

„Financial Planning in der Beratungspraxis“

Düsseldorf, 05.11.2014

Thomas Abel

CFP, CFEP, EFA, DIN zertifizierter Finanzplaner

Forum Trainingsmanagement UG

Ebereschenallee 7, 14050 Berlin

Fon: (+4930) 20 84 55 25

Fax: (+4930) 83 21 85 74 9

e-Mail: thomas.abel@honoris-gmbh.de

Xing: https://www.xing.com/profile/Thomas_Abel4

Was bedeutet Financial Planning?



Der Bedarf an Financial Planning / Beratung ist sehr hoch

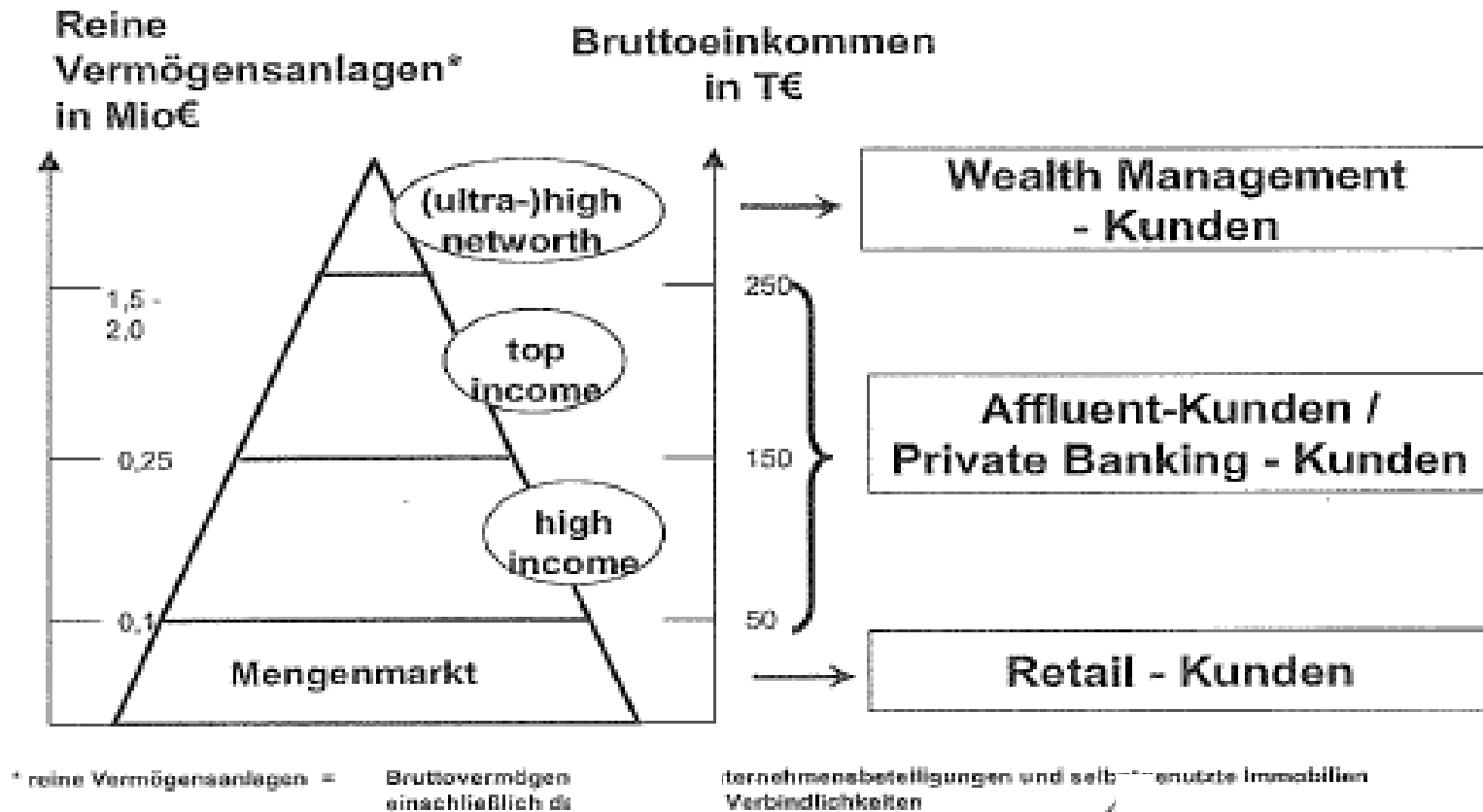
Aus Kundensicht

- Wg. wachsender Vermögen und damit zunehmendem Beratungsbedarf
- Wg. zunehmenden Bedarfs zur Planung/ Sicherung der Altersvorsorge – ähnlich wie in den USA
- Wg. komplexeren und zahlreicheren Produkten und damit verbundenem höheren Beratungsbedarf für die Anlagen

Aus Anbietersicht

- Wg. Chance zu hoher Kunden-zufriedenheit und –bindung
- Wg. Differenzierungspotenzial im Wettbewerb um private Kunden – vom Produktanbieter zum Partner
- Wg. Chance zum gezielten, vom Kunden als Problemlösung verstandenem, Produktabsatz

Kundensegmente



...Welche Fragen stellen sich aber unsere Mandanten?

