



Standesregeln

(Berufsbild, Grundsätze ordnungsmäßiger Finanzplanung, Ethikregeln und
Praxisstandards für den Finanzplanungsprozess)

des

Österreichischen Verbandes Financial Planners

Beschlossen von der Generalversammlung am 11. September 2012

Präambel	2
Teil I - Berufsbild	3
Teil II - Grundsätze ordnungsmäßiger Finanzplanung	5
Teil III - Ethikregeln	6
Teil IV - Konkretisierung der Ethikregeln	9
Teil V - Praxisstandards für den Finanzplanungsprozess	16

Präambel

Die Landesregeln dienen dem Schutz der Interessen der Kunden, der einzelnen Mitglieder und des Verbandes gleichermaßen wie der Sicherung der Integrität des Berufsstandes.

Über die gesetzlichen Regelungen hinaus sind die Landesregeln des Österreichischen Verbandes Financial Planners (Berufsbild, Grundsätze ordnungsmäßiger Finanzplanung, Ethikregeln und Praxisstandards für den Finanzplanungsprozess) von jedem Mitglied¹ zu akzeptieren und einzuhalten, unabhängig davon, ob es seine Berufstätigkeit angestellt oder selbständig ausübt. Die Landesregeln verpflichten zu verantwortungsvoller Berufsausübung. Über die Landesregeln hat das Mitglied seine Kunden zu informieren.

Die Landesregeln können je nach Notwendigkeit durch das Hinzufügen zusätzlicher Grundsätze, Regeln und Artikel ergänzt und aktualisiert werden.

Die Einhaltung der Landesregeln wird durch den Vorstand des Österreichischen Verbandes Financial Planners überwacht und durchgesetzt. Der Österreichische Verband Financial Planners hat dazu die Ehren- und Schiedsgerichtsordnung als geeignetes Instrument geschaffen. Zum Tätigkeitsfeld des Verbandes und des Ehren- sowie des Schiedsgerichts gehören weder Produktprüfungen noch Produktbeurteilungen, und auch nicht die Prüfung der Angemessenheit und Richtigkeit einzelner Handlungsempfehlungen eines Mitgliedes. Das Gericht prüft jedoch im Falle von Beschwerden über die Tätigkeit eines Mitgliedes im Rahmen der Unterstützung und Mitwirkung an der Umsetzung von Empfehlungen, ob dessen konkrete Anlage-, Investitions- und ähnliche Umsetzungsempfehlungen mit Rücksicht auf die strategische Gesamtausrichtung des Kundenvermögens und die zuvor vom Anleger (Kunden) getroffenen Festlegungen als grundsätzlich ungeeignet oder unangemessen angesehen werden müssen. Insbesondere wird das Ehrengericht prüfen, ob sich das Mitglied bei der Umsetzung strukturell an die zuvor erstellten Planungsempfehlungen gehalten hat und ob das Mitglied seiner Produktprüfungspflicht nachgekommen ist.

Bei Nichtbeachtung der Landesregeln kommen die in der Satzung und der Ehren- sowie Schiedsgerichtsordnung vorgesehenen Maßnahmen und Verfahren zur Anwendung. Dies kann für ein Mitglied bis zur Aberkennung des Rechtes zur Führung des Zertifizierungszeichens und zum Ausschluss aus dem Österreichischen Verband Financial Planners führen. Sobald eine rechtskräftige Verurteilung des Mitgliedes durch ein staatliches Gericht oder eine Maßnahme einer staatlichen Behörde, insbesondere der Finanzmarktaufsicht bekannt wird, überprüft der Verband, ob wegen desselben Verhaltens ein Verstoß gegen die Landesregeln gegeben ist.

Die Landesregeln befreien das einzelne Mitglied nicht von seiner individuellen Haftung gegenüber seinen Kunden.

¹ Diese Landesregeln richten sich an Mitglieder beiderlei Geschlechts. Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird im Folgenden auf eine geschlechtsspezifische Unterscheidung im Text verzichtet und ausschließlich die männliche Form verwendet.

