

# Der Neue Finanzberater

Das Magazin für Berater und Vermittler von Finanz- und Versicherungsprodukten

## Gewinner der IDD sind die Makler

Interview mit Axel Kleinlein, Sprecher des Vorstands des Bundes der Versicherten e.V. (BdV)



© BdV/Foto: Valeska Achenbach

→ 03

Exklusivinterview über die Zukunft des Versicherungsvertriebs, über den Nachholbedarf bei der Digitalisierung und über die eigenen Beratungsangebote des BdV.



→ 08

### Kritik an ETFs fragwürdig

Goliath gegen David: Die Anhänger aktiver Fonds wehren sich gegen ETF-Erfolg.



→ 17

### Chancen durch Investmentsteuer

Steuerberater Daniel Ziska zeigt, wie Berater ihre Kunden ansprechen können.



→ 22

### Für wen sich der CFP® lohnt

Honoraranlageberater Thomas Abel spricht über die Vorteile des Zertifikats



→ 27

### Chance Generationenberater

Berater wie Michaela Fleckenstein sind auf Vorsorge und Best Ager spezialisiert.

Ausgabe03/ September2017

### Editorial

→ 02

Warten auf weitere Regulierungsdetails

### Aufmacher

→ 03

Gewinner der IDD sind die Makler

### Finanzberatung

→ 08

Kritik an ETFs fragwürdig

→ 13

Nichtbörsennotierte Indexfonds als Alternative

→ 17

Neue Investmentsteuer bietet Beratungsanlässe

### Berufspraxis

→ 20

Wie man durch unabhängige Beratung Empfehlungen gewinnt

→ 22

Wann sich das Zertifikat „CFP“ für Anlageberater lohnt

### Neue Geschäftsmodelle

→ 24

Wie man aus Finanzplanung ein Geschäftsmodell macht

### Szene + Leute

→ 27

Chance Generationenberater



# Wann sich das Zertifikat „CFP“ für Anlageberater lohnt

Eric Czotscher im Gespräch mit dem Finanzplaner und Honoraranlageberater Thomas Abel

**Herr Abel, mit Ihrer Ausbildung als Finanzplaner und dem Zertifikat „Certified Financial Planner“ (CFP®) des Financial Planning Standards Board e.V. (FPSB) gehören Sie zur Elite der deutschen Finanzberater. Insgesamt dürfen sich in Deutschland nur rund 1.500 Finanzplaner mit dem Titel CFP schmücken. Die meisten anderen Finanzberater schrecken die aufwendige, berufsbegleitende Ausbildung sowie die Kosten von rund 15.000 Euro für die Ausbildung und weitere Kosten für die Zertifizierung und laufende Fortbildungen ab. Lohnt sich dieser Aufwand? Oder anders gefragt: Haben Sie tatsächlich einen Wettbewerbsvorteil gegenüber anderen Beratern ohne CFP?**

In der Außenwirkung hat mir der CFP in den vergangenen 15 Jahren, seit ich das Zertifikat besitze, kaum Vorteile gebracht. Leider ist der Titel in Deutschland noch zu wenig bekannt. Ein einziger Mandant hat mich deswegen gefunden und beauftragt.

Der eigentliche Vorteil liegt woanders, und zwar in der Beratung selbst. Die Qualifizierung zur Erlangung des CFP und die Verpflichtung zur kontinuierlichen Weiterbildung sorgen für eine hohe Beratungsqualität und damit für hohe Kundenzufriedenheit. Außerdem eröffnet der CFP den Zugang zur Community der Finanzplaner, in der wir uns eng miteinander austauschen und uns gegenseitig unterstützen.

**Inwiefern beraten Sie als Finanzplaner anders als gewöhnliche Finanzberater?**

Durch den ganzheitlichen Beratungsansatz der Finanzplanung bekommen ich und mein Mandant ein umfassendes Bild seiner gesamten Vermögens-, Liquiditäts- und Vorsorge-situation. Dadurch kann ich anders als viele andere Berater den Mandanten auf Risiken in seiner aktuellen und künftigen Lebenssituation hinweisen, zum Beispiel auf Absicherungslücken oder Risiken und Chancen bei der Nachfolge und Vererbung. Die Wertpapierallokation kann so ebenfalls besser auf die Risikomentalität und Risikotragfähigkeit des Mandanten abgestimmt werden. Darüber hinaus erfasse ich alle sonstigen Vermögenswerte im Detail wie Immobilien, Versicherungen, Darlehen oder Beteiligungen und kann so zusätzlichen Beratungsbedarf identifizieren.

**Worin besteht der eigentliche Kern der Finanzplanung? Geht es vor allem um das Rechnen mit Bilanzen und Zahlungsströmen?**

Der „Kern“ der Finanzplanung ist die ganzheitliche Analyse der finanziellen Situation eines Mandanten. Im Rahmen eines Strategiegesprächs gebe ich meinem Mandant einen vollständigen Überblick über seine aktuelle Situation und die voraussichtliche künftige Entwicklung sowie detaillierte Empfehlungen für alle Bereiche, wo es Handlungsbedarf gibt.

**Können diese Aufgabe nicht auch Finanzberater erfüllen, die sich mit entsprechender Finanzplanungssoftware aus-**



Thomas Abel (CFP®, CFEP®) ist Finanzplaner, Honoraranlageberater und Vermögensverwalter. Er ist Mitgeschäftsführer der HONORIS Treuhand GmbH und des neuen Instituts für Finanz- und Nachfolgeplanung GmbH i.G. sowie Vorsitzender des network financial planner e.V.

