



Standesregeln des  
Financial Planning Standards  
Board Deutschland e.V.

**Standesregeln für Zertifikatsträger des Financial Planning Standards Board Deutschland e.V.**

Beschlossen von der Mitgliederversammlung am 14. Juni 2019 in Frankfurt am Main.

**INHALTSÜBERSICHT**

<b>Präambel</b> .....	<b>3</b>
<b>Teil I</b>	
<b>Die Berufsbilder</b> .....	<b>4</b>
<b>Teil II</b>	
<b>Die Ethikregeln</b> .....	<b>5</b>
<b>Teil III</b>	
<b>Die Grundsätze ordnungsmäßiger ganzheitlicher Beratung</b> .....	<b>10</b>
<b>Teil IV</b>	
<b>Die Praxisstandards für den Finanzplanungsprozess</b> .....	<b>12</b>

Financial Planning Standards  
Board Deutschland e.V.  
Eschersheimer Landstraße 61-63  
D-60322 Frankfurt

Telefon +49 69 9055938-0  
Fax +49 69 9055938-10  
E-Mail [info@fpsb.de](mailto:info@fpsb.de)  
Web [www.fpsb.de](http://www.fpsb.de)

## PRÄAMBEL

Die Standesregeln dienen dem Schutz der Interessen der Kunden<sup>1)</sup>, der einzelnen Zertifikatsträger und des Verbandes sowie der Sicherung der Integrität des Berufsstandes.

Über die gesetzlichen Regelungen hinaus sind die Standesregeln des FPSB Deutschland e.V. von jedem Zertifikatsträger zu akzeptieren und einzuhalten, unabhängig davon, ob jemand seine Berufstätigkeit angestellt oder selbständig ausübt. Die Standesregeln verpflichten zu verantwortungsvoller Berufsausübung. Über die Standesregeln hat der Zertifikatsträger seine Kunden zu informieren.

Die Standesregeln bestehen aus vier Elementen:

- 1. Die Berufsbilder**
- 2. Die Ethikregeln**
- 3. Die Grundsätze ordnungsmäßiger ganzheitlicher Beratung**
- 4. Die Praxisstandards für den Finanzplanungsprozess**

Die Einhaltung der Standesregeln wird durch den Vorstand des FPSB Deutschland überwacht und durchgesetzt.

Bei Verstößen gegen die Standesregeln kommen die in den Lizenzvereinbarungen und ggf. der Satzung und der Ehrengerichtsordnung vorgesehenen Maßnahmen und Verfahren zur Anwendung. Dies kann für einen Zertifikatsträger bis zur Aberkennung des Rechtes zur Führung des Zertifizierungszeichens und zum Ausschluss aus dem FPSB Deutschland führen. Sobald eine rechtskräftige Verurteilung des Zertifikatsträgers durch ein staatliches Gericht oder eine Maßnahme einer staatlichen Behörde, insbesondere der Finanzmarktaufsicht bekannt wird, prüft der Vorstand, ob wegen desselben Sachverhalts ein Verstoß gegen die Standesregeln gegeben ist.

Betrifft ein möglicher Verstoß einen Zertifikatsträger, der zugleich Mitglied des FPSB Deutschland e.V. ist, so wird der Vorstand das Ehrengericht anrufen und ggf. als Beschwerdeführer auftreten.

Die Standesregeln befreien den einzelnen Zertifikatsträger nicht von seiner individuellen Haftung gegenüber seinen Kunden.

1) Nachfolgend wird aus Gründen der besseren Lesbarkeit auf eine geschlechtsspezifische Unterscheidung im Text verzichtet. Es wird ausschließlich die männliche Form verwendet.

## **TEIL I**

### **DIE BERUFSBILDER**

Im folgenden werden drei Rollen („Berufsbilder“) definiert, die ein Berater einnehmen kann, der bei der Planung, Strukturierung, Optimierung, Sicherung und Übertragung von Vermögen und Finanzen privater Kunden beruflich tätig ist. Diese Berufstätigkeit kann mit unterschiedlichem Umfang und Schwerpunkten ausgeübt werden.

Zum Berufsbild gehören auch unterstützende Tätigkeiten, etwa die Erstellung und Pflege von Software, Lehrtätigkeit in der Aus- und Weiterbildung von Beratern sowie die Erforschung von für die Finanzberatung und ihren unterschiedlichen Ausprägungen und Schwerpunkten relevanten Fragestellungen.

Zertifikatsträger des FPSB Deutschland beraten Privatpersonen in ihrer Rolle als private Haushalte (mit und ohne unternehmerische Betätigung) in der strategischen und systematischen Ausrichtung, Ordnung und Entwicklung ihrer gesamten privaten Finanz- und Vermögensstruktur auf Basis der „Grundsätze ordnungsmäßiger ganzheitlicher Finanzberatung“.

Der Kunde kann dabei ein privater Haushalt selbst, aber auch der Berater eines solchen Haushalts sein.

#### **Rolle I: Der Finanzberater...**

- analysiert nach der Datenerfassung die gesamte private Finanz- und Vermögenssituation des Kunden sowie seines persönlichen Umfeldes,
- definiert im Dialog mit seinem Kunden zu erreichenden Lebensziele,
- führt situationsbezogenen Prüfungen von Finanzprodukten auf Geeignetheit im Kundenauftrag durch,
- erarbeitet im Dialog mit dem Kunden dessen Bedarf an Finanzlösungen,
- erstellt Soll-Ist-Vergleiche und zeigt so Versorgungslücken in der Bedarfsdeckung des Kunden auf,
- unterstützt den Kunden bei der Umsetzung von Handlungsempfehlungen, gegebenenfalls auch gemeinsam mit anderen Beratern.

#### **Rolle II: Der Finanzplaner...**

- erhebt umfassend die für eine Finanzplanung oder ganzheitliche Finanzberatung erforderlichen Kundendaten,
- analysiert nach der Datenerfassung die gesamte private und unternehmerische Finanz- und Vermögenssituation des Kunden sowie seines persönlichen Umfeldes,
- erstellt kurz-, mittel- und langfristige Finanzplanungen auf Basis der Zielvorgaben und der individuellen Finanz- und Vermögensstruktur und erarbeitet eine Abweichungsanalyse als Basis für alternative Handlungsempfehlungen,
- erstellt bei Bedarf im Rahmen der Optimierungsvorschläge unterschiedliche Szenarien, die dem Kunden bei der Abwägung mehrerer Alternativen als Entscheidungshilfe dienen,
- sorgt für laufende Aktualisierung der Finanzplanung nach Kundenanforderung oder gemäß turnusmäßigem Aktualisierungsauftrag (Berücksichtigung von Veränderungen der persönlichen Lebensumstände, der Situation an den Finanzmärkten, der Finanzproduktlandschaft, der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung und steuerlichen und rechtlichen Rahmenbedingungen),
- erstellt Finanzplanungen auch in wirtschaftlich schwierigen Situationen (Liquiditätsenge, Sanierungen).

#### **Rolle III: Der Estate Planner ...**

arbeitet entsprechend dem Berufsbild des Finanzplaners, jedoch mit der speziellen Ausrichtung auf die Vermögensnachfolge. Der Estate Planner...

- erarbeitet einen Status quo der bestehenden Nachfolgeregelungen des Kunden,
- definiert im Dialog mit seinem Kunden dessen Zielvorgaben für eine geplante Vermögensnachfolge,
- erarbeitet schließlich ein Vermögensnachfolgekonzept mit Handlungsalternativen,
- begleitet den Kunden bei der Umsetzung des Vermögensnachfolgekonzeptes.

