



Foto: HJ Buchholz

Finanzplanung

Beratung mit Noblesse

Ganzheitliche Beratung statt lediglich Produktverkauf: Die EU-Richtlinien könnten dem **umfassenden Beratungsansatz** des Financial Planning branchenweit Auftrieb geben und die **Beratungsqualität verbessern**. Cash• berichtet.

Oliver Lepold

Lepold@cash-online.de

Johannes Hirsch war einer der Ersten. Der mehr als 15 Jahre lang als Banker agierende studierte Finanzökonom (ebs) war bereits vor zehn Jahren beim Etablieren des Certified Financial Planner (CFP) in Deutschland dabei. Seit sechs Jahren ist Hirsch

mit seinem Unternehmen antea AG tätig und residiert heute mit drei Kollegen an nobler Adresse: Am Hamburger Neuen Wall, nur einen Steinwurf von der Binnenalster entfernt, betreibt er das Family Office* als Spezialdisziplin der Finanzplanung in Reinkultur.

„Der Bedarf für diesen Teil des Financial Planning hängt eigentlich nicht von der Höhe des Vermögens ab, sondern von dessen Komplexität. In der Regel beginnt dies aber bei etwa zehn Millionen Euro, wir bieten aber auch schon ab etwa einer Million Euro eine umfassende Beratung an“, erläutert Hirsch, der mit insgesamt 23 Privatkunden und der Bestandspflege derzeit voll ausgelastet ist.

Mit dem Konzept einer langfristigen, umfassenden und durch alle Lebensphasen begleitenden Beratung gegen Honorar – in der Branche oftmals als

ganzheitlich umschrieben – gehen immer mehr Banken, Vertriebe und unabhängige Berater in die Kundenakquisition. Die Unterschiede zur provisionsvergüteten Beratung, die die Vermittlung eines oder mehrerer Finanzprodukte zum Ziel hat, sind eklatant.

Komplexe Anforderungen

„Der Finanzplaner muss sich ähnlich einer Anamnese durch einen Arzt zuerst einen umfassenden Gesamtüberblick über die finanzielle Situation des Anlegers verschaffen, bevor er eine Diagnose stellt und einen Behandlungsvorschlag macht“, erläutert Professor Dr. Rolf Tilmes, Vorstandsmitglied des Verbandes der CFP, FPSB Deutschland in Frankfurt, die Vorgehensweise (siehe auch Seite 140).

„Financial Planning durchläuft als Prozess klar definierte Phasen, an deren

Johannes Hirsch, Certified Financial und Certified Foundation and Estate Planner, Gründer und Vorstand der antea AG, in der Hanse-Lounge in Hamburg. Der Hanseat sieht großes Financial-Planning-Potenzial auch für kleinere Vermögen.

Ende ein Finanzplan steht, der für den Kunden Handlungsempfehlungen für die Zukunft enthält“, so Tilmes weiter. Die Kunden bezahlen für den Finanzplan in der Regel ein Honorar und werden vom Finanzplaner über eine lange Zeit begleitet. Dies erfordert neben einer qualifizierten Ausbildung eine umfassende Unterstützung durch ein Backoffice und entsprechende IT.

Eine Aufgabe, die ein Einzelkämpfer kaum bewältigen kann, daher verfügen Finanzplaner in der Regel über ein Netzwerk von verschiedenen Spezialisten, die je nach Fall hinzugezogen werden. Finanzplaner sind in der Regel auch bei der Umsetzung der von ihnen ausgearbeiteten Pläne beteiligt. Beratung und Umsetzung sind dabei zwei getrennte Beauftragungen, der Kunde kann den Finanzplan zum Beispiel auch von einer Bank umsetzen lassen.

Was ist Financial Planning?

Financial Planning wird rechtlich definiert als eine **selbstständige Finanzdienstleistung**, die in einem ganzheitlichen Ansatz **Privatpersonen** in ihren Rollen als wirtschaftlich handelnde Individuen, Haushalte und Unternehmer umfassend über ihre finanziellen Angelegenheiten berät (Vermögensanlage, Finanzierungen, Versicherungen und Risikoabsicherung). Der Schwerpunkt des Financial Planning liegt dabei auf einer **langfristig angelegten, systematischen Strukturierung** des gesamten Privatvermögens, die der Privatperson helfen soll, bestimmte als Ausgangspunkt des Financial Planning festgelegte Ziele zu erreichen.

Quelle: Markus Lammer, Haftung im Financial Planning, Uhlenbruch-Verlag

Aber Vorsicht: Längst nicht alles, was als Finanzplanung angeboten wird, verdient diesen Namen auch. „In Deutschland unterliegt der Begriff ‚Finanzplaner‘ keinem bestimmten Schutz, im Prinzip kann sich jeder so nennen“, sagt **Rainer Juretzek**, Vorsitzender der Deutschen Gesellschaft für Finanzplanung e.V. (DFP) in Bad Homburg. Nicht zuletzt dank derartiger Berufsvereinigungen und Netzwerke (siehe Kasten Seite 143) haben sich neben fachlichen und ethischen Standards einige Weiterbildungen am Markt etabliert, die nach Expertenmeinung das durchschnittliche Qualifikationsniveau deutscher Berater und Vermittler weit übertreffen (siehe Seiten 144 bis 146).

Unnötiger Luxus?

