

Unternehmen und Personen vom 28.4.2015

Für Finanzplanung wird gerne Honorar gezahlt

Die Zertifizierung zum Privaten Finanzplaner nach Din Iso 22222 hat zunächst 2.000 Euro gekostet, sich aber materiell und ideell ausgezahlt, berichtet Versicherungsmakler Joachim König im Interview. Mit dem öffentlich bekannten Siegel zu werben, sei ein Segen für ihn.

Redaktion: Wann haben Sie Ihr Unternehmen, [Versicherungsmakler Joachim König](#), gegründet und mit welcher Qualifikation sind Sie gestartet?



Joachim König (Bild: König)

Joachim König: Mein Berufsstart war 1994 mit der Prüfung zum Versicherungsfachmann BWV und als Angestellter im Außendienst bei einem Versicherer. Im Jahr 2000 bin ich zu einem Versicherungsmakler-Vertrieb gewechselt.

Die Weiterbildung zum Fachwirt für Finanzberatung IHK habe ich 2003 abgeschlossen. Seit 2008 bin ich als Versicherungsmakler selbstständig am Markt tätig. Ich besitze die Berufserlaubnis nach [§ 34d GewO](#) und [§ 34f GewO](#).

Redaktion: Inzwischen sind Sie auch als Privater Finanzplaner nach Din Iso 22222 zertifiziert. Wann und wie haben Sie diese Zertifizierung erlangt und welchen zeitlichen und finanziellen Aufwand hatten Sie dafür zu leisten?

König: Die Zertifizierung habe ich im Juli 2014 mit dem Bestehen einer schriftlichen und mündlichen Prüfung erreicht. Die Zertifizierung erfolgte durch die [Austrian Standards plus GmbH](#). Als deren Beauftragter organisiert Herr Frank L. Braun, [MWS Marketing + Wirtschafts Service F. L. Braun GmbH](#), die schriftliche und mündliche Prüfung.

Vorausgesetzt man hat die fachliche Eignung (Fachwirtsniveau), muss man bis zu einem Jahr für den Zertifizierungsprozess einplanen. Die Kosten für die den ganzen Prozess der Zertifizierung betragen circa 2.000 Euro.

Redaktion: Wie hat sich anschließend Ihre Beratung verändert?

König: Die Din Iso 22222 beschreibt den Beratungsablauf. Für den Mandanten ist der Prozess sehr klar und verständlich. Es gibt mir als Berater eine klare Struktur in den Abläufen und Sicherheit in der Beratung. Durch das Abarbeiten der Beratungsfelder nach einer festgelegten Systematik wird Fehlervermeidung betrieben. Der Mandant wird in die zu treffenden Entscheidungen eingebunden und erfährt große Transparenz.

Obwohl ich schon länger die ganzheitliche Finanzplanung praktiziere, erhalte ich durch die zusätzliche Din Iso 22222-Zertifizierung eine so positive Resonanz, die ich vorher noch nie erlebt habe. Mit diesem öffentlich bekanntesten Gütesiegel meine Berufstätigkeit zu bewerben, ist ein Segen für mich. Die Lebensfinanzplanung in den Mittelpunkt zu stellen und zum Vorteil des Menschen zu agieren, dabei direkt verstanden und dafür vergütet werden, was gibt es Sinnvolleres?

Redaktion: Welche Werkzeuge setzen Sie heute in der Beratung ein?

König: Ich setze die Finanzplanungssoftware von MWS Braun ein, die den Beratungsverlauf entsprechend der Din Iso 22222 sehr gut dokumentiert. Die einzelnen Themenfelder werden erfasst, ausgewertet und die Lösungen dokumentiert. Es können unterschiedliche Szenarien erarbeitet und gegenübergestellt werden.

Für Produktbewertungen nutze ich gängige Vergleichsprogramme. Ohne geeignete Software ist die Dokumentation einer zertifizierten Finanzplanung kaum möglich.

Redaktion: Inwieweit hat dieser Veränderungsprozess Ihre Kundenstruktur beeinflusst?

König: Zertifizierte Finanzplanung ist grundsätzlich für jeden meiner Mandanten geeignet. Es findet jedoch ein Ausleseprozess statt. Die Mandanten, die Preisjäger sind und immer das günstigste Produkt suchen, wenden sich dem Internet oder anderen Kollegen zu. Mandanten, die die Beratungsleistung schätzen, sind dankbar und zahlen gerne ein Finanzplanungshonorar.

Die Gespräche haben sich von Produktverkauf zu Strategie- und Planungsgesprächen entwickelt. Der Mandant wird zum Mitdenker und Gestalter seiner Finanzplanung. Übrig bleiben weniger Mandanten mit besserer qualitativer Zusammenarbeit. Die Beratungsleistung wird respektiert und die Mandanten stehen loyal zu mir als Berater.

Redaktion: Welchen materiellen und ideellen Nutzen ziehen Sie aus der geänderten Arbeitsweise?