### **Allen drei Rollen ist gemeinsam, dass...**

- sie gemäß den Standesregeln des FPSB Deutschland ausgeübt werden,
- unter Einhaltung der Vorschriften des Rechtsdienstleistungsgesetzes und des Steuerberatungsgesetzes ggf. eine Abstimmung mit den steuerlichen und rechtlichen Beratern des Kunden zu erfolgen hat, wenn der Kunde dies wünscht,
- sie stets die Rahmenbedingungen des Rechtsdienstleistungsgesetzes und des Steuerberatungsgesetzes einhalten, um keine unzulässige Rechts- oder Steuerberatung vorzunehmen.

## **TEIL II DIE ETHIKREGELN**

Der FPSB Deutschland e.V. definiert acht grundlegende Regeln, die Zertifikatsträger bei ihrer Berufsausübung einzuhalten haben. Zu jeder Regel wird durch einen Kommentar eine nähere Erläuterung der Zielsetzung der Regel geboten.

Die Ethikregeln betonen die moralische und ethische Verantwortung, die ein Zertifikatsträger gegenüber der Öffentlichkeit, seinen Kunden, seinen Kollegen und seinem Arbeitgeber übernimmt.

Durch die Einhaltung von Ethikregeln erklären sich die Zertifikatsträger dazu bereit, ihre berufliche Tätigkeit zuerst im Interesse der Kunden und unter Berücksichtigung der höchsten ethischen und beruflichen Standards auszuüben. Ferner erklären sie ihre Bereitschaft, die Interessen des Berufsbildes eines Finanzanalysten, -beraters, -planers und Estate Planners zum Nutzen der Gesellschaft aufrechtzuerhalten und zu fördern.

Die Ethikregeln sind für alle Zertifikatsträger des FPSB Deutschland verbindlich und dienen der Unterstützung bei der Ausführung aller berufsbezogenen Aufgaben.

### **Aufbau der Ethikregeln**

#### **Regel 1: Vorrang des Kundeninteresses**

Setzen Sie die Interessen des Kunden an die erste Stelle.

Die Interessen des Kunden an die erste Stelle zu setzen ist ein Kennzeichen für Professionalität. Es erfordert ehrliches Handeln von Seiten des Zertifikatsträgers sowie die Bereitschaft, persönliche Bereicherung und eigene Vorteile hinter die Interessen des Kunden zu stellen.

#### **Regel 2: Integrität**

Bieten Sie eine integre Dienstleistung.

Integrität erfordert Ehrlichkeit und Regeltreue in allen beruflichen Belangen. Zertifikatsträger haben bei ihren Kunden eine Vertrauensstellung inne und die Quelle dieses Vertrauens ist letztendlich die persönliche Integrität. Integrität ist unvereinbar mit Täuschung oder Unterordnung dieser Grundsätze unter wirtschaftliches Eigeninteresse oder andere Sichtweisen des Zertifikatsträgers. Integrität bedeutet, dass der Zertifikatsträger sich nicht nur den Buchstaben, sondern auch dem Sinne nach gemäß den Ethikregeln zu verhalten hat.

#### **Regel 3: Objektivität**

Bieten Sie eine objektive Dienstleistung.

Objektivität erfordert Unvoreingenommenheit und die Trennung von Tatsachen und der persönlichen Meinung des Zertifikatsträgers. Unabhängig von den erbrachten Dienstleistungen oder der beruflichen Stellung haben Zertifikatsträger zuverlässige fachliche Urteilskraft anzuwenden und die Darstellung persönlicher Meinung als Fakten zu unterlassen.

#### **Regel 4: Fairness**

Verhalten Sie sich in allen Geschäftsbeziehungen fair und angemessen.

Fairness erfordert, den Kunden das zu bieten, was ihnen gebührt und zusteht oder was sie von einer Geschäftsbeziehung berechtigterweise erwarten. Dazu gehören auch die rechtzeitige Offenlegung wesentlicher Interessenskonflikte sowie der Umgang mit den eigenen Gefühlen, Vorurteilen und Wünschen, um ein ausgewogenes Interessenverhältnis zu erzielen. Fairness bedeutet, andere so zu behandeln, wie man an deren Stelle selbst behandelt werden möchte.

### **Regel 5: Professionalität**

Zeigen Sie in Ihrem Handeln ein beispielhaftes standesgemäßes Benehmen.

Professionalität erfordert nicht nur würdevolles, respektvolles und höfliches Verhalten gegenüber Kunden, Berufskollegen und anderen Personen, zu denen eine geschäftliche Beziehung besteht, sondern auch die Einhaltung entsprechender Regeln, Bestimmungen und fachlicher Standards. Professionalität erfordert von dem Zertifikatsträger, dass er als Einzelner und in Zusammenarbeit mit Fachkollegen das öffentliche Ansehen seines Berufsstandes und dessen Fähigkeit, dem öffentlichen Interesse zu dienen, stärkt und aufrechterhält.

### **Regel 6: Kompetenz**

Pflegen Sie Fähigkeiten, Kompetenzen und Kenntnisse, die für die kompetente Erbringung von Dienstleistungen erforderlich sind.

Kompetenz erfordert das Erreichen und Bewahren eines entsprechenden Niveaus von Fähigkeiten und Kenntnissen. Kompetentes Verhalten bedeutet auch, seine eigenen Grenzen zu erkennen und, wenn dies angebracht ist, die Beratung anderer Fachleute in Anspruch zu nehmen oder den Kunden an einen anderen Fachmann zu verweisen. Kompetenz erfordert von dem Finanzplaner einen ständigen Wissenszuwachs und eine ständige berufliche Weiterentwicklung.

### **Regel 7: Vertraulichkeit**

Schützen Sie die Vertraulichkeit aller Kundeninformationen.

Vertraulichkeit erfordert, dass Kundeninformationen vor Verlust geschützt und so gespeichert und verarbeitet werden, dass nur autorisierte Personen mit einem berechtigten Interesse Zugang zu ihnen haben, sowie Daten nur solange gespeichert werden, wie dies erforderlich ist. Ein Vertrauensverhältnis mit dem Kunden kann nur mit der Gewissheit entstehen, dass Kundeninformationen nicht unberechtigterweise veröffentlicht oder verwendet werden.

### **Regel 8: Sorgfalt**

Lassen Sie bei der Erbringung Ihrer Dienstleistungen Sorgfalt walten.

Sorgfalt bedeutet berufliche Verpflichtungen rechtzeitig, in kontrollierter Qualität und frei von vermeidbaren Fehlern zu erfüllen. Der Anspruch eines Zertifikatsträgers, nach höchster Qualität zu streben, erfordert Konzentration und Standardtreue in jedem Aspekt seines Tuns.

### **Konkretisierung der Ethikregeln**

Nachfolgend werden die Ethikregeln konkretisiert, um ihre einheitliche Anwendung sicherzustellen.

#### **Zu Regel 1: Vorrang des Kundeninteresses**

##### **Regel 1.1**

Der Vorrang des Kundeninteresses ist unabdingbar für professionelles Handeln. Ein Zertifikatsträger des FPSB Deutschland hat daher die Kundeninteressen unbedingt an erste Stelle zu setzen. Das bedeutet, neben der berechtigten Entlohnung seiner Tätigkeit ausschließlich im Kundeninteresse tätig zu sein.

##### **Regel 1.2**

Ein Zertifikatsträger des FPSB Deutschland darf keinesfalls den Kunden über Ergebnis, Ziel, Inhalt und Vorteile einer Finanzanalyse, -beratung oder -planung täuschen. Es ist sicherzustellen, dass persönliche Einstellungen und Interessen des Zertifikatsträgers seine Dienstleistungserbringung an den Kunden nicht negativ beeinflussen.