„Leider haben viele Banken nach dem Börsencrash der Jahre 2000 und 2001 ihre großen Finanzplanungsabteilungen aufgelöst. Es sollten Fonds und Wertpapiere verkauft werden, Finanzplanung galt nicht mehr als en vogue und wurde gar als unnötiger Luxus im Topsegment der Kreditinstitute betrachtet. Die Nachfrage nach entsprechender Ausbildung ging zurück“, beklagt Juretzek, der mit der EAFP eine mehrstufige Ausbildung anbietet, die sich als Alternative zum CFP betrachtet und europäisch ausgerichtet ist.

Banken waren seit jeher der Hauptabnehmer der frisch ausgebildeten Finanzplaner. „Bei einigen Kreditinstituten ist die Qualifikation als CFP für eine Einstellung heutzutage absoluter Standard“, weiß antea-Mann Hirsch, daher seien auch mehr als die Hälfte der 1.111 CFP in Banken und bei institutionellen Vermögensverwaltern im Einsatz. „Obwohl der CFP ein Qualitätssiegel der ganzheitlichen Beratung ist und die Bestehensquote selbstständiger Finanzplaner steigt, ist der Titel bei vielen Anlegern noch unbekannt“, bekennt Hirsch, der zweiter Vorsitzender des Ehemaligenvereins der ebs ist und in dieser Funktion regelmäßige Re-

gionaltreffen für die CFP veranstaltet.

Auch bei freien Vertrieben sind echte Finanzplaner noch selten zu finden. Eine Ausnahme ist die Global-Finanz AG, Bonn, die derzeit auf mehr als 60 CFP unter ihren über 300 Beratern verweisen kann. „Wir haben uns seit jeher als Finanzplaner verstanden und den Verband der Certified Financial

Grundsätze ordnungsmäßiger Finanzplanung

- **Integrität:** Unbescholten, offen, ehrlich
- **Vertraulichkeit:** Keine Weitergabe vertraulicher Kundeninformationen
- **Objektivität:** Streng sachlich und unvoreingenommen
- **Neutralität:** Unparteilich im Interesse des Kunden. Interessenkonflikte müssen offengelegt werden
- **Kompetenz:** Besuch geeigneter Fort- und Weiterbildungen, bei Zweifelsfällen Inanspruchnahme der Hilfe von Dritten

Quelle: Deutsche Gesellschaft für Finanzplanung e.V.

Planner bei der Kreation der deutschen Zugangswege zur CFP-Ausbildung unterstützt“, erläutert **Michael Heinze**, Geschäftsführer der Global-Finanz.

Fast 70 Berater seines Unternehmens erhielten Mitte der 90er-Jahre per so genanntem Grandfathering – aufgrund ihrer Vertriebserfahrung und einer bereits in den 80er-Jahren eingeführten, ausführlichen Finanzanalyse – den CFP-Titel zuerkannt, andere hätten später die dann eingeführte Prüfung absolviert. „Da wir gut vernetzt sind, erhalten wir bis zu vier Anfragen pro Monat von CFPs aus Banken, die einen Wechsel in den freien Vertrieb erwägen. Letzten Endes wollen aber viele ihr Angestelltendasein nicht aufgeben.“

Boom durch EU-Richtlinien?

Durch die EU-Vermittlerrichtlinie und die MiFID könnte wieder Bewegung in den Markt kommen. „Berater müssen beim Kunden Datenbögen erheben

Certified Financial Planner

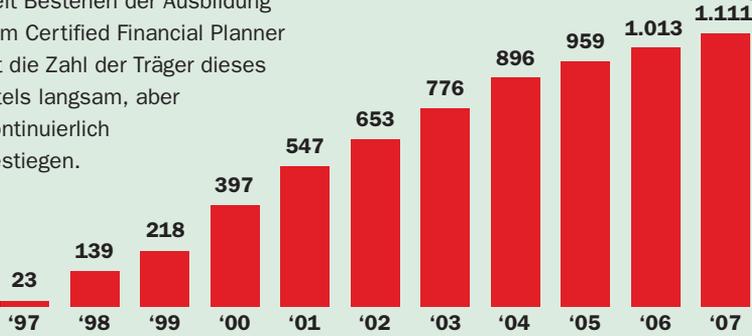
Eine Elite für die Eliten

Die **Ansprüche an die Berater** sind groß, die Geldbeutel der Kunden meist noch größer.



CFP in Deutschland

Seit Bestehen der Ausbildung zum Certified Financial Planner ist die Zahl der Träger dieses Titels langsam, aber kontinuierlich gestiegen.



Quelle: FPSB

Lang und beschwerlich ist der Weg zum Certified Financial Planner (CFP). Und kostenintensiv: Mindestens 10.700 Euro müssen allein für das einjährige, berufsbegleitende Weiterbildungsstudium auf den Tisch gelegt werden. Hinzu kommen noch Prüfungsgebühren, eine Aufnahmegebühr sowie jährliche Mitgliedsbeiträge.

Nach dem bestandenen Weiterbildungsstudium, welches entweder an der ebs Finanzakademie in Oestrich-Winkel oder an der Frankfurt School of Finance & Management zu absolvieren ist, folgt noch eine 180-minütige Zentralprüfung vor dem Financial Planning Standards Board (FPSB) – der Dachorganisation der CFP. Im Schnitt scheitern bis zu 20 Prozent der Prüflinge an dieser Hürde.