Teil I - Berufsbild

Das Berufsbild definiert die Tätigkeit als Berater, der bei der Planung, Strukturierung, Optimierung, Sicherung und Übertragung von Vermögen und Finanzen privater Kunden – dies können durchaus auch Unternehmer sein – beruflich tätig ist. Diese Berufstätigkeit kann mit unterschiedlichen Schwerpunkten ausgeübt werden, etwa als Finanzplanung, als Estate Planning oder in anderer Weise. Zum Berufsbild gehören auch unterstützende Tätigkeiten, etwa die Erstellung und Pflege von Software, Lehrtätigkeit in der Aus- und Weiterbildung von Beratern sowie die Erforschung von für die Finanzberatung und ihren unterschiedlichen Ausprägungen und Schwerpunkten relevanten Fragestellungen.

Mitglieder des Österreichischen Verbandes Financial Planners beraten Kunden in der strategischen und systematischen Ausrichtung, Ordnung und Entwicklung ihrer gesamten privaten Finanz- und Vermögensstruktur auf Basis der „Grundsätze ordnungsmäßiger Finanzplanung“.

Sie sind in der Finanzplanung

- spezialisierte Berater privater Kunden
- spezialisierte Berater anderer Finanzberater (Banken, Versicherungen, Finanzdienstleister) oder freier Berufe.

Mitglieder des Österreichischen Verbandes Financial Planners haben bei der Finanzplanung ausschließlich die Interessen ihrer Kunden zu vertreten und bewegen sich hierbei im Rahmen der Gesetze sowie der vom Verband aufgestellten Regeln für die Berufsausübung. Sie schaffen eine neue Informationsebene und damit die Grundlage, Finanzentscheidungen mit höherer Sicherheit und Effizienz zu treffen.

Das Berufsbild untergliedert sich je nach Schwerpunkt der Tätigkeit in ein allgemeines Fachberufsbild „Finanzplaner“ und unter Berücksichtigung des jeweiligen Schwerpunktes und der insoweit relevanten Ergänzungen und Detaillierungen in spezielle Fachberufsbilder, zum Beispiel das des „Estate Planners“.

Der Finanzplaner

- analysiert nach ausführlicher Datenerfassung und Datenermittlung die gesamte Finanz- und Vermögenssituation des Kunden sowie seines persönlichen Umfeldes,
- definiert im Dialog mit seinem Kunden dessen Zielvorgaben für eine künftige Finanz- und Vermögensstruktur,

- erstellt kurz-, mittel- und langfristige Finanzplanungen auf Basis dieser Zielvorgaben und der individuellen Finanz- und Vermögensstruktur und erarbeitet eine Abweichungsanalyse als Basis für alternative Handlungsempfehlungen,
- erarbeitet Optimierungen der Finanz- und Vermögensstruktur, insbesondere im Hinblick auf kurz-, mittel- und langfristige Anlageschwerpunkte im Sinne einer strategischen Vermögensstrukturierung, unter Einbeziehung von Liquiditäts-, Vorsorge- und Risikoaspekten,
- erstellt bei Bedarf im Rahmen der Optimierungsvorschläge unterschiedliche Szenarien, die dem Kunden bei der Abwägung mehrerer Alternativen als Entscheidungshilfe dienen,
- sorgt für laufende Aktualisierung der Finanzplanung nach Kundenanforderung oder gemäß turnusmäßigem Aktualisierungs-Auftrag (Berücksichtigung der Veränderungen der persönlichen Lebensumstände, Änderungen der Situation an den Finanzmärkten, der gesamtwirtschaftlichen Entwicklungen und steuerlichen Regelungen),
- erstellt Finanzplanungen auch in wirtschaftlich schwierigen Situationen (Liquiditätsenge, Sanierungen),
erstellt entsprechend den vom Verband aufgestellten Regeln für die Berufsausübung Finanzplanungen,
- bezieht dabei, unter Einhaltung der Vorschriften des Wirtschaftstreuhandberufsgesetzes (WTBG) und der Rechtsanwaltsordnung (RAO) ggf. in Abstimmung mit steuerlichen und rechtlichen Beratern des Kunden, die relevanten zivil- und steuerrechtlichen Rahmenbedingungen mit ein,
- führt situationsbezogen Finanz- und Anlage-Produktprüfungen im Kundenauftrag durch und
- unterstützt den Kunden bei der Umsetzung von Handlungsempfehlungen, gegebenenfalls auch gemeinsam mit anderen Beratern.