##### **Regel 1.3**

Ein Zertifikatsträger des FPSB Deutschland darf unter keinen Umständen Kundenvermögen mit dem eigenen Vermögen oder dem seines Arbeitgebers vermengen, es sei denn, dies wäre von Gesetzes wegen erlaubt und ausdrücklich vom Kunden gewünscht und schriftlich gestattet. Dabei muss der Zertifikatsträger ausreichend Möglichkeiten haben, jederzeit die Vermögenswerte jedes einzelnen Kunden getrennt zu dokumentieren.

## Zu Regel 2: Integrität

### Regel 2.1

Ein Zertifikatsträger des FPSB Deutschland darf durch seine Verhaltensweise die vom Verband aufgestellten Regeln für die Berufsausübung nicht verletzen, die Gesamtheit der Zertifikatsträger nicht in Misskredit bringen und dem FPSB Deutschland keinen Schaden zufügen.

### Regel 2.2

Ein Zertifikatsträger des FPSB Deutschland darf seine Kunden nicht durch falsche oder irreführende Aussagen oder Werbemaßnahmen akquirieren.

- a) Irreführende Aussagen: Ein Zertifikatsträger des FPSB Deutschland darf keine falschen oder irreführenden Aussagen über angebliche Erfolge seiner beruflichen Tätigkeit, Größe, Umfang oder Kompetenz seiner eigenen oder anderer Organisationen treffen.
- b) Werbung: Ein Zertifikatsträger des FPSB Deutschland darf in Werbemaßnahmen und bei öffentlichen Auftritten keine materiell falschen oder irreführenden Aussagen der Öffentlichkeit gegenüber treffen oder nicht gerechtfertigte Erwartungen wecken.
- c) Repräsentation des Verbandes: Ein Zertifikatsträger des FPSB Deutschland darf nicht den Eindruck erwecken, er würde im Namen des FPSB Deutschland, seiner Organe oder Gliederungen sprechen oder handeln, solange er nicht ausdrücklich dazu autorisiert wurde. Persönliche Meinungen sind deutlich als solche zu kennzeichnen.

### Regel 2.3

In seiner Berufsausübung hat ein Zertifikatsträger des FPSB Deutschland alles zu unterlassen und zu vermeiden, was ihn dem Verdacht einer Unehrlichkeit, eines Betrugs, einer Täuschung oder Falschdarstellung, der Mitwirkung, Anstiftung oder irgendwie gearteten Hilfestellung dazu, sei es vorsätzlich oder fahrlässig, aussetzen kann. Es ist ihm verboten, gegenüber irgendeiner Person oder Organisation, insbesondere gegenüber Kunden, Arbeitgebern, Angestellten, Berufskollegen, Behörden oder Amtsträgern, sei er

diesen gegenüber zur Auskunft verpflichtet oder nicht, wissentlich Falschaussagen oder irreführende Angaben und Ausführungen zu machen. Der Zertifikatsträger des FPSB Deutschland darf sich auch nicht der Gefahr solcher Falschangaben dadurch aussetzen, dass er sich der Erkenntnis des zutreffenden Sachverhaltes oder richtiger Angaben bewusst verschließt.

### Regel 2.4

Der Zertifikatsträger des FPSB Deutschland unterliegt im Umgang mit ihm anvertrauten Vermögenswerten der Kunden über die bestehenden gesetzlichen Regelungen hinaus einer besonderen Sorgfaltspflicht, die er jederzeit zu beachten hat.

## Zu Regel 3: Objektivität

### Regel 3.1

Die Berufstätigkeit eines Zertifikatsträgers des FPSB Deutschland muss in einem ersten Schritt objektiv und produktneutral erfolgen. Eine konkrete Produktempfehlung zur Umsetzung der vorgeschlagenen Strategie ist in einem zweiten Schritt zulässig.

### Regel 3.2

Ein Zertifikatsträger des FPSB Deutschland hat während seiner beruflichen Tätigkeit in der ganzheitlichen Beratung oder mit anderen Beratungsschwerpunkten ausschließlich die Interessen seiner Kunden wahrzunehmen und nur solche Vorschläge zu unterbreiten und auszuführen, die für seine Kunden geeignet sind. Von der Geeignetheit hat sich der Finanzplaner durch anerkannte Verfahren und mit höchster Sorgfalt zu überzeugen.

### Regel 3.3

Auf Sachverhalte, die den Zertifikatsträger des FPSB Deutschland in seiner Objektivität und Unabhängigkeit einschränken können, muss er seinen Kunden unverzüglich hinweisen. Er darf die Bekanntgabe solcher Sachverhalte auch nicht dadurch hinauszögern, dass er vor den zugrunde liegenden Tatsachen bewusst die Augen verschließt und diese nicht zur Kenntnis nimmt, obwohl sie bei Anwendung der gebotenen beruflichen Sorgfalt erkennbar sind oder sich gar aufdrängen.

#### Regel 3.4

In der Kommunikation mit dem Kunden hat der Zertifikatsträger kenntlich zu machen, welche seiner Aussagen belegbare Fakten sind und was seine subjektive Meinung ist. Prognosen sind als solche kenntlich zu machen.

#### Regel 3.5

Der Zertifikatsträger hat alle Geschenke, Zuwendungen und Vorteile abzulehnen, die geeignet erscheinen oder darauf abzielen seine Objektivität gegenüber seinen Kunden zu vernachlässigen.

### Zu Regel 4: Fairness

#### Regel 4.1

Ein Zertifikatsträger des FPSB Deutschland hat vor der Beauftragung durch den Kunden (Schritt 1 des ganzheitlichen Beratungsprozesses: „Die Beziehung mit dem Kunden aufbauen und definieren“, siehe Praxisstandards) über seinen beruflichen Status, seine Qualifikation und die Form seiner Vergütung zu informieren. Zu diesem Zweck kann jedes Mitglied seinen Eintrag im öffentlichen Register des FPSB nutzen, die Angaben sind jederzeit vollständig und aktuell zu halten.

#### Regel 4.2

Keinesfalls darf ein Zertifikatsträger des FPSB Deutschland seine Kunden oder andere Parteien über seine eigenen möglichen Vorteile irreführen oder im Unklaren lassen. Daher sind alle relevanten Fakten offen zu legen, sofern dies notwendig ist, um eine Irreführung zu vermeiden. Alle wissentlich falschen oder irreführenden Angaben sind zu unterlassen.

#### Regel 4.3

Der Zertifikatsträger des FPSB Deutschland muss bei der Umsetzung von Empfehlungen mit konkreten Produkten und Dienstleistungen über seine Möglichkeiten und Beschränkungen informieren, etwa im Hinblick auf die in Betracht zu ziehende Produktauswahl sowie etwaige Interessenskonflikte. Die Zustimmung des Kunden zur Umsetzung ist in geeigneter Weise unter Einhaltung der gesetzlichen Vorschriften zu dokumentieren.

#### Regel 4.4

Ein Zertifikatsträger des FPSB Deutschland ist dazu verpflichtet, frühzeitig seinen Arbeitgeber und seine Kunden über eine Änderung seines Zertifizierungsstatus zu informieren.

### Zu Regel 5: Professionalität

#### Regel 5.1

Ein Zertifikatsträger des FPSB Deutschland muss bei der Nutzung der Zertifizierungszeichen die jeweils gültigen Nutzungsregeln beachten und auch andere dazu anhalten.

#### Regel 5.2

Ein Zertifikatsträger des FPSB Deutschland hat sich gegenüber anderen Zertifikatsträgern des FPSB Deutschland oder verwandten Berufsgruppen respektvoll und fair im Wettbewerb zu verhalten.

#### Regel 5.3

Ein Zertifikatsträger des FPSB Deutschland, der Informationen über einen Verstoß eines anderen Zertifikatsträgers gegen die Standesregeln erhält, ist gehalten, die Geschäftsstelle des FPSB Deutschland innerhalb von 30 Tagen schriftlich unter Darstellung des Sachverhaltes zu informieren und den weiteren Prozess zu unterstützen.