Doch damit nicht genug: Vor der Zertifizierung müssen die Anwärter drei Jahre in der Finanzdienstleistung tätig gewesen sein, davon mindestens ein Jahr in der privaten Finanzplanung. Zudem wird ein Verhaltenskodex vom FPSB vorgeschrieben und abgeprüft, die „Grundsätze ordnungsmäßiger Finanzplanung“. Seit zehn Jahren wird die Ausbildung zum CFP in Deutschland angeboten und nur 1.111 Finanzberater dürfen sich derzeit Certified Financial Planner nennen (siehe Grafik).

Ursprung USA

Die geringe Anzahl ist zum einen den beschränkten Ausbildungskapazitäten an den zwei zugelassenen Instituten geschuldet, zum anderen müssen CFP ihr Wissen immer wieder aktualisieren. „Durch die streng exekutierte Regel der sogenannten Continuous Education, also der nachzuweisenden ständigen

Weiterbildung auf den verschiedenen Wissensgebieten, wird Verbandsmitgliedern nach Überschreitung der Nachweistermine die Re-Zertifizierung verweigert“, erläutert **Matthias von Debschitz**, Sprecher des FPSB.

Seinen Ursprung hat das CFP Board of Standards in den USA, wo es 1985 als eine Non-Profit-Organisation in Denver gegründet wurde. Der deutsche Ableger wurde 1997 von 23 Vertretern der Finanzindustrie als Deutscher Verband Financial Planners e. V. ins Leben gerufen. Mittlerweile sind rund 105.000 CFP in 22 Nationen vertreten.

100.000 CFP weltweit

Den Titel CFP oder CFEP (Certified Foundation and Estate Planner) streben Finanzdienstleister, Immobilienökonom, Versicherungsspezialisten und teilweise auch Mitglieder hochvermögender Familien an, die sich über Anlageempfehlungen ihres Family Offices* ein eigenes Bild machen möchten.

Nach erfolgreicher Zertifizierung sind CFP zu etwa 40 Prozent Teil einer Sozietät oder Einzelkämpfer, die übrigen sind in Führungsnachwuchs- oder Führungspositionen in der Finanz-, Versicherungs- und Immobilienwirtschaft beschäftigt. „Wer die drei respektive vier Buchstaben hinter seinem Namen trägt, hat beste Beförderungschancen und trägt sozusagen den Marschallstab im Tornister“, sagt Dr. **Wolfgang J. Reitinger**, FPSB-Vorstandschef und Leiter Products & Services, Division Wealth Management der HypoVereinsbank. Die Zielgruppe der CFP sind die vermögenden Kunden, wobei es allerdings keine offizielle Vermögens- oder Einkommensgrenze nach unten gibt. hi

und ihre Empfehlungen künftig genau begründen und dokumentieren – im Prinzip sind die Grundsätze ordnungsmäßiger Finanzplanung in der Richtlinie enthalten“, konstatiert Juretzek. Über die Berater, die allein aus Haftungsgründen gezwungen sind, ihre Arbeitsmaßstäbe zu überdenken, käme ein strukturiertes und systematisches Vorgehen und somit die Qualitätsanforderungen der Finanzplanung, automatisch über die Berater in den Markt.

„Viele Versicherer, Pools und Vertriebe orientieren sich neu und fragen nach qualifizierter Ausbildung – die Anbieter von Qualifikationen für Finanzplaner werden profitieren“, hofft Juretzek. Eine Marktberreinigung scheint aufgrund der Richtlinienumsetzung unausweichlich: „Die Jagd auf den Vermittler ist eröffnet“, stellt Professor **Heinrich Bockholt**, Bundesverband Finanz-Planer (BFP), fest.

Die MiFID wird nach Überzeugung Bockholts zu einer harten Trennung zwischen der Honorarberatung, der Finanzplanung gegen Honorar sowie der reinen Vermittlung gegen Provision führen und dem Anleger die einzelnen Modelle und deren Vor- und Nachteile

Organisationen für Finanzplaner

Deutsche Gesellschaft für Finanzplanung e.V. (DFP)

Ferdinandstraße 19
61348 Bad Homburg
Tel.: 06172 – 69 00 69
www.finanzplanung.de

Financial Planning Standards Board Deutschland e.V. (FPSB)

Eschersheimer Landstraße 18
60322 Frankfurt am Main
Tel.: 069 – 90 55 08 66
www.fpsb.de

Bundesverband Finanz-Planer

Immelmannstraße 2
55124 Mainz
Tel.: 06131 – 24 07 03 40
www.bundesverband-finanz-planer.de

viel transparenter vor Augen führen. In der Folge würde die Beratungsleistung sehr viel differenzierter dargestellt und vergütet werden müssen. „Berater müssen an ihrer Leistung angemessen verdienen, leider sind viele Deutsche nach wie vor nicht bereit, für eine gute Beratung ein entsprechendes Honorar zu bezahlen“, beklagt Bockholt, der mit dem BFP seinen rund 90 Mitgliedern eine Vermögensschadenhaftpflicht für Vermittler und Honorarberater anbietet, „die die Qualität eines Haftungs-



Finanzplanung wird in vielen Vertrieben nicht richtig umgesetzt

Dietmar Vogelsang, Vogelsang & Sachs

daches im Sinne der MiFID unter Ausschluss reiner Bankprodukte wie Zertifikate oder Banksparpläne erreicht.“

Mehr Transparenz scheint auch dringend nötig. „Leider wird in der Vertriebspraxis, nicht zuletzt auch bei Strukturvertrieben, Financial Planning derzeit noch häufig als zusätzliche vertriebsunterstützende Beratungsdienstleistung eingesetzt“, beklagt **Dietmar Vogelsang**, Sachverständigensozietät für Kapitalanlagen und private Finanzplanung Vogelsang & Sachs, Bad Homburg.