Ich brauche einen neuen Anzug!?

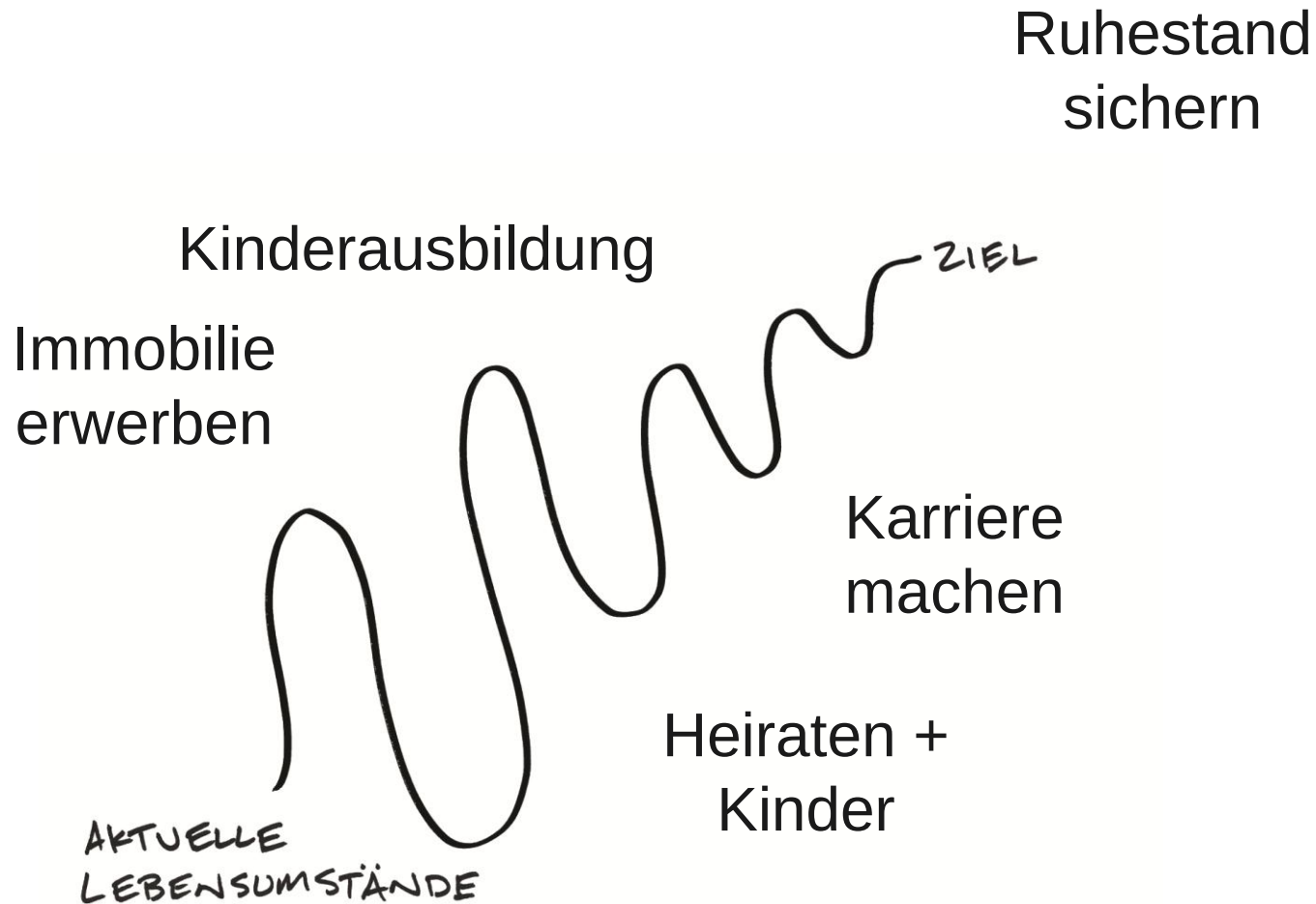
Soll ich mir den neuen BMW kaufen?

Wo gehen wir am Wochenende Essen?

Wohin fahren wir im nächsten Urlaub?

Und so weiter.....

...Langfristige Ziele unserer Mandanten?