#### Regel 5.4

Ein Zertifikatsträger des FPSB Deutschland, der Kenntnisse über illegale Vorgänge innerhalb seines beruflichen Umfelds erhält, hat im Einklang mit den gesetzlichen Regelungen die zuständigen Stellen unverzüglich zu informieren und deren Aufklärungsarbeit rückhaltlos zu unterstützen.

#### Regel 5.5

Es ist nicht zulässig, Informationen über illegale Vorgänge oder Verstöße gegen die Standesregeln zu veröffentlichen oder mit der Veröffentlichung oder dem Anstoß eines Disziplinarverfahrens zu drohen, nur um einem anderen Zertifikatsträger des FPSB Deutschland Schaden zuzufügen.

#### Regel 5.6

Ein Zertifikatsträger hat die Pflicht den FPSB Deutschland innerhalb von 30 Tagen schriftlich zu infor-



mieren, wenn der Zertifikatsträger selbst oder ein Unternehmen, an dem der Zertifikatsträger beteiligt ist oder eine leitende Stellung einnimmt:

- in Vermögensverfall geraten ist oder ein Insolvenzverfahren beantragt oder eröffnet wurde,
- Pfändungen in das Privatvermögen erlebt,
- Gegenstand eines aufsichtsrechtlichen Verfahrens geworden ist,
- eine für die ganzheitliche Finanzberatung notwendige Zulassung entzogen wurde oder Auflagen ausgesprochen wurden,
- sein Verhalten als negativ in einem Zivilprozess mit dem Vorwurf des Verstoßes gegen rechtliche Anforderungen aus dem Themenfeld der Finanzberatung und -vermittlung erwähnt wird,
- ein Vergleich aufgrund des Vorwurfs möglichen Fehlverhalten des Zertifikatsträgers im Themenfeld der Finanzberatung und -vermittlung geschlossen wurde,
- in einem Strafprozess verurteilt wird,
- aus einem Beschäftigungsverhältnis entlassen wurde, wenn als Grund ein Fehlverhalten im Sinne dieser Standesregeln vorgeworfen wird.

## Zu Regel 6: Kompetenz

### Regel 6.1

Ein Zertifikatsträger des FPSB Deutschland muss sich in sämtlichen Bereichen seiner Beratungstätigkeit entsprechend den im Anhang der Weiterbildungsordnung festgelegten Curricula über aktuelle Entwicklungen umfassend informiert halten, um seine fachliche Kompetenz zu erhalten. Die Weiterbildungsverpflichtungen der Weiterbildungsordnung des FPSB Deutschland stellen dabei eine Mindestanforderung dar.

### Regel 6.2

Zertifikatsträger des FPSB Deutschland kennen und beachten zu jedem Zeitpunkt alle für Ihre Tätigkeit relevanten aufsichtsrechtlichen und standesrechtlichen Regeln und Vorgaben. Ihr Wissen um diese Regelungen halten sie jederzeit aktuell.

### Regel 6.3

Ein Zertifikatsträger des FPSB Deutschland soll nur dann einen Auftrag zur Beratung in privaten finan-

ziellen Angelegenheiten ausführen, wenn ihm ausreichende Informationen zu den Kundenpräferenzen und individuelle Kundendaten vorliegen, so dass er kompetent Empfehlungen geben und Dienstleistungen erbringen kann.

### Regel 6.4

Soweit ein Zertifikatsträger des FPSB Deutschland Teilaufgaben der ganzheitlichen Finanzberatung, die vom Kunden beauftragt wurden, nicht persönlich ausführt, sondern sich der Hilfe kompetenter Dritter bedient, trägt er dennoch die Verantwortung für die ordnungsgemäße Ausführung gemäß diesem Regelwerk gegenüber dem Kunden, solange er nicht für diesen Aufgabenbereich von der persönlichen Leistungspflicht durch den Kunden nachweislich rechtswirksam entbunden worden ist. Er hat die Pflicht seinen Kunden über mangelhafte Leistungen der beauftragten Dritten unverzüglich zu informieren.

## Zu Regel 7: Vertraulichkeit

### Regel 7.1

Ein Zertifikatsträger des FPSB Deutschland darf keine persönlichen Informationen über seine Kunden oder deren Transaktionen veröffentlichen, weitergeben oder für den Eigengebrauch nutzen, ohne zuvor nachweisbar die Zustimmung der Kunden eingeholt zu haben.

Hiervon ausgenommen sind nur notwendige Informationen, um gesetzlichen Anforderungen gerecht zu werden oder im Falle eines Prozesses zwischen dem Zertifikatsträger und dem Kunden.

### Regel 7.2

Bei der Erhebung von Kundendaten sind die Aspekte der Datensicherheit und Datensparsamkeit zu beachten.

### Regel 7.3

Kundendaten dürfen nur dann zum Vorteil des Zertifikatsträgers, dessen Arbeitgebers, seines Unternehmens, an der Leistungserbringung beteiligter Dritter, anderer Kunden oder sonstiger Dritter genutzt werden, wenn die ausdrückliche Einwilligung des Kunden dazu vorliegt.

## Zu Regel 8: Sorgfalt

### Regel 8.1

Bei der Erbringung von Dienstleistungen muss ein Zertifikatsträger des FPSB Deutschland die erforderliche Sorgfalt und professionelle Beurteilung anwenden. Die vereinbarten Dienstleistungen sind zeitgerecht und mit der notwendigen Qualitätskontrolle zu erbringen.

### Regel 8.2

Der Zertifikatsträger des FPSB Deutschland muss alle erforderlichen Schritte unternehmen um sicherzustellen, dass sein Kunde die Empfehlungen und deren Begründung versteht, um so informierte Entscheidungen treffen zu können.

### Regel 8.3

Ein Zertifikatsträger des FPSB Deutschland muss alle anwendbaren gesetzlichen und regulatorischen Vorgaben hinsichtlich der zu erbringenden Dienstleistung einhalten. Ist ein Zertifikatsträger des FPSB Deutschland bei einem Unternehmen angestellt, so hat er seine Dienstleistungen in Übereinstimmung mit den rechtlich gedeckten Zielsetzungen des Arbeitgebers und den Standesregeln des FPSB Deutschland zu erbringen.

### Regel 8.4

Basierend auf der Vereinbarung mit dem Kunden sind alle Maßnahmen und Produkte, bevor sie dem Kunden vorgeschlagen werden, vom Zertifikatsträger des FPSB Deutschland in angemessener Weise auf Geeignetheit zu überprüfen. Diese Prüfung kann vom Zertifikatsträger selbst oder von einer zuverlässigen Person oder Institution durchgeführt werden.

## TEIL III DIE GRUNDSÄTZE GANZHEITLICHER BERATUNG

Neben den Ethikregeln formulieren die Grundsätze ganzheitlicher Beratung wichtige Kernanforderungen an eine standesgerechte Beratungsleistung.

Es werden zwei Hauptaktivitäten unterschieden:

- Vollumfängliche ganzheitliche Beratung in Form von vernetzter Finanzberatung, für die die **Grundsätze ordnungsmäßiger Finanzplanung (GoF)** gelten, und
- Themenberatung, für die die **Grundsätze ordnungsmäßiger Themenberatung (GoT)** gelten.

Diese Grundsätze sind Mindestanforderungen an eine ganzheitliche Beratung. Mindestanforderungen stellen nicht zu unterschreitende Untergrenzen dar. Sie bilden damit nicht das idealtypische Verhalten eines Beraters ab, sondern die Mindestleistung, die von ihm zu erbringen ist.