Die Folge: Es fällt eine zusätzliche Gebühr für den Anleger an, obwohl der Berater ohnehin bereits Provisionen für die vermittelten Produkte kassiert hat. „Der Produktabschluss steht weiterhin im Vordergrund der Beratung, das eigentliche Konzept wird oft nicht umgesetzt. Der Anleger kann daher den Sinn einer solchen Finanzplanung nicht begreifen“, konstatiert Vogelsang.

Offenlegen der Provisionen

Diese Zeiten neigen sich dank der bevorstehenden Umsetzung der EU-Richtlinien dem Ende zu. Kürzlich entschied zudem der Bundesgerichtshof (BGH), dass das Verschweigen von Provisionen zu Schadenersatz des Anlegers führt (Az.: X ZR 56/05). Auch Banken sind demnach verpflichtet, ihre Provisionen offenzulegen.

In seiner reinen Form wird Financial Planning ohnehin als Beratung ausschließlich gegen Honorar angeboten.

In diesem Fall ersetzt für den Anleger das Beratungshonorar sämtliche Weichkosten, die andernfalls mitbezahlt werden – wie zum Beispiel Ausgabeaufschläge bei Investmentfonds, Verwaltungsgebühren und Abschlussprovisionen. Die auf dem Markt bestehenden geschützten Berufsbezeichnungen wie CFP, die Titel der EAFP und die Mitglieder des Berufsverbandes BFP ermöglichen den Finanzplanern jedoch allesamt auch die Annahme von Provisionen. Allerdings verpflichten sie zur Transparenz und in der Regel auch zur Weitergabe an die Endkunden.

Der Versuch, einen Verband für reine Honorarberater einzurichten, scheiterte. „Der AiFP-fee-only e.V. war letzten Endes personell zu schwach und es erfolgte keine einheitliche Darstellung durch die Mitglieder“, erläutert Vogelsang, der den Verband in 2001 gründete. Viele der 18 Mitglieder waren Steuerberater und sahen das Financial Planning nur als Nebengeschäft. Mit Bedauern musste der Sachverständige das Projekt ad acta legen, ganz von der Idee lassen konnte er aber nicht.

„Seit einem Jahr haben wir die Website www.berater-lotse.de online, auf der wir Honorarberatung thematisch weiter fassen und bundesweit alle Honorarberater auflisten, auch solche, die zum Beispiel nur rechtliche oder nur steuerliche Beratung anbieten“, erklärt der Sachverständige. Derzeit sind bislang kostenfrei 1.100 Einträge gelistet.

Das Konzept: Der Honorarberater gibt durch die Akzeptanz der Allgemeinen Geschäftsbedingungen eine vertragliche Erklärung ab, dass er ausschließlich gegen Honorar berät und keine Provisionen annimmt. Eine Garantie dafür gibt es nicht, werden Verstöße gemeldet, werden die entsprechenden Einträge jedoch überprüft und gegebenenfalls entfernt. „Leider ist die öffentliche Wahrnehmung unseres Angebots bislang noch gering“, bekennt Vogelsang.

Wenn der Schaden durch Falschberatung angerichtet ist, sind nach seiner Erfahrung geprellte Anleger gerne bereit, Honorare für die Beratung zu zahlen. Für Präventivberatung, so Vogelsang, werde jedoch nach wie vor kaum Geld ausgegeben.

Cash-Fazit Finanzplaner sollten Honorar- und Provisionsberatung stets trennen und ausweisen. Wenn über die EU-Richtlinien mehr Finanzplanungsansätze auch für Vermögen unterhalb der Millionenschwelle angeboten werden, wird sich die Beratungsqualität branchenweit entscheidend verbessern.

Qualifikation im Überblick: Aktuelle Fortbildungsangebote für Finanz- und Vermögensnachfolgeplaner

In dieser Tabelle sind Qualifikationen präsentiert, die sich an Finanz- und Estate-Planer richten. Sämtliche Angaben stammen von den Anbietern der **ebs Finanzakademie**, der **Europäischen Akademie für Finanzplanung EAFF**, der **Frankfurt School of**

Finance & Management sowie den Universitäten in Regensburg und Freiburg und erfolgen auf deren Gewähr. Stand der Informationen: 31. März 2007.