Der Estate Planner

arbeitet entsprechend dem Berufsbild des Finanzplaners, jedoch mit der speziellen Ausrichtung auf die Vermögensnachfolge. Der Estate Planner

- erarbeitet einen Status quo der bestehenden Nachfolgeregelungen des Kunden,
- definiert im Dialog mit seinem Kunden dessen Zielvorgaben für eine geplante Vermögensnachfolge,
- erarbeitet schließlich ein Vermögensnachfolgekonzept mit Handlungsalternativen,
- begleitet den Kunden bei der Umsetzung des Vermögensnachfolgekonzeptes, und
- hält stets die Rahmenbedingungen der Rechtsanwaltsordnung (RAO) und des Wirtschaftstreuhandberufsgesetzes (WTBG) ein, um keine unzulässige Rechts- oder / und Steuerberatung vorzunehmen.

Teil II - Grundsätze ordnungsmäßiger Finanzplanung

Die Grundsätze ordnungsmäßiger Finanzplanung stellen eine ganzheitliche Finanzplanung sicher. Die Grundsätze ordnungsmäßiger Finanzplanung finden Anwendung auf alle Phasen der Finanzplanung.

- 1. Vollständigkeit** bedeutet, alle Kundendaten zweckadäquat zu erfassen, zu analysieren und zu planen.
Dieses beinhaltet alle Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten, Erträge und Aufwände, Einnahmen und Ausgaben, die Erfassung notwendiger persönlicher Informationen und die Abbildung des persönlichen Zielsystems des Kunden.
- 2. Vernetzung** bedeutet, alle Wirkungen und Wechselwirkungen der einzelnen Daten in Bezug auf Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten, auf Erträge und Aufwände, Einnahmen und Ausgaben unter Einschluss persönlicher, rechtlicher, steuerlicher und volkswirtschaftlicher Faktoren zu berücksichtigen.
- 3. Individualität** bedeutet, den jeweiligen Kunden mit seiner Person, seinem familiären und beruflichen Umfeld, seinen Zielen und Bedürfnissen in den Mittelpunkt der Finanzplanung zu stellen und keine Verallgemeinerungen zu diesen Punkten vorzunehmen.
- 4. Richtigkeit** bedeutet, die Finanzplanung im Grundsatz fehlerfrei, nach dem jeweils aktuellen Gesetzgebungsstand und nach anerkannten Methoden der Finanzplanung durchzuführen. Planungen können per se nicht richtig, sondern nur plausibel sein und allgemein anerkannten Verfahren der Planungsrechnung entsprechen.
- 5. Verständlichkeit** bedeutet, dass die Finanzplanung einschließlich ihrer Ergebnisse so zu präsentieren ist, dass der Kunde sie versteht und nachvollziehen kann sowie seine im Rahmen des Auftrags gestellten Fragen beantwortet erhält.
- 6. Dokumentationspflicht** bedeutet, dass die Finanzplanung einschließlich ihrer Prämissen und Ergebnisse in schriftlicher oder anderer geeigneter Form dem Kunden zur Verfügung zu stellen ist.
- 7. Einhaltung der Ethikregeln** bedeutet, dass ein Berater in privaten finanziellen Angelegenheiten im Interesse seiner Kunden die für ihn geltenden Ethikregeln – Vorrang des Kundeninteresses, Integrität, Objektivität, Fairness, Professionalität, Kompetenz, Vertraulichkeit und Sorgfalt – beachten muss.

Teil III - Ethikregeln

Die Ethikregeln betonen die moralische und ethische Verantwortung, die ein Mitglied des Österreichischen Verbandes Financial Planners gegenüber der Öffentlichkeit, seinen Kunden, seinen Kollegen und seinem Arbeitgeber übernimmt.

Durch die Einhaltung von Ethikregeln erklären sich Finanzplaner dazu bereit, eine Finanzplanung im Interesse der Kunden und unter Berücksichtigung der höchsten ethischen und beruflichen Standards zu erstellen. Ferner erklären sie ihre Bereitschaft, die Interessen des Berufs des Finanzplaners zum Nutzen der Gesellschaft aufrechtzuerhalten und zu fördern.