### 1 Die Grundsätze ganzheitlicher Beratung

#### 1.1 Grundsätze ordnungsmäßiger Finanzplanung (GoF)

Die Grundsätze ordnungsmäßiger Finanzplanung stellen eine ganzheitliche, vollumfängliche Finanzplanung sicher und beinhalten die Punkte, die mit wenigen Ausnahmen seit Gründung des FPSB Deutschland e.V. unverändert sind:

- a) **Vollständigkeit** bedeutet, alle Kundendaten zweckadäquat zu erfassen, zu analysieren und im Rahmen der Planung zu berücksichtigen. Dieses beinhaltet alle Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten, Erträge und Aufwände, Einnahmen und Ausgaben, die Erfassung notwendiger persönlicher Informationen und die Abbildung des persönlichen Zielsystems des Kunden.

- b) **Vernetzung** bedeutet, alle Wirkungen und Wechselwirkungen der einzelnen Daten in Bezug auf Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten, auf Einnahmen und Ausgaben unter Einschluss persönlicher, rechtlicher, steuerlicher und volkswirtschaftlicher Faktoren zu berücksichtigen.
- c) **Individualität** bedeutet, den jeweiligen Kunden mit seiner Person, seinem familiären und beruflichen Umfeld, seinen Zielen und Bedürfnissen in den Mittelpunkt der Finanzplanung zu stellen und keine Verallgemeinerungen zu diesen Punkten vorzunehmen.
- d) **Richtigkeit/Plausibilität** bedeutet, die Finanzplanung im Grundsatz fehlerfrei, nach dem jeweils aktuellen Gesetzgebungsstand und nach anerkannten Methoden der Finanzplanung durchzuführen. Planungen können per se nicht richtig, sondern nur plausibel sein und allgemein anerkannten Verfahren der Planungsrechnung entsprechen. Sofern quantitative oder qualitative Annahmen verwendet werden, sind diese – sofern nicht ausdrücklich vom Kunden anders gewünscht – vorsichtig, konservativ und auf Basis unabhängiger Quellen zu treffen und zu begründen.
- e) **Verständlichkeit** bedeutet, dass die Finanzplanung einschließlich ihrer Ergebnisse so zu präsentieren ist, dass der Kunde sie versteht und nachvollziehen kann sowie seine im Rahmen des Auftrags gestellten Fragen beantwortet erhält.
- f) **Dokumentationspflicht** bedeutet, dass die Finanzplanung einschließlich ihrer Prämissen und Ergebnisse in schriftlicher oder anderer geeigneter Form dem Kunden zur Verfügung zu stellen ist.
- g) **Einhaltung** der Ethikregeln bedeutet, dass ein Berater in privaten finanziellen Angelegenheiten im Interesse seiner Kunden die für ihn geltenden Ethikregeln – Vorrang des Kundeninteresses, Integrität, Objektivität, Fairness, Professionalität, Kompetenz, Vertraulichkeit und Sorgfalt – ohne Ausnahme beachten muss.

## 1.2 Grundsätze ordnungsmäßiger Themenberatung (GoT)

Die Grundsätze ordnungsmäßiger Themenberatung berücksichtigen die Entwicklung der (internationalen) Finanzindustrie in den letzten Jahren im Zusammenhang mit Financial Planning, die sich spürbar von den vollumfänglichen, ganzheitlichen Finanzplänen hin zu fokussierten Teil- bzw. Themenplänen entwickelt hat.

- a) **Inhaltliche Mindestanforderungen** bedeutet, dass alle für die Themenberatung relevanten Kundendaten zweckadäquat zu erfassen und aufzubereiten sind.

Dieses beinhaltet, dass für die nachfolgend aufgeführten Beispiele von Themenberatung die relevanten Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten, Versicherungen und sonstigen Verträge, die korrespondierenden Erträge und Aufwände, Einnahmen und Ausgaben, zu analysieren sind. Die Beurteilung hat in Relation zu den Kundenzielen nach den Kriterien wie Rentabilität, Sicherheit, Liquidität und Verwaltungsaufwand zu erfolgen. Dies kann pro Vermögensgegenstand bzw. Vertrag oder auch für aggregierte Werte erforderlich bzw. sinnvoll sein.

Nicht abschließende Beispiele für Themenpläne sind:

- Wertpapierberatung
  - Versicherungsberatung/Absicherungsmanagement
  - Erb-/Nachfolgeberatung
  - Immobilien/Kreditmanagement
  - Altersvorsorgeberatung
  - Vermögensstrukturplanung
  - Unternehmerberatung
  - Beratung zu geschlossenen Fonds
- b) **Ganzheitliche Beratungssystematik** bedeutet, dass trotz der Fokussierung der Themenberatung auf ein Gebiet, die wesentlichen Wirkungen und Wechselwirkungen in Bezug auf andere wesentliche Aspekte zu berücksichtigen sind. Diese

Aspekte können sein: Wirkungen auf die gesamte finanzielle Situation im Hinblick auf Liquidität, Rentabilität, Steuern, Verschuldungsgrad, staatliche Förderung, etc.

- c) **Individualität** bedeutet, den jeweiligen Kunden mit seiner Person, seinem familiären und beruflichen Umfeld, seinen Zielen und Bedürfnissen in den Mittelpunkt der Themenberatung zu stellen und keine Verallgemeinerungen zu diesen Punkten vorzunehmen.
- d) **Richtigkeit/Plausibilität** bedeutet, dass auch für die Themenberatung die Planung im Grundsatz fehlerfrei, nach dem jeweils aktuellen Gesetzgebungsstand und nach anerkannten Methoden der Finanzplanung durchzuführen. Planungen können per se nicht richtig, sondern nur plausibel sein und allgemein anerkannten Verfahren der Planungsrechnung entsprechen. Sofern quantitative oder qualitative Annahmen verwendet werden, sind diese – sofern nicht ausdrücklich vom Kunden anders gewünscht – vorsichtig, konservativ und auf Basis unabhängiger Quellen zu treffen und zu begründen.
- e) **Verständlichkeit** bedeutet, dass die Themenberatung einschließlich ihrer Ergebnisse so zu präsentieren ist, dass der Kunde sie versteht und nachvollziehen kann sowie seine im Rahmen des Auftrags gestellten Fragen beantwortet erhält.
- f) **Dokumentationspflicht** bedeutet, dass die Themenberatung einschließlich ihrer Prämissen und Ergebnisse in schriftlicher oder anderer geeigneter Form dem Kunden zur Verfügung zu stellen ist.
- g) **Einhaltung der Ethikregeln** bedeutet, dass ein FPSB-Professional bei der Themenberatung zwingend im Interesse seiner Kunden die für ihn geltenden Ethikregeln – Vorrang des Kundeninteresses, Integrität, Objektivität, Fairness, Professionalität, Kompetenz, Vertraulichkeit und Sorgfalt – ohne Ausnahme einhalten muss.

## TEIL IV DIE PRAXISSTANDARDS FÜR DIE GANZHEITLICHE FINANZBERATUNG

### 1 Einführung

Der FPSB Deutschland e.V. hat Praxisstandards festgelegt, die

- den Kenntnisstand festlegen, den man von einem Zertifikatsträger erwarten darf, der ganzheitliche Finanzberatung oder eine Themenplanung für einen Kunden durchführen möchte,
- Normen für die Berufsausübung festlegen,
- die jeweiligen Rollen und Verantwortungen von Zertifikatsträgern und ihrer Kunden verdeutlichen,
- den Wert des ganzheitlichen Beratungsprozesses erhöhen.

