

DAS KNOW-HOW-MAGAZIN ZUR KAPITALANLAGE
INVESTMENT

Die fantastischen Vier

Die besten Bric-Fonds >S. 32

Grüner Pionier im Porträt

Munich-Re-Chef
Nikolaus von Bomhard >S. 48

Certified Financial Planner

Karriere-Schub für Berater >S. 72



Gewinnen Sie vier Nächte im 5-Sterne-Hotel für 1.200 Euro > S. 93



Jim Rogers (68),
ehemaliger Weggefährte
von George Soros
und Rohstoff-Investor
der ersten Stunde

Star-Investor Jim Rogers

„Wir haben keine Rohstoff-Blase“ >S. 6

Plus: Die besten Rohstoff-Fonds & Rohstoff-Zertifikate >S. 20 und 37

ANZEIGE

Erst Aufklappen, dann Aufdrehen.
Mit dem DWS Top Dividende.

Qualifikation für Top-Berater Karriere-Turbo

→ **Johannes Hirsch ist Sammler.** Sein kühles, funktionelles Büro in Hamburgs Top-City-Lage am Neuen Wall unweit von Börse und Binnenalster zieren jedoch weder opulente Gemälde noch wertvolle Plastiken. Der Vorstand der Vermögensverwaltung Antea AG hat im Lauf seiner Karriere Titel angehäuft. Er ist Finanzökonom (EBS), Certified Financial Planner (CFP), Certified Foundation and Estate Planner (CFEP) und erfüllt die europäische Norm für Finanzplanung (DIN ISO 22222). „Beim Kunden spielt das, was auf der Visitenkarte steht, zunächst mal keine Rolle, denn viele können bereits mit dem Begriff Finanzplanung wenig anfangen“, sagt der 47-Jährige, dessen Unternehmen eine KWG-Lizenz als Vermögensverwalter besitzt und im Geschäft mit sehr vermögenden Kunden agiert. Anders jedoch ist es in Fachkreisen.

Der Certified Financial Planner ist ein Gütesiegel, das aus den USA stammt und in angelsächsischen Ländern weit verbreitet ist. Weltweit gibt es mehr als 125.000 Finanzplaner, vernetzt in 23 nationalen Standesorganisationen (siehe Grafik), die alle nach demselben Konzept ausbilden, prüfen und überwachen. In Deutschland fiel der Startschuss 1997. Heute sind mehr als 1.200 Berater Mitglied im Financial Planning Standards Board Deutschland (FPSB).

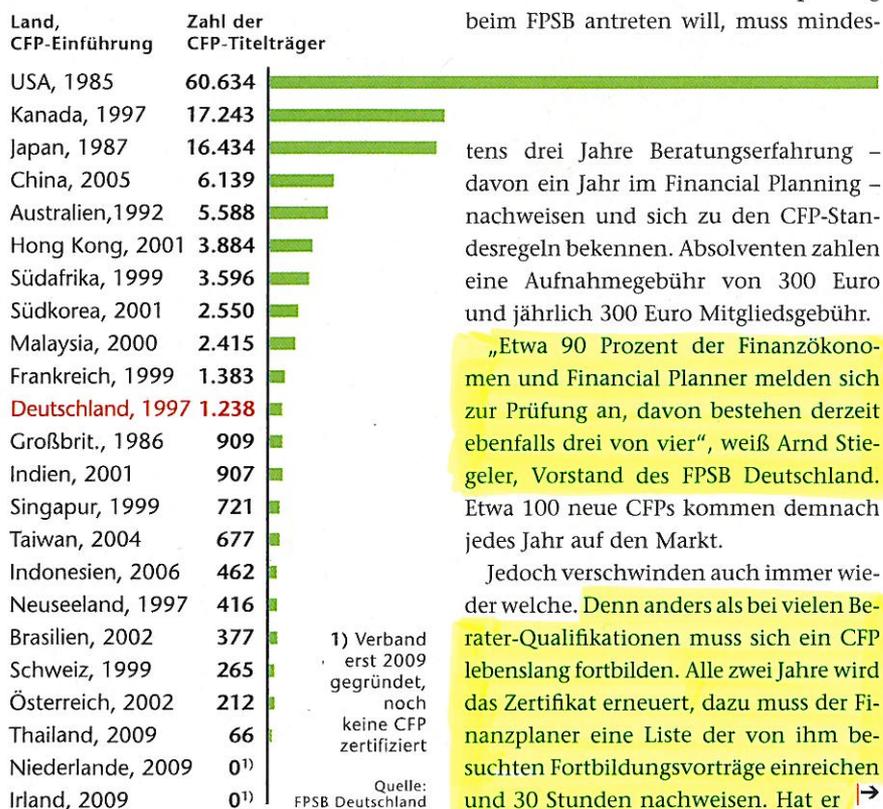
Auch bei Vertrieben begehrt

„Wenn Sie eine Karriere in der Bankenwelt starten wollen, ist das nach wie vor ein hervorragender Ansatz“, sagt Hirsch, der als langjähriger Vorsitzender der Alumni-Organisation der ehemaligen Studenten die Karrieren der frischen CFP-Jahrgänge beobachtet hat. Insbesondere Sparkassen und Genossenschaftsbanken sowie Vermögensverwalter setzen derzeit auf den CFP. Doch eine reine Private-Banking-Ausbildung war das Konzept nie.