König: Der ideelle Nutzen ergibt sich durch die Din Iso 22222. Das Wissen wird zum Wohle des Mandanten eingesetzt und der zahlt dafür eine Vergütung. Alle Entscheidungen werden plausibel begründet und dokumentiert. Es wird nicht für bestimmte Produkte argumentiert, sondern Strategien und Lösungen für bestimmte Kundenbedürfnisse erarbeitet. Die Fokussierung auf den Beratungsprozess ist für mich ein Imagezugewinn.

Materiell ist vor allem zu erwähnen, dass die Vergütung ohne Produktverkauf stattfindet. Der Mandant honoriert die Wissensvermittlung und Finanzplanung. Stornorisiken bestehen dadurch keine mehr.

Redaktion: Wie haben Sie Ihr Vergütungsmodell geändert?

König: Die Finanzplanung wird mit einem Honorar vergütet. Ergibt die Finanzplanung die Notwendigkeit einer Produktvermittlung, erfolgt die Verrechnung mit der Vergütung aus der Produktvermittlung. Dem Mandanten steht es frei, nur die Finanzplanung zu vergüten und sich notwendige Produkte selbst am Markt zu besorgen.

Redaktion: Warum stehen auf Ihrer Internetseite Produkte im Mittelpunkt des Angebots, während der Besucher über Ihre Person und Ihre besondere Qualifikation nichts erfährt?

König: Bisher arbeite ich ausschließlich mit Mandanten aus meinem Versicherungsmakler-Bestand zusammen. Ich biete den vorhandenen Mandanten die Finanzplanung als neue Dienstleistung an. Diese wird sehr gut angenommen, so dass ich zeitlich ausgelastet bin. Es ist geplant, die Dienstleistung über eine eigene Internetseite darzustellen – es fehlt jedoch die Zeit für die Umsetzung.

Redaktion: Ihr Betrieb gehört mit einem Inhaber und zwei Mitarbeitern zu den Klein-Unternehmen, denen von manchen Branchenbeobachtern keine erfolgreiche Zukunft zugetraut wird. Wie sehen Sie Ihre heutige Lage und welche Pläne haben Sie für die nächsten Jahre?

König: Die Din Iso-Zertifizierung zertifiziert die Person, nicht das Unternehmen. Der Mandant vergütet die Beratungsleistung und Qualifikation des Beraters. Meiner Ansicht nach bietet deshalb die Finanzplanung eine Möglichkeit, als kleines Unternehmen am Markt bestehen zu können.

Wie Sie im VersicherungsJournal meldeten, zeigt die Studie von Professor Dr. Matthias Beenken, dass ein Drittel der Menschen heute schon eine „Produkt“-Beratung gegen Honorar wünschen.

Der Mehrwert wird täglich durch die Medien noch stärker publik und die „Konzept“-Beratung“ gegen Honorar wird spätestens ab 3. Januar 2017 durch die veränderte Gesetzgebung für alle Versicherungs- und Finanzmakler zur Selbstverständlichkeit.

Ich arbeite daran, ein bis zwei Mitarbeiter dazu zu gewinnen. Es ist jedoch nicht so einfach, Berater zu finden, die menschlich und fachlich passen.

Redaktion: Wo sehen Sie die größten Hindernisse in Ihrer Entwicklung und wie wollen Sie diesen begegnen?

König: Größtes Hindernis ist mit Sicherheit der gestiegene administrative Aufwand und die damit einhergehenden Kostensteigerungen. Ständig sich ändernde Vorschriften hinsichtlich der Beratungsdokumentation erfordern immer wieder Anpassungen.

Da ich schon heute mit der Software „Vermögenspass“ von MWS Braun ein wirksames Beweismedium der Verträglichkeitsprüfung aller Maßnahmen zur Altersvorsorge habe, sehe ich mich für die Anforderungen jedoch gewappnet.

Das Haftungsproblem zukünftiger Rücknahmen vermittelter Geldanlageprodukte zur Altersversorgung aufgrund fehlerhafter Dokumentation kann dadurch vermieden werden. Das ist hoch aktuell, wie die jüngsten BGH-Urteile aufzeigen und mit der „Product Governance“ ab 3. Januar 2017 weiter verschärft wird.

Die Einführung neuer Beratungsstandards, zum Beispiel Din Spec 77222 – „Standardisierte Finanzanalyse für den Privathaushalt“, soll Finanzanalyse einem breiteren Beraterkreis ermöglichen. Inhaltlich sind die Anforderungen der Din Iso 22222 und Din Spec 77222 jedoch völlig unterschiedlich.

Das bedeutet für den nach Din Iso 22222 zertifizierten Berater einen zusätzlichen Aufwand, dem Mandanten die Qualität der unterschiedlichen Normen zu erklären. Die starke Lobby für die Din Spec 77222 ist mit Sicherheit ein ernstzunehmendes Hindernis, da die Din Iso 22222 Marketingdefizite hat.

Qualitativ hochwertige Finanzplanungs-Software, ein funktionierendes Netzwerk, bestehend aus Rechtsanwalt, Steuerberater, Rentenberater, Versicherungsberater, Versicherungsmakler und Berufskollegen, gekoppelt mit dem Willen zur Veränderung, stimmen mich für die Zukunft dennoch optimistisch.

Die Fragen stellte

Claus-Peter Meyer