Bei der ganzheitlichen Finanzberatung handelt es sich um einen Prozess zur Entwicklung von Strategien, um die Kunden bei der Verwaltung ihrer finanziellen Angelegenheiten zu unterstützen, und um ihre finanziellen Lebensziele zu verwirklichen. Das Verfahren der ganzheitlichen Finanzberatung umfasst die Überprüfung aller relevanten Aspekte der Situation des Kunden über eine große Bandbreite an Finanzthemen hinweg, einschließlich der Wechselbeziehungen zwischen häufig widersprüchlichen Zielen.

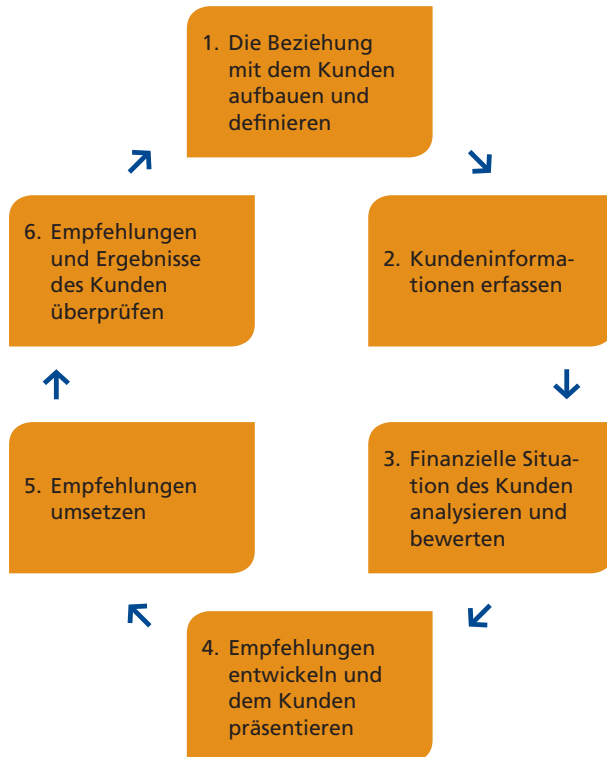
### Aufbau der Praxisstandards

Jeder Standard ist eine Anweisung, die sich auf ein Element des ganzheitlichen Finanzberatungsprozesses bezieht. Der Anweisung folgt eine Erklärung der Zielsetzung der Praxisanforderung, die bei der Auslegung und Anwendung der Praxisanforderung als Orientierungshilfe dienen soll. Die Erklärung soll keine Standesregeln oder Pflichten festlegen, die über den Inhalt der Praxisanforderung selbst hinausgehen.

Die Standards dienen nicht dazu, die zu erbringenden Dienstleistungen oder ein schrittweises Vorgehen bei der Erbringung einer bestimmten Leistung vorzuschreiben. Bei dem ganzheitlichen Finanzberatungsprozess handelt es sich um einen integrierten Prozess. Abläufe können auf der Grundlage der

dauerhaften Beziehung zwischen dem Zertifikatsträger und dem Kunden kombiniert und/oder wieder aufgenommen werden.

Die Praxisstandards gehen von einem sechsstufigen Prozess aus:



### Anwendbarkeit der Praxisstandards

Ein Zertifikatsträger sollte bei der Erarbeitung von Strategien und bei der Abgabe von Empfehlungen stets alle Aspekte der finanziellen Situation des Kunden berücksichtigen.

Die Standards beziehen sich ausdrücklich auf die gesamte Dienstleistungserstellung im Rahmen der ganzheitlichen Beratung (Analyse, Bewertung, Planung, Empfehlung, Umsetzung). Dies bedeutet jedoch nicht, dass jeder Zertifikatsträger verpflichtet ist, immer alle Schritte insgesamt als Dienstleistung anzubieten.

Diese Praxisstandards gelten **unabhängig vom Beratungsumfang und -inhalt** (z. B. vollumfängliche Finanzplanung oder Themenberatung) immer:

- Standard 1: Die Beziehung mit dem Kunden aufbauen und definieren
- Standard 5: Empfehlungen umsetzen
- Standard 6: Die Finanzplanung des Kunden überprüfen

Diese Praxisstandards **sind unterschiedlich je nach Beratungsumfang und -inhalt** im Rahmen der Erläuterung der Grundsätze definiert:

- Standard 2: Kundeninformationen erfassen
- Standard 3: Die finanzielle Situation des Kunden analysieren und bewerten
- Standard 4: Finanzplanungsempfehlungen entwickeln und dem Kunden präsentieren

## 2 Erläuterungen der Praxisstandards

### **Standard 1: Die Beziehung mit dem Kunden aufbauen und definieren**

Die nachfolgenden Ausführungen gelten für alle Arten von ganzheitlicher Beratung unabhängig von Beratungsumfang und -inhalt (d. h. sowohl für vollumfängliche Finanzplanung als auch für Themenberatung).

#### **Die Kundenansprache**

##### **Definition**

Die Kundenansprache für die ganzheitliche Beratung beginnt mit der Kontaktaufnahme und endet nach der Auftragsklärung.

##### **Inhalte dieses Prozessschrittes**

- Der Zertifikatsträger stellt seine Person, sein Unternehmen und seine Dienstleistung vor.
- Der Zertifikatsträger erläutert den Nutzen seiner Dienstleistung, den Ablauf einer ganzheitlichen Beratung und die Mitwirkungspflichten des Kunden.
- Der Zertifikatsträger wirkt darauf hin, dass der Kunde eine realistische Erwartungshaltung einnehmen kann.

## Grundsätze

- Der Zertifikatsträger informiert potenzielle und bestehende Kunden über sein Zertifikat. Hierzu bedient er sich der vom FPSB Deutschland e.V. entwickelten Broschüren, Webseiten oder eigenen Informationsmaterials mit gleichem Inhalt und Güte.
- Die rechtlichen Grundsätze für die Kundenansprache sind zu beachten, insbesondere die Anforderungen an den Datenschutz.
- Der Zertifikatsträger weist auf seinen Eintrag im öffentlichen Register des FPSB Deutschland hin.

## Die Auftragsklärung

### Definition

Bei der Klärung des Beratungsauftrags sind die Erwartungen des Kunden an die ganzheitliche Beratung mit dem Leistungsangebot des Zertifikatsträgers auf der Grundlage der Standards in Einklang zu bringen.

### Inhalte dieses Prozessschrittes

- Festlegung des Inhalts und der Dauer der zu erbringenden Leistungen
- Festlegung der Pflichten des Beraters und des Kunden
- Beschreibung der allgemeinen Zielsetzung des Kunden für die Beratung
- Festlegung des Detaillierungsgrades der zu behandelnden Themen und eventueller alternativer Planungsszenarien
- Festlegung der Betrachtungszeitpunkte und -räume
- Festlegung über die Form und Höhe, bzw. Berechnungssystematik, der Entlohnung des Beraters
- Aufklärung des Kunden über bestehende oder mögliche Interessenkonflikte, inkl. der Verpflichtung zukünftig entstehende Interessenkonflikte offenzulegen
- Regelungen zur Beendigung der Tätigkeit

### Grundsätze

- Die Auftragsklärung bedarf der Schriftform, wenn eine direkte Zahlungsverpflichtung des Kunden entsteht.