Der Certified Financial Planner gilt als Karrierebeschleuniger im Private Banking. Nun absolvieren auch immer mehr freie Finanzdienstleister die CFP-Ausbildung, die als eine der anspruchsvollsten in der Finanzberatung gilt. Doch was steckt in dem begehrten Zertifikat?

Finanzplaner weltweit

Die USA machen 1985 den Anfang, inzwischen gibt es Certified Financial Planner (CFP) auf allen Kontinenten



„Auch viele freie Vertriebe verlangen mittlerweile den CFP für Führungspositionen“, weiß Headhunter Ronald Wimmer von der Personalberatung Stanton Chase (siehe DAS INVESTMENT 2/2010).

Der Weg zum CFP-Titel führt in Deutschland über zwei mögliche Grundausbildungen – die einjährigen berufsbegleitenden Studiengänge Finanzökonomie an der European Business School (EBS) und Financial Planner an der Frankfurt School of Finance & Management (siehe Schaubild rechts). Ein dritter Studiengang ist derzeit in der Akkreditierung und belegt das Interesse des freien Finanzvertriebs: Der MLP-Konzern hat im März 2010 seine Corporate University mit rund 100 Beratern zur Zertifizierung angemeldet.

Die Grundausbildungen schlagen mit rund 600 Stunden lernen und 12.000 bis 13.000 Euro Gebühren zu Buche. Wer zur 160 Minuten dauernden Zentralprüfung beim FPSB antreten will, muss mindes-

tens drei Jahre Beratungserfahrung – davon ein Jahr im Financial Planning – nachweisen und sich zu den CFP-Standesregeln bekennen. Absolventen zahlen eine Aufnahmegebühr von 300 Euro und jährlich 300 Euro Mitgliedsgebühr.

„Etwa 90 Prozent der Finanzökomenen und Financial Planner melden sich zur Prüfung an, davon bestehen derzeit ebenfalls drei von vier“, weiß Arnd Stiegeler, Vorstand des FPSB Deutschland. Etwa 100 neue CFPs kommen demnach jedes Jahr auf den Markt.

Jedoch verschwinden auch immer wieder welche. Denn anders als bei vielen Berater-Qualifikationen muss sich ein CFP lebenslang fortbilden. Alle zwei Jahre wird das Zertifikat erneuert, dazu muss der Finanzplaner eine Liste der von ihm besuchten Fortbildungsvorträge einreichen und 30 Stunden nachweisen. Hat er |→

Die Branche braucht mehr Prozesskompetenz

→ | **DAS INVESTMENT:** Die Ausbildung zum Certified Financial Planner gibt es in Deutschland seit 1997, derzeit haben rund 1.200 Berater ein CFP-Zertifikat. Wodurch unterscheidet sich das Konzept von anderen Fortbildungen?

Arndt Stiegeler: Die berufsbegleitenden Studiengänge, die zum CFP führen, umfassen viele Inhalte, die sonst in den Berufsbildern kaum gelehrt werden. So beleuchten sie unter anderem rechtliche und steuerliche Themen disziplinübergreifend. Auch die Produktwelten sind viel umfassender, als es etwa ein Bankkaufmann in seiner Ausbildung lernt. Und wir fordern Prozesskompetenz und Transferleistungen: Ist jemand in der Lage zu verstehen, wie ein Produkt in Verknüpfung mit anderen Produkten funktioniert?

Wer macht die CFP-Prüfung?

Stiegeler: Wir haben etwa zu 60 Prozent Banker und zu 40 Prozent freie Finanzdienstleister, die damit im Vergleich zum Markt deutlich überrepräsentiert sind. Das liegt daran, dass viele freie Berater ein Qualifikationsmerkmal besitzen wollen, um sich im Konkurrenzkampf behaupten zu können. Derzeit schaffen jedes Jahr etwa 100 Berater die Prüfung.

Woher kommen die freien Berater?

Stiegeler: Das sind vor allem unabhängige Makler, Einzelkämpfer und kleinere Vertriebseinheiten, die das Markenzeichen CFP für ihre Firmenphilosophie nutzen. Ich selbst zum Beispiel arbeite bei ZSH in Heidelberg, einem Vertrieb im Maklerstatus, der sich hauptsächlich an Akademiker wendet. Von unseren 50 Mitarbeitern haben über 20 ein CFP-Zertifikat. Bei MLP werden es demnächst auch bis zu 20 Prozent sein.

