

## Vernetzungsplattformen für das Private Banking

# Wie Family Offices, Anwälte und Berater voneinander profitieren

Maximilian Kleyboldt

**Die Ansprüche an eine qualifizierte Vermögensberatung im Spannungsfeld zwischen vertrieblichen, fachlichen und regulatorischen Anforderungen sind überaus enorm. Sie bedürfen einer klaren Strukturierung und schöpfen die dazu notwendige Transparenz aus dafür spezialisierten Expertennetzwerken. (Red.)**

Die Qualität der Beratung und die Weiterbildung stellen wesentliche Erfolgsfaktoren beziehungsweise Abgrenzungsmerkmale im Wettbewerb um Privatkunden dar. Die Finanz- und Vermögensberater stehen vor der Herausforderung, sich den neuen Anforderungen in der Branche zu stellen.

### Weiterbildung als Qualitätsstandard

Zertifizierte Finanz- und Nachfolgeplaner (Certified Financial Planner, CFP, und Certified Foundation and Estate Planner, CFEP) sind gemäß der Standards des Financial Planning Standards Board e. V. (FPSB) verpflichtet, sich jedes Jahr intensiv weiterzubilden. Dies entspricht dem Streben nach dauerhafter Verbesserung gemäß der Philosophie des Kaizen.

Die Weiterbildung ist inzwischen Qualitätsstandard einer persönlichen Weiterentwicklung. Ein zusätzlicher, aber bisher vernachlässigter, Wettbewerbsvorteil erhält aber zunehmend einen besonderen Stellenwert: die persönliche Vernetzung.

Durch die Felder „Weiterbildung“ und „Vernetzung“ lässt sich ein hoher Vor-



**„Weiterbildung und Netzwerke werden zu immer wichtigeren Rohstoffen unserer Zeit. Doch zum Asset wird diese Eigenschaft erst dann, wenn man seine Fertigkeiten und Kenntnisse im entscheidenden Moment in Kundensituationen abrufen kann.“**

Maximilian Kleyboldt, CFP, Wealth Consultant, Credit Suisse (Deutschland) AG, Frankfurt am Main, Vorstand, Netzwerk der Finanz- und Erbschaftsplaner e. V.,  
[www.credit-suisse.com](http://www.credit-suisse.com)

bereitungsgrad – industriell gesprochen – schaffen, der bestehende Vorteile in der Effizienz der Beratung generieren kann.

### Vernetzung mit Experten

„Vernetzung“ schafft die Möglichkeit, sich ein persönliches Expertennetzwerk aufzubauen. Die Vernetzungsintensitäten können sich auf berufsgleiche und berufsnaher Fachleute beschränken, können sich aber auch auf berufsferne Experten – hier wären aus der Perspektive der Finanz- und Vermö-

gensberater die Rechtsanwälte und die Steuerberater zu nennen – ausweiten. Die Möglichkeit, sich regelmäßig mit Beratern unterschiedlicher Häuser auszutauschen, Themen zu diskutieren, sowie insbesondere im persönlichen Kontext der Beratung auf die entsprechend notwendigen Fachleute in Finanz-, Steuer und Rechtsfragen zurückgreifen zu können, schafft viele Vorteile und erhöht die persönliche Wettbewerbsfähigkeit.

Denn nur, wer seinem Kunden ein Netzwerk bieten beziehungsweise öffnen kann, erhöht die Kundenbindung und die Gesamtqualität der Beratung. Insgesamt kann man dies als Horizont-erweiterung und Wissensvorsprung bezeichnen. Die verschiedenen Vernetzungsmöglichkeiten lassen sich folglich auch als Karrieremotor nutzen.

### Plattform zertifizierter Finanzberater-Kollegen ...

In diesem Kontext hat sich im Jahr 2009 das „Netzwerk der Finanz- und Erbschaftsplaner e. V.“ ([www.nfep.de](http://www.nfep.de)) in Frankfurt mit einer besonderen Intention gegründet. Die Ausrichtung ist, dass das Netzwerk keine Alumni-Vereinigung und keinen Closed shop darstellt, sondern eine Plattform für zertifizierte und nicht zertifizierte Berater, die den ganzheitlichen Beratungsansatz als ihre Leitlinie in ihrer Arbeit verstehen.

### ... in Kooperation mit Rechts- und Steuerexperten

Der Unique Selling Proposition (USP) lässt sich dadurch beschreiben, dass das Netzwerk nicht nur eine Plattform für Finanz- und Vermögensberater, sondern auch für Steuerberater, Rechtsanwälte und Family Offices ist. Die Struktur der Mitglieder im NFEP e. V. setzt sich dementsprechend aus verschiedensten Institutionsgruppen zusammen: in- und ausländische Großbanken, Privatbanken, öffentliche Banken, freie Finanzdienstleister, Vermögensverwalter, Family Offices, Versicherungen, Rechtsanwälte und Steuerberater.