- Bei Teil- oder Themenberatung muss der Kunde darauf hingewiesen werden, dass relevante Wechselwirkungen mit anderen Planungsthemen nicht betrachtet werden. Die beschränkte Aussagekraft der Beratung ist in diesem Fall dem Kunden zu verdeutlichen und sollte ggf. in der schriftlichen Auftragsklärung enthalten sein.
- Bei der Festlegung der Planungszeitpunkte ist auf die sinkende Aussagekraft bei sich verlängernden Zeithorizonten hinzuweisen.
- Für Folgeplanungen und Aktualisierungen ist jeweils eine erneute Auftragsklärung vorzunehmen.
- Der Zertifikatsträger überprüft, ob seine Fähigkeiten, Kenntnisse und Erfahrungen für die Erbringung der vom Kunden gewünschten Dienstleistungen ausreichen und legt ggf. Defizite vor Auftragsannahme offen.
- Der Zertifikatsträger überprüft, ob Sachverhalte vorliegen, aufgrund derer das Interesse des Zertifikatsträgers im Gegensatz zum Interesse des Kunden oder das Interesse eines Kunden im Gegensatz zum Interesse eines anderen Kunden steht. Entsprechende Interessenkonflikte sind dem Kunden gegenüber offenzulegen.



## Standard 2: Kundeninformationen erfassen

Die nachfolgenden Ausführungen sind abhängig von Beratungsumfang und -inhalt (d. h. unterschiedlich für vollumfängliche Finanzplanung gegenüber einer Themenberatung).

### Die persönlichen und finanziellen Ziele, Bedürfnisse und Prioritäten des Kunden ermitteln

#### Definition

Bevor der Finanzplaner Empfehlungen ausspricht, ermittelt er gemeinsam mit dem Kunden die persönlichen und finanziellen Ziele, Bedürfnisse, Wertvorstellungen und Prioritäten des Kunden, die für die Tätigkeit relevant sind.

### Inhalte dieses Prozessschrittes

- Ermittlung und Konkretisierung der persönlichen und finanziellen Ziele aller Auftraggeber
- Festlegung der Priorität der Ziele
- Aufdeckung und Erläuterung von Zielkonflikten

### Grundsätze

- Der Zertifikatsträger ist bestrebt, die Ziele des Kunden klar zu verstehen.
- Der Zertifikatsträger unterstützt den Kunden dabei, seine Ziele zu formulieren und zu präzisieren.
- Der Zertifikatsträger hilft Zielkonflikte offenzulegen.
- Der Zertifikatsträger bespricht mit dem Kunden den Umgang mit Zielen, die objektiv als unrealistisch erscheinen.
- Die ermittelten Ziele sind schriftlich niederzulegen und zu dokumentieren.

### Quantitative Informationen und Dokumente erfassen

#### Definition

Bevor er Empfehlungen abgibt, nimmt der Zertifikatsträger ausreichende Informationen und Dokumente des Kunden auf, soweit sie für den Umfang der Tätigkeiten von Bedeutung sind.

#### Inhalte dieses Prozessschrittes

Alle Daten, die zur Anfertigung der vom Kunden gewünschten Vollplanung oder Themenberatung notwendig sind.

### Grundsätze

- Die Daten sind zumindest für den Auftraggeber, dessen Lebenspartner sowie die zur Haushaltsgemeinschaft zugehörigen und wirtschaftlich abhängigen Kinder zu erfassen. Dies gilt nur sofern die ausdrückliche Zustimmung dieser Personen zur Datenverarbeitung vorliegt.
- Der Finanzplaner darf sich auf die Informationen, die ihm von dem Kunden oder anderen Quellen zur Verfügung gestellt werden, verlassen. Er macht dem Kunden deutlich, wie wichtig es ist, vollständige, aktuelle und korrekte Informationen zu verwenden. Die vom Kunden genannten Daten sind bezüglich Vollständigkeit und Plausibilität zu hinterfragen und der Kunde auf Zweifel aufmerksam zu machen.
- Der Zertifikatsträger verwendet höchste Sorgfalt auf den Schutz der Daten.
- Soll im Anschluß keine Voll- sondern eine Teilplanung erfolgen, ist bei der Datenerhebung der Grundsatz „Ganzheitliche Beratungssystema-

tik“ zu beachten. Um diesem Anspruch gerecht werden zu können, sind bei der Datenaufnahme nicht nur die zur Themenberatung direkt notwendigen Daten zu erfassen, sondern die Gesamtdaten des Kunden. Dabei ist nicht dieselbe Detailtiefe anzustreben wie sie für eine Vollplanung notwendig ist, aber es muss gewährleistet werden, dass Wechselwirkungen erkannt werden können.

### Standard 3: Die finanzielle Situation des Kunden analysieren und bewerten

Die nachfolgenden Ausführungen **gelten für alle Arten von ganzheitlicher Beratung, unabhängig von Beratungsumfang und -inhalt** (d. h. für vollumfängliche Finanzplanung und für die Themenberatung). Allerdings gilt, dass die speziellen Analyse- und Bewertungsgrundsätze bei Teil- und Themenplänen nur für den Bereich gelten, der Bestandteil der Beratung ist.

#### Definition

Um sich ein Bild von der finanziellen Situation des Kunden zu machen, analysiert der Finanzplaner im Rahmen des Tätigkeitsumfangs die Kundeninformationen und erarbeitet daraus die Bedarfssituation.

#### Inhalte dieses Prozessschrittes

- Anfertigung geeigneter Finanzanalysen zu den beauftragten Themengebieten
- Bestimmung des Kundenbedarfs in den relevanten Themenfeldern
- Bewertung der Stärken und Schwächen der aktuellen Situation des Kunden und Vergleich mit den Zielen, Bedürfnisse und Prioritäten des Kunden

#### Grundsätze

- Der Zertifikatsträger hält nach offenkundigen Versäumnissen oder Widersprüchen bei den erfassten Angaben Ausschau.
- Veränderungen im Vermögens-, Ertrags- und Liquiditätsstatus während der Planungsperioden sind zu berücksichtigen.
- Es ist das aktuell gültige Steuer- und Rechtssystem zu nutzen, bereits beschlossene Änderungen sind zu berücksichtigen.
- Annahmen über zukünftige Entwicklungen sind

anzugeben, Quellen sind zu nennen. Befinden sich die Annahmen im Widerspruch zu Daten etablierter unabhängiger Einrichtungen, ist darauf hinzuweisen. Werden historische Daten verwendet, muss die betrachtete Datenreihe eine ausreichende und sinnvolle Länge aufweisen.

- Bekannte zukünftige Veränderungen der Planwerte oder der Rahmenbedingungen sind zu berücksichtigen.
- Innerhalb einer Analyse sind einheitliche und nachvollziehbare Periodisierungen zu nutzen.
- Bewertungs- und Analysekriterien und die Analyseergebnisse sind schriftlich gegenüber dem Kunden zu dokumentieren.
- Gemäß dem Grundsatz der „Vollständigkeit“ muss jede Finanzanalyse diese Analyseinstrumente enthalten:
  - Privatbilanz
  - Private Liquiditätsrechnung
  - Private Risikoanalyse.
- An Themenberatungen/Teilplanungen durch einen Zertifikatsträger sind sehr hohe qualitative Anforderungen zu stellen, die in den „Grundsätzen ordnungsmäßiger Themenberatung (GoT)“ grundsätzlich definiert sind. Hintergrund dieser Anforderungen ist, dass eine ganzheitliche Beratung in Form eines Themenplanes gegenüber einem Produktverkaufsvorschlag einen für den Kunden erkennbaren zusätzlichen Nutzen bieten muss.

#### **Standard 4: Empfehlungen entwickeln und dem Kunden präsentieren**

Die nachfolgenden Ausführungen sind **abhängig von Beratungsumfang**, die Pflichten eines Finanzplaners in diesem Schritt gehen tiefer als die eines Finanzberaters.

##### **Definition**

Entwicklung, Überprüfung und Übermittlung von Handlungsempfehlungen auf Basis der Analyseergebnisse zur Gestaltung der Situation des Kunden im Hinblick auf dessen Ziele und Bedarfssituation.

