

# Finanzbildung in der Vermögensberatung

Warum solide Grund- und lebenslange Weiterbildung unverzichtbar sind

**Börsen-Zeitung, 31.5.2023**

Bereits zum Zeitpunkt der letzten Regierungsbildung plädierten viele Stimmen dafür, das schwach ausgeprägte Bildungsniveau als Chance und Verpflichtung zugleich zu betrachten, eine bundesweite Initiative zur Finanzbildung ins Leben zu rufen und dabei insbesondere auf qualitative schulische und außerschulische Finanzbildungsangebote sowie eine kontinuierliche Evaluation zur Qualitätssicherung einzugehen: Der Ruf nach einer bundesweiten Finanzbildungsstrategie wurde lauter und schließlich hat es das Thema Finanzbildung tatsächlich geschafft auf der politischen Agenda zu landen.

Vor wenigen Wochen wurden im Rahmen der Veranstaltung „Aufbruch finanzielle Bildung“ in Berlin durch die Bundesministerien der Finanzen (BMF) und für Bildung und Forschung (BMBF) Eckpunkte zur Stärkung der finanziellen Bildung in Deutschland veröffentlicht. Dabei standen insbesondere die Themenfelder

- Entwicklung einer Finanzbildungsstrategie für Deutschland unter Einbeziehung aller relevanten Stakeholder,
- Schaffung einer zentralen Finanzbildungsplattform zur Bündelung von Finanzbildungsangeboten sowie
- Stärkung der Forschung zu finanzieller Bildung

im Fokus – ein guter Anfang!

Die vielen Stimmen, die nach einer solchen Initiative gerufen haben, sind nun aufgefordert, diesen eingeschlagenen Weg unterstützend und zugleich kritisch reflektierend zu begleiten. Die Sparkassen-Finanzgruppe engagiert sich seit vielen Jahren für die finanzielle Bildung in Deutschland und bietet zu nahezu allen Geld- und Finanzthemen ein breites Spektrum an kostenfreien Bildungsangeboten an. Neben Ratgebern, Vorträgen, Planungstools und Beiträgen in sozialen Medien haben sich auch schulische Angebote fest etabliert. Dieses Angebot wird regelmäßig aktualisiert und sukzessive ausgebaut.

## Barrieren beseitigen

Eine durchdachte Finanzbildungsstrategie und darauf aufbauende Maßnahmen räumen bekannte Barrieren aus dem Weg und machen damit den Bildungsfluss auch der Allgemeinheit zugänglich. Klar ist, dass es einen positiven Zusammenhang zwischen dem Ausmaß finanzieller Bildung und dem wirtschaftlichen Wohlergehen sowie der gesellschaftlichen Teilhabe einer Person gibt. Das bedeutet: Je besser das Finanzbildungsniveau einer Person ausgeprägt ist, umso höher ist die Wahrscheinlichkeit, dass diese Person vorteilhafte ökonomische Entscheidungen trifft.

Neben dem eigenen Bildungsniveau hängt die Qualität solcher Entscheidungen aber auch von der beeinflussenden

*Je besser das Finanzbildungsniveau einer Person ausgeprägt ist, umso höher ist die Wahrscheinlichkeit, dass diese Person vorteilhafte ökonomische Entscheidungen trifft.*

Wirkung des direkten Umfelds ab, zu dem auch die Akteure in der Finanzindustrie zählen, die durch ihre Beratungs- und Vertriebsaktivitäten erheblich auf Finanzentscheidungen einwirken. Es ist daher unabdingbar, dass die Finanzindustrie sich regelmäßig hinterfragt, ob die Qualifizierung ihrer Beratenden und die vertriebsstrategischen Maßnahmen der Häuser das eigentliche Ziel nicht aus den Augen verlieren: Kundinnen und Kunden so zu beraten, dass sie auf ihre individuelle Situation angepasste ökonomisch vorteilhafte Entscheidungen treffen.

Dies hätte wiederum – wenn auch nicht zwingend kurzfristig, dann aber mit hoher Wahrscheinlichkeit mittel- bis langfristig – positive ökonomische Effekte für die Beratenden beziehungsweise deren Arbeitgeber. Denn mit ökonomisch erfolgreicher Kundschaft lässt sich in der Regel auch eine langfristig ertrageichere Geschäfts-

beziehung aufbauen. Andererseits führt natürlich auch eine etablierte, kontinuierlich gute Beratung, wenn sie auch von der Kundschaft als solche erkannt wird, zu einer höheren Kundenloyalität und somit zu einer erhöhten Kauf-, Wiederkauf- und Weiterempfehlungsabsicht.