| Abschluss/Titel | Finanzökonom (ebs) – führt zum Certified Financial Planner | Financial Planner (Frankfurt School of F. & M.) – führt zum Certified Financial Planner | Estate Planner (ebs) – führt zum Certified Foundation and Estate Planner (CFEP) | Estate Planner (Frankfurt School of Finance & Management) | Finanzberater (EAFF) – führt zum European Financial Guide | Finanzökonom (EAFF) – führt zum European Financial Consultant | Finanzplaner (EAFF) – führt zum European Financial Planner |
|---|--|---|--|---|---|---|---|
| Anbieter (Kontakt mit Internet-Adresse): | ebs Finanzakademie GmbH , 65375 Oestrich-Winkel, Tel.: 06723/88880, Fax: 06723/888811, E-Mail: info@ebs-finanzakademie.de, Web: www.ebs-finanzakademie.de | Frankfurt School of Finance & Management , Sandra Hofmann, Sonnemannstr. 9-11, 60314 Frankfurt/M., Tel.: 069/154008-165, E-Mail: s.hofmann@frankfurt-school.de, Web: www.frankfurt-school.de | ebs Finanzakademie GmbH , 65375 Oestrich-Winkel, Tel.: 06723/88880, Fax: 06723/888811, E-Mail: info@ebs-finanzakademie.de, Web: www.ebs-finanzakademie.de | Frankfurt School of Finance & Management , Gunhild Reischl, Sonnemannstr. 9-11, 60314 Frankfurt/M., Tel.: 069/154008-197, E-Mail: g.reischl@frankfurt-school.de, Web: www.frankfurt-school.de | Europäische Akademie für Finanzplanung (EAFF) , Ferdinandstraße 19, 61348 Bad Homburg v.d.H., Tel.: 06172/690900, Fax 06172/690977, E-Mail: info@eafp.com Internet: www.eafp.com | Europäische Akademie für Finanzplanung (EAFF) , Ferdinandstraße 19, 61348 Bad Homburg v.d.H., Tel.: 06172/690900, Fax 06172/690977, E-Mail: info@eafp.com Internet: www.eafp.com | Europäische Akademie für Finanzplanung (EAFF) , Ferdinandstraße 19, 61348 Bad Homburg v.d.H., Tel.: 06172/690900, Fax 06172/690977, E-Mail: info@eafp.com Internet: www.eafp.com |
| Jahr der Gründung; Erfahrung in Finanzdienstleister-Fortbildung? | Gründung 1992; Erfahrung in der Fortbildung seit 1994 | Gründung (als HfB): 1990; FP-Kurse seit 2000 | Gründung 1992; Erfahrung in der Fortbildung seit 1994 | Gründung (als HfB): 1990; EP-Kurse seit 2004 | 1998 | 1998 | 1998 |
| Lehrgangsdauer (in Stunden), Zugangsvoraussetzungen | 610 Std. sowie fakult. Vorbereitung von 400 Std.; Zulassung: a) Ausb. wie IHK-Abschlüsse, Bankfachwirt, Versicherungsfachwirt etc. plus Erfahrung im Beruf oder b) abg. Studium an Universität, FH, Berufsakademie | Ca. 5 Monate, Voraussetzung: erfolgreicher Abschluss als Financial Consultant (Frankfurt School of Finance & Management), siehe Seite 146 | 260 Std. inkl. Vorbereitungsmodul; Zulassung: a) Ausb. wie IHK-Abschlüsse, Bankfachwirt, Versicherungsfachwirt etc. plus Erfahrung im Beruf oder b) abgeschlossenes Studium an Universität, FH, Berufsakademie | Ca. 9 Monate | Ca. 220, keine Zugangsvoraussetzungen, da Ausbildung auch für Branchenneulinge ausgerichtet, ein Jahr Praxiserfahrung empfohlen | Ca. 350, Zugangsvor.: mindestens die inhaltlichen Kenntnisse aus dem Finanzberater (EAFF) sowie 2 Jahre Praxiserfahrung | Ca. 400, Zugangsvor.: mindestens die inhaltlichen Kenntnisse aus dem Finanzökonom (EAFF) sowie 3 Jahre Praxiserfahrung |
| Qualifikationsinhalte | Interdisziplin. Grundl. (BWL; VWL; Finanzmathematik, Statistik; steuerliche u. rechtl. Grundl.; Ethik); privates Finanzmanagement. (Kredit, Portfolio-, Vorsorge-, Immobilien- u. Beteiligungsmanagement); Financial Planning (Beratungsziele und Restr.; Nachfrageverh. u. Anbieterstruktur; Phasenkonzept; Grunds. ord.gem. Finanzberatung; Anwend.varianten; Altersvorsorg.; Erbschaftspl.; FP und EDV; FP in Europa; Fin.marketing | Financial Planner: Financial Consultant + 2 Fachprüfungen + Projektarbeit; Inhalte: Financial Planning und EDV, Vertiefungen zu Erbschafts- und