CFPs dürfen sowohl Provisionen als auch Honorare annehmen. Könnte man von einem Finanzplaner nicht ein klares Bekenntnis zum Honorarmodell erwarten?

DAS INVESTMENT sprach mit Arndt Stiegeler aus dem Vorstand des deutschen Financial Planning Standards Board Deutschland (FPSB).

Dort ist der Heidelberger Certified Financial Planner unter anderem für die Betreuung der freien Berater und Vermögensverwalter zuständig

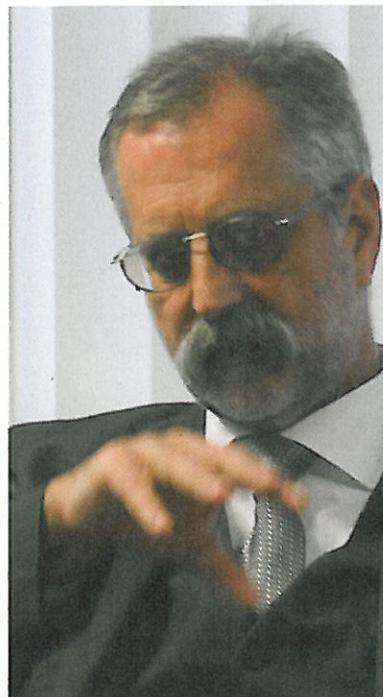


FOTO: DIETER SALENTIN

Stiegeler: Nach unseren Standesregeln sind Mischmodelle zulässig. Ein CFP muss aber genauestens darlegen, welches Modell er mit welchem Kunden bestreitet, und dies klar voneinander trennen. Natürlich leben wir wie die gesamte Branche von Provisionen, aber die Finanzplanung stellt den Kundennutzen in den Vordergrund und klammert mit einem nachhaltigen Beratungsansatz den Einzelproduktverkauf und die damit verbundenen Risiken aus. Vergütungsstrukturen sollten frei sein. Voraussetzung ist, dass der Kunde weiß, wer den Berater bezahlt. Dann werden auch mögliche Interessenkonflikte deutlich. Davon abgesehen gibt es in der Branche auch Missbrauch bei Honoraren.

Wie stellen Sie die fortlaufende Qualifizierung der CFPs sicher?

Stiegeler: Um seine Lizenz zu behalten, muss jeder CFP alle zwei Jahre 30 Credits einreichen. Dazu muss er entsprechende Fortbildungsveranstaltungen besuchen. Diese prüfen wir und legen ihre Wertigkeit fest. Nicht alles ist creditfähig, reine Werbe- und Produktveranstaltungen etwa zählen nicht.

Der Titel ist weltweit verbreitet. Kann ein deutscher CFP in die USA auswandern und sofort dort als Anlageberater arbeiten?

Stiegeler: Nein, angesichts der unterschiedlichen steuerlichen und juristischen Ausgestaltungen der Märkte gibt es keine Möglichkeit, dies sicherzustellen. Wir können jedoch sogenannte Reziprozitätsabkommen schließen. Die Lizenzorganisation FPSB International stimmt ab, welche Unterschiede zwischen den einzelnen Märkten herrschen und welche Inhalte bei einem Wechsel in ein anderes Land nachqualifiziert werden müssen. Im Fall Österreichs ist das bereits möglich, für die Schweiz gibt es entsprechende Planungen. |

Das Gespräch führte Oliver Lepold

Führen des Titels Certified Financial Planner

Praxisnachweis: Drei Jahre Erfahrung in der Finanzberatung, davon ein Jahr im Financial Planning

CFP-Zentralprüfung: Gebühren 300 Euro, Verpflichtung zu ethischen Standesregeln

Finanzökonom (EBS)
18 Präsenztage über fünf Monate, zwei Klausuren, Projektarbeit, Gebühren 5.500 Euro¹⁾

Financial Consultant (EBS)
Eingangstest, 30 Präsenztage über sieben Monate, zwei Klausuren, Gebühren 7.000 Euro

Financial Planner (Frankfurt School):
Zehn Präsenztage über fünf Monate, Fachprüfung und Projektarbeit, Gebühren ab 5.290 Euro²⁾

Financial Consultant (Frankfurt School)
Eingangstest, 21 Präsenztage über sieben Monate, zwei Fachprüfungen, Gebühren ab 7.780 Euro

Hochschulstudium oder vergleichbare Ausbildung und/oder Berufserfahrung in der Finanzdienstleistung

- 1) Gebühren betragen bei gleichzeitiger Buchung beider Level 11.750 Euro
2) Bei Buchung beider Module: Preisnachlass von 720 Euro Gebühren zuzüglich Mehrwertsteuer

zu wenige oder die falschen Veranstaltungen besucht, verliert er seinen Titel.

