

Finanzplaner im Interview

Gespräch mit RETO SPRING

Beschreiben Sie bitte Ihre Tätigkeit und Ihr Unternehmen.

Ich bin seit über 20 Jahren als Finanzplaner tätig, seit 2017 als unabhängiger Honorarberater und CFP® für Ärzte und Unternehmer mit Fokus auf Ruhestands- und Nachlassplanung. Pro-bono-Mandate übernehme ich als langjähriger Präsident des FinanzPlaner Verbands Schweiz. Außerdem unterrichte ich als Dozent an allen für die Finanzplanung relevanten Bildungsinstitutionen in der Schweiz und publiziere regelmäßig in Fachmedien und Zeitungen.

Welche Kundengruppen beraten Sie schwerpunktmäßig?

Es treten vor allem Menschen in Kaderpositionen oder mit unternehmerischem Hintergrund an mich heran, die ihr Vermögen nachhaltig aufbauen und es für sich und ihre Familie langfristig sichern möchten.

Was sind Ihre Beratungsschwerpunkte?

Komplexe Fragestellungen aus grenzüberschreitender Finanzplanung, aber auch die Frage, wie der Schritt aus einer Kaderposition in die Selbständigkeit erfolgt. Fragen im Zusammenhang mit komplizierten Finanzierungen, zum Thema Patchworkfamilien und zur Nachlassplanung bedingen umfassendes Know-how und ein großes Netzwerk an Spezialisten und Anbietern. Entscheidend sind aber wohl die große Erfahrung und die Tatsache, dass man als Berater auf Augenhöhe in einer verständlichen Sprache kommunizieren und ohne Interessenkonflikte beraten kann.

Wie stellt sich Ihre Vergütung dar?

Auf Honorarbasis pro Stunde, analog einem Anwalt.

Welche Software setzen Sie ein?

Es gibt verschiedene gute Softwareanbieter in der Schweiz, wobei ich nicht einen einzelnen propagieren möchte. Für viele standardisierte Ansprüche im Retailbereich genügen statische Produkte von Logismata oder Finnova. Es gibt sehr gute Software für Steuerberechnungen, zum Beispiel Taxware. Moderne Softwareapplikationen verfügen auch über dynamische Darstellungsmöglichkeiten, zum Beispiel Omnium von Braingroup, die interaktive Erlebnisse und das Planen in Szenarien ermöglichen. Letzteres verspricht auch Aixigo, wobei dieses Angebot aber noch nicht so stark Verbreitung findet.

Welche Literatur lesen Sie und welche empfehlen Sie den Lesern des Magazins?

Neben der täglichen NZZ und diesem Magazin lese ich seit zehn Jahren zwei Fachbücher pro Monat und rezensiere sie, sofern sie für Finanzplaner einen Erkenntnisgewinn versprechen. Vorbehaltlos empfehlen kann ich die Bücher von Gerd Kommer, aber auch die Titel „Das Risiko und sein Preis“ von Nassim Nicholas Taleb und „Schnelles Denken, langsames Denken“ von



RETO SPRING, Präsident FinanzPlaner Verband Schweiz

Daniel Kahneman. Wichtige, aber noch nicht auf Deutsch vorliegende Werke von Wade Pfau oder Moira Somers gehören auch dazu. Hochinteressant ist auch das Buch „Wann sind wir wirklich zufrieden?“ von Martin Schröder.

Welche Fortbildungen und Netzwerke nutzen Sie?

Weiterbildung kostet Geld, keine Weiterbildung kostet Kunden. Die einzige Konstante ist der Wandel. Daher ist stetige Weiterbildung absolut unabdingbar und überlebensnotwendig. Obwohl ich Dozent bin, besuche ich jährlich ein Dutzend Kurse und Veranstaltungen – man hat nie ausgelernt!

Welche Ausbildungen haben Sie absolviert?

Die letzte größere Ausbildung war 2017 der Diplom-Finanzplanungsexperte NDS

HF, womit ich auch die internationale Zertifizierung CFP® erreicht habe.

Was macht für Sie einen guten Finanzplaner aus?

Als Kernkompetenzen lassen sich Informationsaufnahme, Analyse und Synthese sowie Kommunikation identifizieren. Neben den Fachkompetenzen kommen aber Methoden-, Sozial- und Selbstkompetenzen (Lernbereitschaft, Zeitmanagement, Selbstreflexion) hinzu. Wie beim Autofahren ist der Erwerb des Führerscheins ein erster wichtiger Schritt, macht einen aber noch nicht zu einem guten Autofahrer. Unzählige Stunden gesammelter Praxis sind nötig. Das gilt ebenso für gute Finanzplaner.

Was wünschen Sie sich für die Zukunft und welche Weiterentwicklung erhoffen Sie sich?

Der Finanzprodukteverkäufer und Themenberater entwickelt sich zum holistischen Finanzcoach, der bei seinen Kunden für „Financial Wellness“, für gesunde Finanzen, sorgt: Dank Soft Skills und Schulung in Verhaltens- und Finanzpsychologie ist er besser in der Lage, Kunden und ihre Bedürfnisse zu verstehen, ihnen Chancen- und Risikomanagement zu vermitteln, Entscheidungshygiene und eine Informationsdiät zu betreiben, damit Kunden effizient und nachhaltig ihre Lebensentwürfe realisieren können.

Welche Hobbys haben Sie?

Ich liebe Shopping: Am liebsten kaufe ich Bücher und Kurse, um mein Wissen zu erweitern. Und ich investiere Zeit in Menschen, um es weiterzugeben. Meine täglichen 14 Laufkilometer helfen mir, auch physisch fit zu bleiben. Dabei sehe ich durchaus Parallelen zur Finanzplanung: Persönlichkeitsentwicklung, Bildung und Vermögensaufbau sind wie Marathonlaufen. Es kommt nicht auf die ersten 100 Meter an, sondern es zählt die langfristige Disziplin und Beharrlichkeit. Das Leben ist kein Wunschkonzert, sondern ein Marathon. ■