Nachfolgeplanung, Altersvorsorge, Immobilien, Kredit, Beteiligungen und Portfolio, Simulationsfall, Kommunikation mit dem Kunden, Projektarbeit; anschließend: Workshop zur Vorb. auf die Verbandsprüfung, Verbandsprüfung zum CFP des FPSB Deutschland | Interdisziplinäre Grundlagen, private Vermögensnachfolge, unternehmerische Vermögensnachfolge, internationale Vermögensnachfolge, Estate Planning, Kommunikation und Mediation | Estate Planning: Private Vermögensnachfolge, Unternehmerische Vermögensnachfolgen, Internationale Vermögensnachfolge, Stiftungen, Kommunikation und Mediation, Ethische Grundsätze im Estate Planning, Erstellen und Präsentieren einer Projektarbeit | Grundlagen in Finanzmathematik, BWL/VWL, Recht und Steuern, Anlagemanagement, Vorsorge und Risikoabsicherung, Immobilienwirtschaft | Finanzmathematik, Anlagemanagement II, Immobilienfinanzierung, Grundlagen in Familien- und Erbrecht, Gesellschaftsrecht, geschlossenen Beteiligungen und Finanzplanung | Finanzmathematik und Statistik, Geschlossene Beteiligungen, Anlagemanagement III, Recht und Steuern für Finanzplaner, Finanzplanung |
| Art der Durchführung (Selbststudium, reiner Präsenzlehrgang, Mischformen etc.) | Tutorials sind als Vorbereitung als Selbstlernmaterialien konzip. – werden durch 3 bzw. 2 Präsenzschnulungen ergänzt; Studium ist als Präsenzschnulung berufsbegleitend konzipiert (2x2 Blockwochen und 12 Wochenendphasen) – insg. 48 Tage | Selbststudium m. 18 Studienbriefen in Verb. mit Präsenzblöcken zur Vertiefung auf Basis von Fallstudien; 100 Unterrichtsstunden Präsenz (10 Tage a 10 Unterrichtsstunden a 45 Minuten) + Selbststudium (50 Stunden) + Projektarbeit | Vorbereitungsmaterial als Selbststudium Studium ist als Präsenzschnulung berufsbegleitend konzipiert (6 Wochenendphasen Do/Fr/Sa) – insgesamt 18 Tage plus 2 Tage Prüfungen | Studium ist als Präsenzschnulung berufsbegleitend konzipiert; 10 Präsenzblöcke jeweils 2 Tage (Fr/Sa), 60 Lerneinheiten a 45 Minuten für die Ausarbeitung der Projektarbeit | Selbststudium ca. 70 Std., 20 Präsenztage, an 10 Wochenenden berufsbegleitend, i.d.R. Freitag/Samstag | Selbststudium ca. 130 Std., 28 Präsenztage, an 14 Wochenenden berufsbegleitend, i.d.R. Freitag/Samstag | Selbststudium ca. 140 Std., 32 Präsenztage, an 16 Wochenenden berufsbegleitend, i.d.R. Freitag/Samstag |
| Angebotene Lehrgangsorte | Oestrich-Winkel bei Wiesbaden; Montabaur in Kooperation mit der ADG | Frankfurt, Stuttgart, Berlin, Hamburg, Düsseldorf | Rheingau | Frankfurt/Main; nach Rücksprache sind auch andere Veranstaltungsorte möglich | Bad Homburg v.d.H. und andere Standorte nach Absprache bei Firmen- oder Poolkursen | Bad Homburg v.d.H. und andere Standorte nach Absprache bei Firmen- oder Poolkursen | Bad Homburg v.d.H. und andere Standorte nach Absprache bei Firmen- oder Poolkursen |
| Umfang Internet-Unterstützung | Extranet ebs.NET enthält ergänzende Materialien, Specials und Online-Zugriffsmöglichkeiten auf das Haufe-Wissensportal und das Market Maker Infoportal. Nach dem Studium haben die Teilnehmer weiterhin Zugriff auf das Extranet | Extranet, das ausschließlich Studierenden und Dozenten des Studienganges zugänglich ist; gemeinsames Forum zur Fragestellung und Diskussion | Extranet ebs.NET zur enthält ergänzende Materialien, Specials und Online-Zugriffsmöglichkeiten auf das Haufe-Wissensportal und das Market Maker Infoportal. Nach dem Studium haben die Teilnehmer weiterhin Zugriff auf das Extranet | Extranet, das ausschließlich Studierenden und Dozenten des Studienganges zugänglich ist; gemeinsames Forum zur Fragestellung und Diskussion | Intranet, geschlossene Kommunikationsplattform für Studienteilnehmer | Intranet, geschlossene Kommunikationsplattform für Studienteilnehmer | Intranet, geschlossene Kommunikationsplattform für Studienteilnehmer |