Wer Kunden ganzheitlich, das heißt qualitativ gut, beraten möchte, sollte die rechtliche und steuerliche Beratung einbeziehen. Auch weil rechtliche und regulatorische Restriktionen allen betei-

Im Wettbewerb um wechselwillige Kunden und gegen sinkende Margen versuchen sich Berater immer mehr durch gutes Qualitätsconsulting zu positionieren. Dies trifft insbesondere für Bereiche wie das Private Banking beziehungsweise ein Engagement im Private-Wealth-Management zu. Beratungsführerschaft statt Kostenführerschaft lautet das Gebot der Stunde.

lichten Spezialisten Grenzen setzen, fachlich und vor allem berufsrechtlich, kann nur eine Spezialistengruppe ihre Klienten optimal beraten. Nur so kann für die finanzberatenden sowie die steuer- und rechtsberatenden Berufsgruppen eine Win-Win-Situation entstehen. Maßgeblich ist dabei der Kontaktaufbau.

Das Beratungsfeld der Nachfolgeplanung bietet in diesem Zusammenhang ein anschauliches Beispiel. Hier können Finanz- und Vermögensberater sowie Rechtsanwälte und Steuerberater ideal Hand in Hand zusammenarbeiten und mit dem Klienten gemeinsam auf einen Mehrwert zuarbeiten.

### Aktuelle Vermögensthemen

Als ein eher aus der Steuerberaterpraxis heraus entstandenes Thema stellt sich aus aktueller Sicht beispielsweise die Nutzung von Altverlusten dar. Ende 2013 ändert sich die Verrechnungsmöglichkeit für alte Spekulationsverluste (Altverluste). Im Rahmen einer ganzheitlichen Beratung gilt es die Veränderung der Verrechnungsmöglichkeiten bei vermögenden Klienten nach vorne zu stellen und intelligente Lösungen zur Wandlung von „Altverlusten“ in „Neuverluste“ zu erörtern.

Für diejenigen, die den Grundgedanken des Netzwerkes nur online im

### Finanzplattform mit Möglichkeiten des persönlichen Kennenlernens

Das „Netzwerk der Finanz- und Erbschaftsplaner e. V.“ hat das Ziel, neben den bekannten Einrichtungen (unter anderem finanzzebs e. V., Network Financial Planner e. V. aus Berlin und FPL Financial Planner Luxembourg a.s.b.l.) eine zusätzliche Plattform für Finanzplanung und ganzheitliche Beratung zu schaffen. Die Themen „Fachlicher Austausch“, „Weiterbildung“ und „Vernetzung in der Branche“ sind die Grundgedanken der Aktivitäten.

Derzeit bietet das Netzwerk im Jahr in Frankfurt am Main regelmäßig fünf Abendveranstaltungen in einem festen Monatsrhythmus für Mitglieder an. Nichtmitglieder sind ebenfalls willkommen. Dieses Konzept bietet die Möglichkeit, einen einfachen und kostengünstigen Erwerb von Weiterbildungs-Credits für CFPs zu generieren.

Das Angebot an Weiterbildungsveranstaltungen soll an anderen Orten sowie mit zusätzlichen Formaten ausgeweitet werden. Im Anschluss an die Veranstaltungen gibt es regelmäßig eine Möglichkeit der persönlichen Kontaktaufnahme.

Das Netzwerk konnte bisher seinen Mitgliedern ein vielfältiges Portfolio an Fördermitgliedern zur Verfügung stellen. Neben diversen fördernden Unternehmen (Produktanbieter, Verlagshaus und Financial-Planning-Softwareanbieter) gehören vor allem steuer- und rechtsberatende Kanzleien den Fördermitgliedern an, die unter anderem ihren Input durch Newsletter an die Mitglieder oder Vortragsveranstaltungen weitergeben.

Die Themen der abendlichen Vortragsveranstaltungen umfassen sämtliche Assetklassen und Themenbereiche. Beispielhaft sind hier die Themen „Asset Protection“, „Strukturierung von Vermögen und Familiengesellschaften“, „Aktuelles zum Stiftungs- und Stiftungssteuerrecht“ zu nennen. Bereits im März wurde das Thema „Unternehmensverkauf: steuerliche und rechtliche Aspekte“ behandelt.

Internet umsetzen möchten, bietet die Xing-Gruppe „Financial Planner Network“ (als Vorläufer des später gegründeten NFEP e. V.) eine virtuelle Kom-

munikationsplattform im Netz an. Sie gilt derzeit als die größte Financial-Planning-Gruppe im deutschsprachigen Raum. **V&S**