## Systematischer Beratungsprozess

Diverse Studien, unter anderem der Bankentest der Gesellschaft für Qualitätsprüfung sowie die diversen Bankentests



**Denis Bagbasi**

Inhaber der Professur für Vermögensmanagement an der Hochschule für Finanzwirtschaft & Management (HFM)

des Instituts für Vermögensaufbau, zeichnen ein gemischtes Bild hinsichtlich Kundenzufriedenheit und Beratungsqualität in der Finanzdienstleistungsbranche. Dies lässt darauf schließen, dass trotz relativ homogener Produkte in der Ausgestaltung der Beratungs- und Servicedienstleistungen ein erhebliches Differenzierungspotenzial liegt. Daher stellt sich die Frage, wie eine auf vorteilhafte ökonomische

Entscheidungen für die Kundschaft ausgerichtete Finanzberatung gestaltet sein muss beziehungsweise welche Aspekte dabei berücksichtigt werden sollten. Um die individuellen Rahmenbedingungen, die Vielfalt und Komplexität der relevanten Themenfelder und die Wechselwirkungen von Daten und Entscheidungsoptionen berücksichtigen zu können, ist ein systematischer Beratungsprozess angeraten.

## Financial Planning

Die Profession des Financial Planning strebt die Umsetzung des Idealbilds eines solchen Beratungsprozesses an. Hierbei werden zunächst sämtliche Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten, Einnahmen und Ausgaben sowie notwendige persönliche Informationen der Klientel erfasst, um anschließend auf dieser Basis eine langfristig angelegte, systematische Strukturierung und Planung des gesamten Privatvermögens sowie aller sonstigen finanziellen Aspekte vorzunehmen.

Das Financial Planning strebt an, jeder Person einen vollständigen und klar strukturierten Überblick über ihre Finanz- und Vermögenslage aufzuzeigen, so dass – ggf. im Zusammenwirken mit dem Finanzplaner – geeignete Maßnahmen ergriffen werden können, um zuvor festgelegte Ziele zu erreichen. Der besondere Nutzen des Financial Planning besteht dabei in der Vernetzung – dem Aufzeigen aller Wirkungen und Wechselwirkungen – sämtlicher Finanzpositionen und potenzieller Maßnahmen unter Einschluss persönlicher, steuerlicher und rechtlicher Faktoren.

cher, steuerlicher und rechtlicher Faktoren.

Das Financial Planning Standards Board Deutschland e.V., dessen Aufgabe die Zertifizierung von Beratenden privater Kunden nach international einheitlich definierten Regeln zu Ausbildung, unabhängigen Prüfungen, Erfahrungsnachweisen und Ethik ist, hat Grundsätze ordnungsmäßiger Finanzplanung definiert, die eine ganzheitliche Finanzplanung sicherstellen sollen. Hierzu zählen:

- Vollständigkeit bei der Erfassung der Kundendaten,
- Berücksichtigung aller Wirkungen und Wechselwirkungen,
- Ausrichtung auf die individuellen Rahmenbedingungen, Ziele und Bedürfnisse der Klientel,
- inhaltliche Richtigkeit der Finanzplanung unter Berücksichtigung aktueller gesetzlicher Rahmenbedingungen,
- verständliche und nachvollziehbare Darstellung und schriftliche Dokumentation der Ergebnisse sowie
- Einhaltung von definierten und veröffentlichten Ethikregeln.

## Methoden- und Sachkompetenz

Einer der Grundpfeiler zur Umsetzung eines solchen systematischen Beratungsprozesses im Sinne des Financial Planning ist neben der Schaffung organisatorischer und technischer Voraussetzungen die Befähigung der Beratenden. Zwei dafür zu entwickelnde Kompetenzfelder sind die relevanten Methoden- und Sachkompetenz.

Die erforderliche Sachkompetenz geht weit über eine klassische Anlageberatung zu Aktien und Anleihen hinaus und schließt neben weiteren Assetklassen wie Immobilien, Rohstoffen und Alternative Investments auch die Themenfelder Altersvorsorge, Risikoabsicherung, Vermögensnachfolge, Darlehensmanagement und deren Wechselwirkung ein.

Da die Rahmenbedingungen und das relevante Produktspektrum im Financial Planning fortlaufenden Änderungen unterworfen sind, ist neben einer fundierten Grundqualifizierung eine fortlaufende Weiterbildung unverzichtbar. Zur Verbesserung des Qualifizierungsniveaus in der Kundenberatung entwickeln die Hochschule für Finanzwirtschaft & Management (HFM) und die regionalen Sparkassenakademien ihr Weiterbildungsangebot ebenfalls fortlaufend weiter. Das zweistufige Qualifizierungsprogramm zum Financial Consultant (HFM) und Financial Planner (HFM) vermittelt nach einheitlichem Standard und auf höchstem Niveau die notwendigen Fähigkeiten und das Hintergrundwissen zur Beratung im Sinne des Financial Planning.

Zur Optimierung des finanziellen Wohlbefindens ist beides nötig: die Steigerung des Finanzwissens in der Bevölkerung im Allgemeinen und die qualitative kontinuierliche Weiterbildung in der Finanzberatung, so dass – im Zusammenspiel auf die jeweils individuellen Rahmenbedingungen bezogen – vorteilhafte ökonomische Entscheidungen getroffen werden und deren Mehrwert auch als solcher von den beteiligten Akteuren erkannt wird.