##### **Inhalte dieses Prozessschrittes**

- Bestimmung geeigneter Handlungsempfehlungen
- Nur für Finanzplaner: Entwicklung möglicher alternativer Handlungsstrategien und Bewertung der Alternativen nach geeigneten Kriterien in Bezug auf die Kundenziele und Anforderungen
- Darstellung und Erläuterung der Handlungsempfehlungen gegenüber dem Kunden
- Schriftliche Dokumentation der Handlungsempfehlungen

##### **Grundsätze**

- Für das Berufsbild Finanzplaner: Es sind verschiedene alternative Handlungsempfehlungen zu entwickeln, damit der Kunde die Vor- und Nachteile einer vom Zertifikatsträger möglicherweise präferierten Empfehlung erkennen kann.
- Für das Berufsbild Finanzplaner: Es ist ein Szenariovergleich der Handlungsalternativen vorzulegen.
- Bei der Nutzung von Software muss der Zertifikatsträger die der Analyse zugrundeliegenden Annahmen und Parameter kennen und verstehen.
- Die Darstellung und Erläuterung gegenüber dem Kunden (Strategiegespräch) hat in einer für einen Laien verständlichen und nachvollziehbaren Art und Weise zu geschehen. Auf den Vorkenntnisstand des Kunden ist Rücksicht zu nehmen.
- Die Handlungsempfehlungen, die Gründe für deren Geeignetheit, deren Annahmen, die Vor- und Nachteile, damit verbundene Aufwendungen und Auswirkungen sind dem Kunden schriftlich und unverzüglich zu dokumentieren.
- Auf die Notwendigkeit zusätzliche Experten kostenpflichtig zu mandatieren ist explizit hinzuweisen.
- Die Ergebnisse des Strategiegesprächs sind schriftlich zu dokumentieren.

#### **Standard 5: Empfehlungen umsetzen**

Die nachfolgenden Ausführungen **gelten für alle Arten von ganzheitlicher Beratung, unabhängig von Beratungsumfang und -inhalt** (d. h. für vollumfängliche Finanzplanung und für Themenberatung).



### Definition

Begleitung des Kunden bei der Umsetzung der Empfehlungen und den Ergebnissen des Strategiegesprächs

### Inhalte dieses Prozessschrittes

- Detaillierte Festlegung der vom Kunden gewünschten Maßnahmen
- Bestimmung der Zuständigkeit für die Umsetzung: Wer macht was?
- Beratung des Kunden bei der Produktauswahl auf Basis der von ihm beschriebenen Anforderungen
- Aufzeigen von Zielkonflikten und Budgetrestriktionen
- Vermittlung oder Durchführung von Aufträgen, Anträgen und Verträgen

### Grundsätze

- Die Realisierung ist ein weiterer eigenständiger Auftrag (siehe Auftragsklärung) auf Basis des Leistungskatalogs des Anbieters.
- Der Zertifikatsträger hat eine unzulässige Vermischung zwischen entgeltlicher Beratung und Vermittlung von Produktlösungen zu vermeiden, wenn er für die Vermittlung von Produkten irgendeine Form von Vergütung erhält.
- Empfehlungen hinsichtlich Produkten oder Dienstleistungen können nicht gleichzeitig mit den Finanzplanungsstrategien und -empfehlungen vorgestellt werden, sofern die Finanzplanung eine entgeltliche und rechtlich eigenständige Dienstleistung ist.
- Veränderungen im Zeitverlauf seit dem Strategiegespräch sind zu berücksichtigen.
- Die Realisierungsschritte sind zu dokumentieren.
- Interessenkonflikte sind zu vermeiden oder, falls unvermeidbar, rechtzeitig offenzulegen.
- Entstehende Kosten sind unter Beachtung rechtlicher Vorschriften rechtzeitig offenzulegen.
- Vor der Mandatierung zusätzlicher Dienstleister ist der Kunde über Kosten und mögliche Rückvergütungen des Zertifikatsträgers zu informieren und sein Einverständnis einzuholen.
- Bei der Handhabung von Anträgen, Aufträgen oder Verträgen ist höchste Sorgfalt und Integrität zu wahren.



### Standard 6: Empfehlungen und Ergebnisse des Kunden überprüfen

Die nachfolgenden Ausführungen **gelten für alle Arten von ganzheitlicher Beratung, unabhängig von Beratungsumfang und -inhalt** (d. h. für vollumfängliche Finanzplanung und für Themenberatung).

### Definition

Ableich des Planungsszenarios und der realisierten Handlungsempfehlungen mit der aktuellen Situation des Kunden.

### Inhalte dieses Prozessschrittes

- Soll/Ist-Abgleich nach Umsetzung der Handlungsempfehlungen
- Überprüfung auf Veränderungen im Vermögen, der Liquidität, im privaten Umfeld, der Zielplanung, am Markt für Finanzprodukte oder in den Rahmenbedingungen
- Neubewertung der Planungsannahmen
- Überprüfung der Sinnhaftigkeit der bisherigen Handlungsempfehlungen

### Grundsätze

- Die Ergebnisse der Überprüfungen sind schriftlich zu dokumentieren.
- Der Kunde ist auf die Konsequenzen hinzuweisen, die durch falsche und unvollständige Informationen hervorgerufen werden können.
- Ausgehend von den Ergebnissen der Überprüfung sind die Schritte 1-5 des Beratungsprozesses zu wiederholen.





- » Finanzplanung ist Lebensplanung – FPSB-Zertifikatsträger verstehen wirklich die Kundenwünsche und helfen, diese langfristig zu erfüllen. Die Wahrung der Kundeninteressen ist dabei das höchste Gut.«  
*FPSB Deutschland-Mission*
- » Der FPSB Deutschland ist Standardsetzer zur Methodik der ganzheitlichen Beratung. Seine Definitionen und Standards dieser Methodik sind Grundlage für deren Weiterentwicklung, Ausbildung und Regulierung. Der FPSB Deutschland prägt die öffentliche Diskussion und Meinung zur ganzheitlichen Beratungsmethodik.« *FPSB Deutschland-Selbstverständnis in Bezug auf Financial Planning*
- » Die Zertifikate des FPSB Deutschland garantieren Kompetenz und Vertrauenswürdigkeit ihrer Träger. Sie werden von Kunden und Anbietern ganzheitlicher Beratung als die höchsten Qualitätssiegel wahrgenommen. Kunden fragen Anbieter mit diesen Qualitätssiegeln bevorzugt nach. Berater erachten die Zertifikate des FPSB Deutschland für ihren langfristigen beruflichen Erfolg für unverzichtbar.«  
*FPSB Deutschland-Selbstverständnis in Bezug auf seine Zertifikate*



**CFP® CERTIFIED FINANCIAL PLANNER® CFP®**

Die oben gezeigten Zertifizierungszeichen sind außerhalb der USA Eigentum des Financial Planning Standards Board Ltd. und werden Einzelpersonen verliehen, die die Zertifizierungsvoraussetzungen erfüllen und kontinuierlich unter Beweis stellen. Zertifizierungsgeber in Deutschland ist der Financial Planning Standards Board Deutschland e.V.

**C|FEP® CERTIFIED FOUNDATION AND ESTATE PLANNER CFEP®**

Der Financial Planning Standards Board Deutschland e.V. ist Eigentümer und Zertifizierungsgeber der oben gezeigten Zertifizierungszeichen. Sie werden Einzelpersonen verliehen, die die Zertifizierungsvoraussetzungen erfüllen und kontinuierlich unter Beweis stellen.



**EFPA® EUROPEAN FINANCIAL ADVISOR EFA®**

Der Financial Planning Standards Board Deutschland e.V. ist Zertifizierungsgeber der oben gezeigten Zertifizierungszeichen. Sie werden Einzelpersonen verliehen, die die Zertifizierungsvoraussetzungen erfüllen und kontinuierlich unter Beweis stellen.