**statten und die dazugehörigen Webinare anschauen? Was unterscheidet den Do-it-yourself-Finanzplaner von einem gut ausgebildeten Finanzplaner?**

Ein ausgebildeter Finanzplaner, ob mit oder ohne Zertifikat, erfüllt die theoretischen und praktischen Voraussetzungen, um mit einer Finanzplanungssoftware einen vollständigen Finanzplan für seine Mandanten zu erstellen. Zur Ausbildung gehört auch die Bearbeitung eines Musterfalls mit Hilfe einer Software.

Letztlich könnte sich ein Finanzberater dieses Wissen auch durch „Learning by doing“ aneignen, indem er Kundenfälle in einer Software erfasst und sich über Webinare und Soft-

wareschulungen weiterbildet. In diesem Fall kommt es vor allem auf die Qualität der verwendeten Daten an. Allerdings fehlt dem Selfmade-Finanzplaner oft die strategische Herangehensweise, um die Vermögensstruktur, die Liquidität und viele weitere Aspekte des Mandanten in einer Gesamtschau zu analysieren. Die Finanzplanerausbildung stattet den Berater mit einer ganzheitlichen Brille aus, und er profitiert von dem reichen Praxiswissen erfahrener Finanzplaner.

**Neben den vier vom FPSB zugelassenen Ausbildungsstätten – ADG, EBS, Frankfurt School und MLP – bieten mittlerweile weitere Bildungsdienstleister Finanzplanerausbildungen an, allerdings ohne CFP®-Zertifikat. Was ist der Unterschied?**

Die Ausbildung zur Erlangung des CFP ist deutlich umfangreicher als andere Programme. Der FPSB verlangt von den akkreditierten Bildungsträgern ein sehr umfangreiches Curriculum. Nach bestandener Ausbildung zum Financial Planner oder Finanzökonom müssen sich die künftigen CFPlernoch der Zertifizierungsprüfung des FPSB unterziehen. Die Prüfung dauert 160 Minuten und erfordert die Lösung von 70 Prozent der Aufgaben. Während der Ausbildung muss der Kandidat einen umfassenden Finanzplan erstellen und prä-

sentieren, beim Eintritt in den FPSB Deutschland muss er weitere Finanzpläne und somit Berufserfahrung nachweisen. Der CFP wird nur für zwei Jahre verliehen. In diesem Zeitraum muss der Finanzplaner 60 Weiterbildungspunkte erwerben,

*Selfmade-Finanzplanern fehlt oft die strategische Herangehensweise, um die Vermögensstruktur des Mandanten in einer Gesamtschau zu analysieren.*

um sein Zertifikat verlängern zu können. Diese Anforderungen gehen deutlich über die Vorgaben anderer Ausbildungen oder Zertifikate hinaus. Der CFP ist nicht umsonst das weltweit anerkannte Qualitätssiegel für gute Finanzberatung. Darüber hinaus verleiht der FPSB den Certified Foundation and Estate Planner (CFEP®) für zertifizierte Nachfolgeplaner. Diesen Titel trugen mit Stand Ende 2016 lediglich 282 Finanzplaner in Deutschland.

**Vielen Dank für das Gespräch, Herr Abel.**

## Was man in der Finanzbranche besser machen könnte

### Engagiertes Plädoyer für weitere Reformen / Wahlkampfthemen der Grünen

**Wie** immer man zu den politischen Positionen der Grünen stehen mag, ihre finanzpolitischen Sprecher Sven Giegold im Europaparlament und Gerhard Schick im Bundestag zeichnen sich durch ihr finanzwirtschaftliches Fachwissen aus, und ihre Argumente haben Hand und Fuß.



In den vergangenen Jahren haben die beiden Politiker immer wieder die Finger in die Wunden des Finanzsystems gelegt und sich für eine solidere Regulierung von Banken und Versicherern sowie eine verbraucherfreundlichere Finanzberatung eingesetzt. Gemeinsam mit Udo Philipp, ebenfalls Finanzexperte bei den Grünen und Aufsichtsratsmitglied der Nachhaltigkeitsbank Triodos, haben sie rechtzeitig zum Wahlkampf ihre Reformideen in dem Buch „Finanzwende – Den nächsten Crash verhindern“ zusammengefasst.

Das Buch bietet Hintergrundwissen zur Finanzbranche, bewertet die bisherigen Reformen seit der Finanzkrise und zeigt, dass es noch erheblichen Verbesserungsbedarf gibt, wenn die

Regulierer einen weiteren Crash wie den von 2008 verhindern wollen.

#### **Eigentümer und Gläubiger in die Pflicht nehmen**

Anders als andere Bücher zum Thema Finanzkrise ist „Finanzwende“ keineswegs reißerisch geschrieben, sondern sachlich formuliert. Die von den drei Autoren aufgestellten Forderungen vermeiden radikale Einschnitte, auch wenn Vorschläge wie Vollgeldreform oder Eigenkapital- statt Kreditfinanzierung positiv gesehen werden. Die Autoren wenden sich u.a. gegen eine Subventionierung von Too-big-too-fail-Banken und wollen stattdessen die Eigentümer und Gläubiger stärker in die Pflicht nehmen.

Die Autoren setzen sich für eine konsequentere Förderung der Honorarberatung ein – beispielsweise durch eine Pflicht für Finanzdienstleister, zu jedem Bruttoprodukt ein Nettoprodukt anzubieten, und durch Offenlegung sämtlicher Provisionen. Die Autoren setzen sich – das fordert schon ihr „grüner“ Hintergrund – auch für einen ökologischen Umbau der Wirtschaft zugunsten klimafreundlicher Infrastrukturen und Energieversorgung ein, in die weit mehr als bisher investiert werden müsse.

ecz