| Lehrgangs-, Zusatz und Prüfungskosten | 10.700 Euro zzgl. MwSt.; Tutorials zur Vorbereitung auf Eingangsprüfung 1.500 Euro zzgl. MwSt. Keine weiteren Gebühren für Literatur, Repetitorien, Prüfungen | Präsenzveranstaltungen: 4.275 Euro plus 2 Fachprüfungen je 150 Euro; Projektarbeit inkl. Präsentation 580 Euro | Intensivstudium Estate Planning Euro zzgl. MwSt.; Keine weiteren Gebühren für Literatur, Repetitorien oder Prüfungen | Studiengebühr 6.800 Euro; Prüfungsgebühr: 450 Euro | Zurzeit nur als Firmen- oder Poolkurs, auf Anfrage | Kurs 4.950 Euro, Einschreibgebühr 200 Euro, Prüfungsgebühr 750 Euro jew. zzgl. MwSt. | 7.950 Euro Kurs, Einschreibgebühr 200 Euro, Prüfungsgebühr 950 Euro jew. zzgl. MwSt. |
| Förderfähig (Meister BAföG)? | Einzelfallabhängig | Nein | Nein | Nein | Nein | Ja | Nein |
| Anzahl aktueller Teilnehmer | 70 Teilnehmer | 75 | 20 Teilnehmer | 30 | Keine Angabe | Keine Angabe | Keine Angabe |
| Anzahl der Absolventen | 844 Teilnehmer | 482 | 350 Teilnehmer | ca. 80 | Ca. 950 (EAFF-weit über alle Ausb.) | Keine Angabe | Keine Angabe |
| Bestehensquote in Prozent | 95 Prozent, wobei 15 Prozent der Teilnehmer mind. eine Prüfung wiederholten | 96 Prozent | 98 Prozent, wobei 5 Prozent der Teilnehmer mind. eine Prüfung wiederholten | 96 Prozent | Ca. 85 Prozent (EAFF-weit) | Ca. 85 Prozent (EAFF-weit) | Ca. 85 Prozent (EAFF-weit) |
| Zahlungskonditionen | Inskriptionsgeb.: 3.500 Euro zzgl. MwSt. (2 Wo. n. Zulassung); 4.125 Euro zzgl. MwSt. (4 Wo. vor 1. Sem.); 4.125 Euro zzgl. MwSt. (4 Wo. vor 2. Sem.) | Bankeinzug oder Überweisung nach Erhalt der Rechnung | Inskriptionsgebühr: 2.500 Euro zzgl. MwSt. – 2 Wochen nach Zulassung; Semester: 5.000 Euro zzgl. MwSt. – 4 Wochen vor Beginn | Bankeinzug oder Überweisung nach Erhalt der Rechnung | Bei Kursbeginn | Bei Kursbeginn – Ratenzahlung mögl. Discount für Frühbucher | Bei Kursbeginn – Ratenzahlung mögl. Discount für Frühbucher |
| Art der Kündigungs- und Rücktrittsmöglichkeiten | Nach Zulassung Rücktritt mögl. Schadenpauschale in Höhe von 75 Prozent der Studiengebühren | Schriftl. Künd. mögl.; (bis zwei Wo. vor Rep.f. die Basisprüf. wird nur Material berechnet) | Nach Zulassung Rücktritt mögl. Schadenpauschale in Höhe von 75 Prozent der Studiengebühren | Schriftl. Künd. spätestens 2 Wochen vor Beginn kostenfrei | Bis 6 Wochen vor Kursbeginn, dann Ersatzteilnehmer | Bis 6 Wochen vor Kursbeginn, dann Ersatzteilnehmer | Bis 6 Wochen vor Kursbeginn, dann Ersatzteilnehmer |
| Möglichkeit für „Probetag“? | Nach Absprache | Ja | Nach Absprache | Ja | Ja | Ja | Ja |
| Anzahl/Expertise der Dozenten | Pool von 180 Dozenten aus Praxis und Wissenschaft; marktberühmte Experten | Ca. 40 qualifizierte Dozenten; Praxiserfahrung und didakt. Fähigkeiten | 16 Dozenten aus Praxis und Wissenschaft; marktberühmte Experten | 10 qualif. Dozenten aus Praxis und Wissenschaft; Praxiserfahrung und didakt. Fähigkeiten | 100 Dozenten, erf. Praktiker, Dozenten von FH und Universität auch aus EU und der Schweiz | 100 Dozenten, erf. Praktiker, Dozenten von FH und Universität auch aus EU und der Schweiz | 100 Dozenten, erf. Praktiker, Dozenten von FH und Universität auch aus EU und der Schweiz |
| Maximale Gruppengröße | Ca. 45 Personen | 25 | Ca. 30 Personen | 20 | Nach Absprache | 25 | 24 |
| Aktuelle Starttermine | 17. November 2007 (19. Jahrgang in Oestrich-Winkel) | Repetitorium Stuttgart: 25. Mai 2007, Frankfurt: 7. Dez. 2007, Hamburg, Berlin und Düsseldorf: 14. Dez. 2007 | 6. September 2007 (12. Jahrgang im Rheingau) | Frankfurt: 13. April 2007, Hamburg und München: Herbst 2007 | Nach Absprache | 16. Oktober 2007 | 7. Dezember 2007 |

