

Mehrwerte für die Branchen/ Sicherheit für die Kunden

Eine Weiterbildung erfolgreich abzuschliessen ist schon eine grosse Arbeit, aber das Wissen für die Zukunft kontinuierlich zu sichern und dieses auch gegen aussen zu belegen, ist eine noch grössere und edlere Aufgabe.

VON HANSPETER WEBER



Hanspeter Weber ist Präsident SFPO und FPVS sowie Regionalleiter Unternehmensgeschäft bei der CSS.

Was hat ein Kunde davon, wenn er weiss, dass sein Berater vor zehn Jahren ein eidgenössisches Diplom in der Finanzplanung erlangte, er aber nicht sicher ist, ob besagter Berater sich regelmässig weitergebildet und sich so den Herausforderungen der letzten Jahre gestellt hat? In der Finanzdienstleistungsindustrie sah die Welt vor zehn Jahren noch ganz anders aus. Wir hatten zu diesem Zeitpunkt einen Zins bei den sicheren Anlagen (10-jährige Bundesobligationen) von 2,78 Prozent und heute notiert dieser Zins bei 1,03 Prozent. Im Gegenzug bezahlte man für eine Hypothek 3,5 Prozent und heute noch 1,36 Prozent.

Andere Berufsgruppen kennen schon länger das System der sogenannten Credits (Weiterbildungsverpflichtungen, die innerhalb einer Zeitperiode geleistet werden müssen), um ihre Lizenz oder ihren erlangten Titel zu behalten. In der Finanzdienstleistungsindustrie (Versicherungen, Banken und Finanzplaner) ist diese Praxis noch nicht so stark verbreitet.

Mit den Lizenzen der Finanzplaner-Verbände – dem CFP, Swiss AWP und Swiss AFP – haben wir markenrechtlich geschützte Titel, die an das Element der Credits und

den Kodex der «Ethic» angebunden sind. Jeder Finanzplaner oder Titelinhaber belegt somit, dass er eine höhere Ausbildung absolviert und innerhalb von zwei Jahren mindestens 40 Lektionen an gezielter Weiterbildung geleistet hat. Zudem bestätigt er auch, dass er die ethischen Grundregeln befolgt. Dies ist für den Kunden ein aktiver Mehrwert.

Schaut man die zukünftigen Anforderungen der Finanzberater im Zusammenhang mit dem FIDLEG an, so ist dies ein zentraler Punkt. Mit einer Zertifizierung ist man auf

der sichereren Seite. Die Branche muss sich beweisen und auch belegen, dass sie den Anforderungen gerecht wird.

Internationaler Ausblick

Die SFPO ist mit einem Vertreter regelmässig am internationalen Austausch im Rahmen der FPSB Council Meetings vertreten. Dies ist für den Verband sehr wichtig, da wir uns so aktiv einbringen und aus den Erfahrungen der Partnerländer profitieren können. Erst kürzlich wurden an einem dieser Meetings der Druck und die Auswirkungen

Agenda

21.02.2014	Anmeldeschluss CFP-Upgradekurs
25.03.2014	Finanzplaner-Tagung Schweiz, Zürich
21.03.-06.05.2014	CFP-Upgradekurs
Frühjahr 2014	Halbtageskurs: Steueroptimierte Vorsorge in der Finanzplanung
Frühjahr 2014	Tageskurs: Vermögensanlage in der Finanzplanung
23.05.2014	Prüfung CFP-Upgradekurs
September 2014	SRO-Wiederholungskurs für FPVS-Mitglieder

FACHWISSEN

Finanzplaner-Tagung

Der Anlass vom 25. März 2014 bietet spannende Themen, mit denen das Fachwissen weiter vertieft und – fast gleich wichtig – das Netzwerk weiter gepflegt werden kann. Wir freuen uns auf eine rege Teilnahme. Be-

achten Sie, dass die Anzahl Teilnehmer begrenzt ist.