BehaviorGap.com

Trotz des Bedarfs haben die Kunde Vorbehalte:

- Unzureichende Bekanntheit der Finanzplanung
- Geringe Dienstleistungsorientierung hinsichtlich Struktur und Planung des privaten Vermögens
- Schwaches Problembewusstsein
- Angst vor finanziellem „Striptease“
- Keine Bereitschaft, ein Honorar zu zahlen

Trends bei den Finanzplanungsangeboten

Nachdem längere Zeit eher dogmatisch die reine Lehre angeboten wurde, d.h. die Finanzplanung **grundsätzlich im Sinne einer ganzheitlichen Beratung**, scheint jetzt auch eine sehr **kundenwunsch- bzw. problemorientierte Angebotspalette** die Zukunft zu bestimmen.

Das heißt, dass im Einzelfall aus den grundsätzlichen FP-Modulen die **Bausteine** herausgenommen werden, die das Hauptproblem des Kunden sind. So ist z.B. zu denken an

- Depotanalysen und -planungen
- Immobilienanalysen und -planungen
- Vermögensstrukturierung zur Nachfolgeplanung

Diese Bausteine sind per se keine Finanzpläne im ganzheitlichen Sinne. Gleichwohl handelt es sich um Financial Planning. Der Financial Planner muss dabei die ganzheitliche Betrachtung im Grundsatz erfüllen, d.h. nach den GoF wie Vernetzung, Individualität etc. vorgehen.

[Aktuelle Standesregeln des FPSB](#)

Kundenantworten

Ein Honorar? Bezahle ich nicht!

-
-
-
-

Das ist mir zu teuer!

-
-
-
-

Was bringt mir das? Sie wissen doch schon alles über mich.

-
-
-
-

Sie wollen mir doch am Ende nur wieder etwas verkaufen!

-
-
-
-

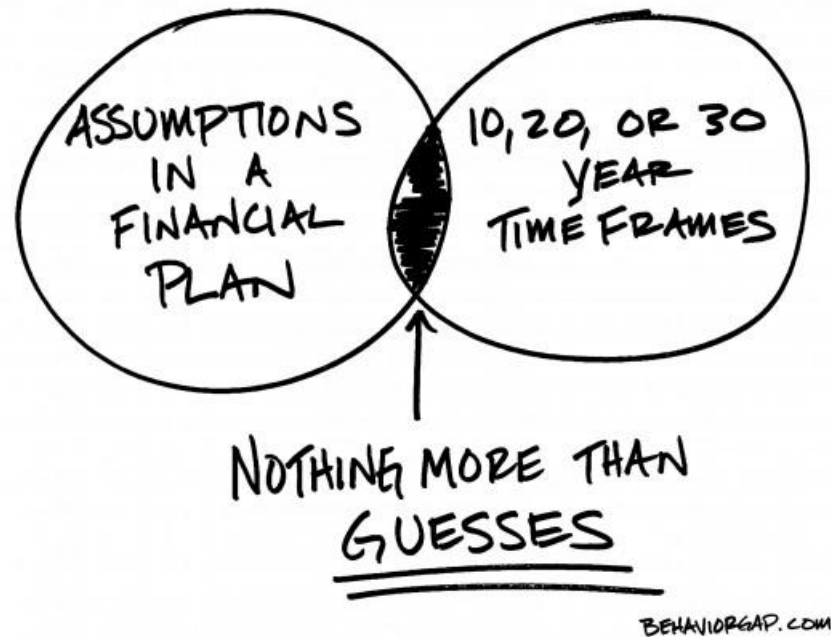


BEHAVIORGAP.COM

Grundlegende Überlegungen

- Was ist das richtige Risikomaß? In Bezug auf das Wertpapiervermögen oder in Bezug auf das Gesamtvermögen?
 - Welche Schwankungen kann der Mandant vertragen?
 - Wie ermittle ich die Risikotragfähigkeit?
 - Machen Worst-Case-Szenarien in diesem Zusammenhang Sinn? Oder sollte generell mit dem Worst Case gerechnet werden?
-
- Tool:
<https://www.finametrika.de>
<https://www.riskprofiling.com/>

- Welcher Datenkranz ist sinnvoll?
- Wie sieht eine optimale Vermögensstruktur aus?
- Wie hoch sollte die Rendite der Anlagen sein?



Gibt es eine optimale Vermögensstruktur?



DIVERSIFIKATION...

BehaviorGap.com

Empfohlene „Tools“

Websites:

<http://seebeyondnumbers.com/>

<http://www.kitces.com/>

<http://timmaurer.com/>

<http://www.cfp.net/home>

<http://www.fpanet.org/>

<http://www.facebook.com/pages/Network-financial-planner-eV/386810768067555>

Journale/Bücher:

- Financial Planning Magazin (D)
- Journal of Financial Planning (USA)
- The Behavior Gap (D/US)

Workshops:

Praxisworkshop Financial Planning