Für Streitfälle zwischen Beratern, Unternehmen und Kunden hat der Verband zudem ein Ehrengericht installiert, das die auf Kapitalanlagerecht spezialisierte Fachanwältin Katja Fohrer aus der Kanzlei Mattil & Kollegen leitet. „Es gab bislang nur wenige Beschwerden, und nur in einem Verfahren hat sich die Beschwerde als berechtigt erwiesen“, sagt Fohrer. Erst ein Mal seit Bestehen habe das Ehrengericht einen Berater gerügt – keine schlechte Bilanz im Vergleich zur Gesamtbranche. Jedoch arbeiten längst nicht alle CFPs in der Kundenberatung, wie FPSB-Vorstand Arndt Stiegeler relativiert (siehe Interview links).

Doch ob Kundenberatung oder nicht, jeder CFP weiß, wie man einen Finanzplan schreibt. Diese fachübergreifende, tief ge-

Wo Nachsitzen Pflicht ist Ärzte und Psychologen

müssen der Kassenärztlichen Vereinigung alle fünf Jahre Weiterbildung im Umfang von 250 Fortbildungspunkten nachweisen. Ein Punkt entspricht 45 Minuten Fortbildung. Wer darunter bleibt, bekommt weniger Honorar.

Fachanwälte müssen auf ihrem Rechtsgebiet jährlich wissenschaftlich publizieren oder als Dozent oder Hörer an einer Fortbildung teilnehmen. Diese muss zehn Stunden umfassen und der Rechtsanwaltskammer nachgewiesen werden.



FOTO: GETTY IMAGES

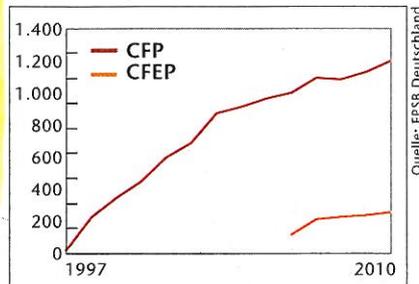
Sophie Blanchard, erste Frau im Cockpit der Etihad Airways

Piloten erhalten ihre Zulassung vom Luftfahrtbundesamt nur befristet und müssen regelmäßig Tests im Flugsimulator absolvieren, um diese zu behalten. Ab dem 40. Lebensjahr ist ein halbjährlicher Gesundheitscheck Pflicht.

Tourenleiter des Schweizer Alpen-Clubs müssen alle sechs Jahre mindestens drei Tage Fortbildung über sicherheitstechnische Themen wie Lawnenkunde absolvieren.

Certified Financial Planner in Deutschland

Die Zahl der Certified Financial Planner wächst kontinuierlich und hat 2010 erstmals die Marke von 1.200 überschritten. Seit 2006 gibt es für Nachfolgeplaner ein Zertifikat zum Certified Foundation and Estate Planner (CFEP)



Quelle: FPSB Deutschland

hende Methodenkompetenz hält Antea-Vorstand Hirsch denn auch für einen entscheidenden Vorteil. „Wer vermögende Privatkunden berät, muss wissen, wie Assetklassen zusammen und aufeinander wirken. Verkaufe ich etwa eine Immobilie und lege in Private Equity an, ändert sich nicht nur die Risikostruktur, sondern auch die Verlustzuweisungen fallen aus, und die Cashflow-Rechnung ändert sich.“

Regulierung: Elfmeter verschossen

Als mit der Finanzkrise das Thema Regulierung hochkochte, avancierte die mangelnde Beratungsqualität plötzlich zum Top-Thema. Die Finanzplaner waren allerdings in den Medien kaum präsent. Eine vertane Gelegenheit, sich zu positionieren und bei Anlegern bekannter zu werden. „Den Elfmeter haben wir nicht verwandelt“, bekennt Hirsch freimütig.

Mit der nun zu erwartenden Regulierung der Fondsvermittler über die Gewerbeämter geht Verbandsvorstand Stiegeler hart ins Gericht. Das splitte den Markt in Segmente, deren Zulassungskriterien sich an Produktgruppen orientierten. „Wenn jemand die IHK-Prüfung über geschlossene Fonds absolviert hat, kann er diese vertreiben, ohne etwa von Altersvorsorge Ahnung zu haben und ohne zu wissen, wie man Produkte sinnvoll verknüpft“, schimpft er. Das habe nichts mit nachhaltiger und ganzheitlicher Anlageberatung zu tun. Sein Fazit: „Die Risiken für den Kunden bleiben hoch.“ | Oliver Lepold



Mehr zum Thema unter
[www.dasinvestment.com/
karriere-im-finanzvertrieb](http://www.dasinvestment.com/karriere-im-finanzvertrieb)