Fortsetzung: Qualifikation im Überblick

In dieser Tabelle sind Qualifikationen präsentiert, die sich an Finanz- und Estate-Planer richten. Sämtliche Angaben stammen von den Anbietern und erfolgen auf deren Gewähr. Stand der Informationen: 31. März 2007.

| Abschluss/Titel | Financial Consultant (Frankfurt School of Finance & Management) | Zertifikatskurs Finanzplanung nach Lebensphasenkonzept | Master of Business Administration (Estate Planning) |
|---|---|--|--|
| Anbieter (Kontakt mit Internet-Adresse): | Frankfurt School of Finance & Management , Sandra Hofmann, Sonnemannstraße 9-11, 60314 Frankfurt/M., Tel.: 069/154008-165, E-Mail: s.hofmann@frankfurt-school.de, Web: www.frankfurt-school.de | efiport AG , Sonnemannstraße 9-11, 60314 Frankfurt, Tel: 069-154008644, Internet: www.efiport.de | Albert-Ludwigs-Universität Freiburg, Zentrum für Business and Law (ZBL) MBA Estate Planning, 79085 Freiburg, Tel.: 0761/2039235 E-Mail: estateplanning@mba.uni-freiburg.de |
| Jahr der Gründung; Erfahrung in Finanzdienstleister-Fortbildung? | Gründung (als HfB): 1990; FP-Kurse seit 2000 | Gründung und Erfahrung seit 2001 | 2002 |
| Lehrgangsdauer (in Stunden), Zugangsvoraussetzungen | Ca. 7 Monate, Voraussetzung: Bestehen der Basisprüfung | Ca. 150 Lernstunden; 6 Monate bei wöchentlicher Bearbeitungsdauer: 6 Std.; empfohlen wird erste Berufserfahrung sowie kfm. Berufsausbildung | Ca. 15 Monate, 20-25 Lernstunden/Woche, sechs Mal eine Woche Blockunterricht; Voraussetzung: Hochschulabschluss der Rechts- oder Wirtschaftswissenschaften, mind. zwei Jahre Berufserfahrung |
| Qualifikationsinhalte | Im Vorfeld: Repetit. f. Basisprüf.; Basisprüf.; Financial Consultant: 2 Fachprüf., Inhalte: Einf. in das Financial Planning (FP), VWL & BWL für FP, Rechtsvorschr. für FP, Steuerl. Grdl., Finanzmathem./Statistik, Geld- und Kapitalmarkt (Portfoliomngemnt.), Beteilig., Vorsorgemngemnt., Immob., Kreditmanagem., Erbschafts-/Nachfolgeplanung, Stiftungen, Altersvorsorge | Konkrete praxisorientierte Anwendung des Lebensphasenkonzepts, Vermittlung methodischer Grundlagen zu den Themen Steuern, Recht und Finanzmathematik, Altersvorsorge und Vermögensaufbau, Lebensrisiken und Versicherungen, Immobilienfinanzierung | Sechs Module: - theoretische Grundlagen und soz. Sicherungssysteme - Kapitalanlage u. -sicherung - Kapitalmarktrecht u. -anlageplanung - private Finanzplanung u. Vermögensnachfolge - Nachfolge in Unternehmen - Wapflichtveranstaltungen |
| Art der Durchführung (Selbststudium, reiner Präsenzlehrgang, Mischformen etc.) | Selbststudium m. 18 Studienbriefen in Verb. mit Präsenzblöcken zur Vertiefung auf Basis von Fallstudien; 200 Unt.stunden Präsenz (20 Tage à 10 Unt.stunden à 45 Minuten) + Selbststudium (300 Stunden) = insg. 500 Std. | Online-Training mit unterschiedlichen Medien: Lernprogramme und Fallstudien sowie Videos und Begleitbuch. Eine fallbezogene Studienarbeit und die abschließende Präsenzprüfung runden das Online-Training ab. | E-Learning-Plattform: 20-25 Stunden Zeitaufwand pro Woche, Web-Books und Web-Übungen; Präsenzzeit: Sechs Mal eine Woche Blockunterricht |
| Angebotene Lehrgangsorte | Frankfurt, Stuttgart, Berlin Hamburg, Düsseldorf | Online – weltweit | Freiburg |
| Umfang Internet-Unterstützung | Extranet, das ausschließlich Studierenden und Dozenten des Studienganges zugänglich ist; gemeinsames Forum zur Fragestellung und Diskussion | Tutorielle Betreuung für organisatorische Fragen per E-Mail + Foren; Antwortzeit max. 48 Std.; Fachleiter bei inhaltlichen Fragen über Tutor | Lernplattform: Gesamte Literatur, Glossar, Studienablaufpläne, Unterstützung durch Teletutoren via E-Mail, Telefon und im Onlineforum erreichbar |
| Lehrgangs-, Zusatz und Prüfungskosten | Repetit. f. Basisprüf.: 1.450 Euro; Basisprüfung; 150 Euro; Präsenzveranstalt. 6.645 Euro plus 2 Fachprüfungen je 150 Euro | 980 Euro; 299 Euro Prüfungsgebühr | Studiengebühren: 18.900 Euro (da Gebühren einer öff.-rechtl. Institution, fällt keine MWst. an) |
| Förderfähig (Meister BAföG)? | Nein | Nein | Nein |
| Anzahl aktueller Teilnehmer | 75 | 10 | startet zum WS 2007/2008 |
| Anzahl der Absolventen | 482 | Keine Angabe | Neues Angebot |
| Bestehensquote in Prozent | 98 Prozent | Keine Angabe | Neues Angebot |
| Zahlungskonditionen | Bankeinzug oder Überweisung nach Erhalt der Rechnung | 6 monatliche Raten à 164 Euro oder als Gesamtsumme einmalig 980 Euro bei Kursbeginn | 1. Rate (6.500 Euro) vor Studienbeginn zum 1.9., 2. Rate (6.500 Euro) vor 2. Sem. zum 1.3., 3. Rate (5.900 Euro) vor 3. Sem. zum 1.9. des jeweiligen Jahres |
| Art der Kündigungs- und Rücktrittsmöglichkeiten | Schriftl. Künd. mögl.; (bis zwei Wochen vor Rep. f. d. Basisprüf. wird nur Material berechnet) | Innerhalb der ersten 14 Tage ohne Kosten | bis zur Einschreibung im 1. Semester generell möglich, danach zu best. Bedingungen |
| Möglichkeit für „Probetag“? | Ja | 14-tägige Testmöglichkeit | Schnuppertag geplant |
| Anzahl/Expertise der Dozenten | Ca. 40 qualifizierte Dozenten mit Praxiserfahrung und didaktischen Fähigkeiten | 2 Fachleiter mit 10-jähr. Erfahrung; 4 Tutoren mit spez. Ausbildung für Online-Lernen | Fünf Prof. der Univ. Freiburg, acht ext. Dozenten mit Praxiserf. (teils Prof. weiterer Univ., teils aus d. Praxis) |
| Maximale Gruppengröße | 25 | 25 Teilnehmer je Onl.-Gruppe | 30 |
| Aktuelle Starttermine | Repetitorium Stuttgart: 25. Mai 2007, Frankfurt: 7. Dez. 2007, Hamburg, Berlin und Düsseldorf: 14. Dez. 2007 | Beginn jederzeit möglich | 1. September 2007, Bewerbungsschluss: 1. Juli 2007 |