Hilfe eines Finanzplanungs-Spezialisten einen fokussierten Teilplan anbieten. Der Aufwand für diese Dienstleistung ist dann deutlich geringer als bei der umfassenden Finanzplanung, ohne jedoch den ganzheitlichen Blick auf die Kundenfragestellung zu unterlassen. Gleichzeitig wird auch mit diesem Konzept ein wirtschaftlicher Erfolg und eine sehr hohe Kundenzufriedenheit erreicht. „Somit wird über die Teil- und Themenpläne eine Angebotsvariante erreicht, die den Beratungsalltag deutlich besser widerspiegelt“, so der FPSB-Vorstand.

Wichtig zu berücksichtigen ist laut Tilmes aber, dass der Aufwand für den Finanzplaner sehr unterschiedlich ausfallen kann. Es kann ein sehr abgegrenzter Bereich sein, wie z.B. ein Themenplan zum Wertpapierbereich. Es kann aber auch ein sehr umfangreiches Thema sein, wie etwa die Nachfolgeplanung, die eine sehr detaillierte Datenaufnahme, -analyse und Planung erfordert. „Hier muss der Berater oder der Anbieter strategisch differenzieren, welcher Detaillierungsgrad notwendig ist, um die Fragestellung erschöpfend zu beantworten“, empfiehlt Tilmes.



Über den FPSB Deutschland e.V.

Der Financial Planning Standards Board Deutschland e.V. (FPSB Deutschland) mit Sitz in Frankfurt/ Main ist seit 1997 Mitglied im internationalen Netzwerk des FPSB Financial Planning Standards Board Ltd., dem weltweiten Zusammenschluss aller nationalen CFP-Organisationen mit rund 162.000 CERTIFIED FINANCIAL PLANNER (CFP®-Zertifikatsträger) in 26 Ländern. Nach dem Zusammenschluss mit der European Financial Planning Association Deutschland (EFPA Deutschland) e. V. halten hierzulande rund 2.000 Professionals 3.529 Zertifikate als CERTIFIED FINANCIAL PLANNER® (CFP®-Zertifikatsträger), European Financial Advisor (EFA) und Certified Foundation and Estate Planner (CFEP).

Die CFP®-Zertifikatsträger zählen in Deutschland mit ihrem umfassenden und ständig aktualisierten Fachwissen zur Elite in der Finanzdienstleistungsbranche. Sie sind im Durchschnitt knapp 45 Jahre alt. Knapp 20 Prozent der CFP®- und CFEP®-Zertifikatsträger sind weiblichen Geschlechts. Rund 60 Prozent der Zertifikatsträger sind als Finanz- und Nachlassplaner bei Banken tätig, die restlichen 40 Prozent sind freie Berater.

Der FPSB steht weltweit für den höchsten Standard in Finanzberatung und Finanzplanung. Erklärtes Ziel ist die Etablierung und Sicherstellung der Beratungsqualität auf hohem Niveau mittels national und international anerkannter Zertifizierungsstandards zum Nutzen der Verbraucher. Diese Standards werden durch die Akkreditierung von Qualifizierungsprogrammen sowie durch die Lizenzierung von Finanzberatern, die die akkreditierten Weiterbildungsprogramme und entsprechende Prüfungen erfolgreich absolviert haben, sichergestellt. Außerdem bietet der FPSB Deutschland den European Financial Advisor (EFA) als europaweit normierte Zertifizierung neben dem weltweit anerkannten CFP®-Zertifikat an.

Darüber hinaus hat der FPSB Deutschland als Prüf- und Begutachtungsstelle für DIN CERTCO und Austrian Standards Plus 1.483 Personen nach DIN ISO 22222 (Privater Finanzplaner) zertifiziert.

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