Da es sich hier um eine Fachtagung handelt, werden jedem teilnehmenden Finanzplaner 8 Credits gutgeschrieben.

der Regulation diskutiert. Fazit: Der Druck der Regulation auf die Finanzberater ist klar spürbar, jedoch nicht in allen Ländern gleich ausgeprägt. Erstaunlich ist, dass der nationale Regulator in den nordamerikanischen Staaten (USA und Kanada) für die Finanzberater kaum spürbar ist, was in einem klaren Widerspruch zum aktuell gefühlten Druck, der von den USA in Steuerangelegenheiten auf die restliche Welt ausgeht, steht. In den asiatischen Ländern sind die Anforderungen der Regulation am weitesten ausgeprägt. Dort hat sich gezeigt, dass sich die internationalen CFP-Zertifikate als die besten Garanten für die Ausbildung – verbunden mit einer Weiterbildungsverpflichtung unter den Finanzberatern – etablierten, und dies als Benchmark in der Branche gilt. Diese Zertifikate werden so auch von den Regulatoren anerkannt.

Entwicklung der Verbände

Um für Mitglieder und den Markt Mehrwerte zu generieren, fanden im Dezember/Januar in den Vorständen des FPVS und der SFPO Positionierungs-Workshops statt, wo über den Tellerrand hinaus die Position der Verbände in den Jahren 2015 ff diskutiert wurde. Das Credo war klar: Wir müssen uns auf unsere Kernfunktionen konzentrieren und gegenseitige Synergien nutzen. Es bringt nichts, wenn gleiche Arbeiten/Aktivitäten an mehreren Stellen geleistet werden und die Absprache untereinander nicht stimmt.

Betrachtet man unser Finanzplaner-Umfeld, dann haben wir zwei unterschiedliche Anspruchsgruppen mit verschiedenen Bedürfnissen. Dies sind zum einen die klassischen Finanzplaner, Einzelpersonen und Firmen, die sich ausschliesslich mit der Finanzplanung beschäftigen und die Finanzplanung als Kernbusiness betreiben. Zum anderen haben wir die Finanzplaner, die von der Seite der Banken, Versicherungen und Finanzinstitutionen arbeiten; hier ist die Finanzplanung eher ein Kundenbindungs- und Kundengewinnungsinstrument. Die Gruppe der Finanzplaner erwartet Unterstützung in fachlichen und rechtlichen Themen und fordert insbesondere Informa-

tionen rund um die zukünftigen Anforderungen der Regulation. Sie hat oft keinen eigenen Rechtsbereich und die Informationen zu diesen Themen sind nicht in der Tiefe vorhanden. Dies ist bei der Gruppe der Banken, Versicherungen und Finanzinstitutionen anders, dort ist ein grosser Stab beschäftigt. Das Lobbying erfolgt via Branchenverbände (Banquier-Vereinigung, SVV).

In diesem Umfeld sehen wir die Positionierung der Finanzplaner-Verbände wie folgt:

- Ein Berufsverband für Finanzplaner, in dem Informationen zum Markt und Umfeld fliessen, Themen aktiv diskutiert werden können und der die Vernetzung der Finanzplaner über Regionen und Branchen fördert.
 - Ein Berufsverband, der für seine Mitglieder attraktive Weiterbildungsangebote anbietet (nicht primär nur eigene Angebote, sondern das Vernetzen der möglichen Angebote von Institutionen) und so für die Qualität in der Weiterbildung sorgt. Zudem bieten wir mindestens einmal pro Jahr die Finanzplaner-Tagung an, welche als Plattform für Informationen und die Vernetzung und Beziehungspflege dient.
 - Ein Berufsverband, der sich dem Thema Regulation im groben Umfeld annimmt und seinen Einfluss im Netzwerk wirken lässt, nicht aber als Vertreter für partikuläre Interessen einzelner Mitglieder gilt. Hier geht es um die grossen Brocken und Stossrichtungen. Wir führen aber im Netzwerk diese Diskussionen.
 - Der Berufsverband, der sich für die Qualität der Mitglieder mit den 4 E (Education, Examination, Experience, Ethic) einsetzt und dies mit der Creditverpflichtung und den Lizenzen CFP, Swiss AWP und Swiss AFP überprüft, zertifiziert und kommuniziert. So werden wir bereits heute den zukünftigen Erwartungen der Regulation mit dem FIDLEG gerecht.
- Es ist den Vorständen der Finanzplaner-Verbände wichtig, dass wir unsere Organisationen entsprechend anpassen und auf diese Vision hin arbeiten. An der nächsten Mitgliederversammlung werden wir die Details dieser Vision mit den Mitgliedern aktiv diskutieren, um gemeinsam ein Erfolgsmodell für die Zukunft zu schaffen. ■