

Was macht eigentlich ein Financial Planner?

5 Fragen an Dorothee Drögemüller

Frau Drögemüller, Sie sind Certified Financial Planner. Was hat es mit dieser Bezeichnung auf sich?

Der Titel „Certified Financial Planner“, oder kurz „CFP“, ist in Deutschland leider noch nicht in der breiten Öffentlichkeit bekannt. Dabei gibt es dieses Qualitätssiegel für Berater auf der ganzen Welt und wird in allen Ländern nach den gleichen strengen Anforderungen verliehen. Dazu gehören neben einer langjährigen Berufserfahrung auch ein besonderes Studium und umfangreiche praktische und theoretische Prüfungen. Zusätzlich verpflichten sich die CFP bei der Ausübung ihres Berufes zur Einhaltung von ethischen Beratungsstandards. Gerade in diesem Bereich hat die Finanzbranche in den vergangenen Jahren ja einiges an Nachholbedarf offenbart. Ein Certified Financial Planner ist auch verpflichtet, sich ständig weiterzubilden. Alle zwei Jahre muss der Zertifikatsträger nachweisen, dass er sein Wissen in allen Bereichen aktuell gehalten hat. Fehlt dieser Nachweis wird das Zertifikat nicht verlängert und der CFP verliert seinen Titel.

Können Sie diese ethischen Beratungsstandards an einem Beispiel erläutern?

Gerne! Der wichtigste Grundsatz einer unabhängigen und wirklich auf den Kunden fokussierten Beratung ist der Vorrang des Kundeninteresses. Das bedeutet, dass das Eigeninteresse des Beraters hinter dem Interesse des Kunden zurückstehen muss. Solche Interessenkonflikte können zum Beispiel entstehen, wenn der Berater von Provisionen abhängig ist oder ihm der Verkauf von bestimmten Produkten vom Arbeitgeber vorgegeben wird. Dann kommt er sehr schnell in den Gewissenskonflikt: empfehle ich dem Kunden das Produkt, das am besten zu ihm passt, oder das, das mir als Berater die meisten Einkünfte garantiert? In diesem Fall wird aus dem Berater ein Verkäufer und die Kunden können sich nicht mehr darauf verlassen, dass der Rat in ihrem Interesse erfolgt.

Was machen Sie anders?

Zunächst einmal arbeite ich absolut unabhängig von Produktanbietern und ausschließlich auf Honorarbasis. Das heißt, dass meine Mandanten mich für meine Beratung direkt bezahlen und im Gegenzug sicher sein können, dass keine anderen Interessen im Spiel sind. Das ist zunächst für viele erst einmal ungewöhnlich, denn wir sind ja seit Jahrzehnten gewohnt, dass Finanzberatung zum Beispiel bei den Banken kostenlos ist. Wenn ich meinen Mandanten dann aber offengelegt habe, wie viele offene und versteckte Provisionen in den Produkten stecken, die sie vielleicht schon gekauft haben, sind die meisten überzeugt.

Wie kann man sich die Beratung bei Ihnen vorstellen?

Erstmal ist es für mich besonders wichtig, meine Kunden gut kennenzulernen und zu verstehen. Was ist ihnen wichtig, welche Ziele haben sie, wie stellen sie sich ihr Leben vor? Nur wenn ich meine Kunden gut genug kenne, kann ich sie individuell beraten. Je nachdem mit welchem Anliegen die Kunden zu mir kommen, folgt dann erstmal eine Bestandsaufnahme. Jeder kennt vermutlich die Situation, dass man Finanzprodukte mehr oder weniger zufällig kauft. Da wird mal ein Bausparvertrag, mal ein Fonds oder eine Versicherung empfohlen. So richtig zusammen passt am Ende meistens nichts und die eigentlichen Ziele der Kunden sind überhaupt nicht berücksichtigt.

Aus dieser Bestandsaufnahme und den Zielen des Kunden entsteht dann eine Analyse, in der ich konkrete Handlungsempfehlungen darstelle. Die werden dann ausführlich mit den Mandanten besprochen und diskutiert. Und wenn wir am Ende ein stimmiges Konzept gefunden haben, beschaffe ich den Kunden auch gerne die passenden Produkte. Das allerdings natürlich ohne Provisionen!

Wenn Sie Ihre Philosophie kurz zusammenfassen sollten, wie würden Sie sie beschreiben?

Zuhören. Nachfragen. Verstehen. Den Blick auf den Menschen gerichtet, nicht auf das Produkt!

Frau Drögemüller, vielen Dank für das Gespräch!

Dorothee Drögemüller ist seit 2005 als Certified Financial Planner zertifiziert und Inhaberin der Kanzlei für Finanzplanung mit Standorten in Uelzen und Hamburg.