Sie sind für alle Mitglieder des Österreichischen Verbandes Financial Planners verbindlich und dienen der Unterstützung bei der Ausführung aller berufsbezogenen Aufgaben.

Die nachfolgend aufgeführten Regeln gelten stets, wenn das Mitglied gegenüber seinem Kunden auf der Basis eines mit diesem geschlossenen Vertrages tätig wird, der ausdrücklich die Beratung des Kunden und damit die ausschließliche Wahrung der Kundeninteressen zum Gegenstand hat. Sie gelten darüber hinaus auch dann, wenn das Mitglied für seinen Kunden im Rahmen der Umsetzung der Planungsempfehlungen im Rahmen der Umsetzung der Planungsempfehlungen tätig wird.

Aufbau der Ethikregeln

Bei den ethischen Grundsätzen des Österreichischen Verbandes Financial Planners handelt es sich um eine allgemeine Zusammenfassung der Ethikregeln, die Finanzplaner bei ihrer Berufsausübung einhalten sollten. Die Kommentare, die sich jedem Grundsatz anschließen, bieten eine nähere Erläuterung der Zielsetzung des Grundsatzes. Die Grundsätze drücken ein Bestreben aus und dienen dazu, dem Finanzplaner einen Leitfaden hinsichtlich angemessenem und akzeptablem professionellen Verhalten zu geben.

Regel 1 – Vorrang des Kundeninteresses

Setzen Sie die Interessen des Kunden an die erste Stelle.

Die Interessen des Kunden an die erste Stelle zu setzen ist ein Kennzeichen für Professionalität. Es erfordert ehrliches Handeln von Seiten des Finanzplaners sowie die Bereitschaft, persönliche Bereicherung und individuelle Vorteile hinter die Interessen des Kunden zu stellen.

Regel 2 – Integrität

Bieten Sie eine integre Dienstleistung

Integrität erfordert Ehrlichkeit und Offenheit in allen beruflichen Belangen. Finanzplaner haben bei ihren Kunden eine Vertrauensstellung, und die eigentliche Quelle dieses Vertrauens ist letztendlich die persönliche Integrität des Finanzplaners. Es können Zugeständnisse hinsichtlich berechtigter Meinungsverschiedenheiten gemacht werden, Integrität ist jedoch unvereinbar mit Täuschung oder Unterordnung der eigenen Grundsätze. Integrität bedeutet, dass der Finanzplaner sich nicht nur den Buchstaben, sondern auch dem Sinne nach gemäß den Ethikregeln zu verhalten hat.

Regel 3 – Objektivität

Bieten Sie eine objektive Dienstleistung

Objektivität erfordert intellektuelle Ehrlichkeit sowie Unvoreingenommenheit. Unabhängig von den erbrachten Dienstleistungen oder der beruflichen Stellung eines Finanzplaners, haben Finanzplaner die Integrität ihrer Arbeit zu gewährleisten, Konflikte zu lösen und zuverlässige fachliche Urteilskraft anzuwenden.

Regel 4 – Fairness

Verhalten Sie sich in allen Geschäftsbeziehungen fair und angemessen

Fairness erfordert, den Kunden das zu bieten, was ihnen gebührt und zusteht oder was sie von einer Geschäftsbeziehung erwarten. Dazu gehören auch die Offenlegung wesentlicher Interessenskonflikte sowie der Umgang mit den eigenen Gefühlen, Vorurteilen und Wünschen, um ein ausgewogenes Interessenverhältnis zu erzielen. Fairness bedeutet, Andere so zu behandeln, wie man selbst behandelt werden möchte.

Regel 5 – Professionalität

Zeigen Sie in Ihrem Handeln ein beispielhaftes standesgemäßes Benehmen

Professionalität erfordert nicht nur würdevolles Benehmen sowie respektvolles und höfliches Verhalten gegenüber Kunden, Berufskollegen und anderen Personen, zu denen eine geschäftliche Beziehung besteht, sondern auch die Einhaltung entsprechender Regeln, Bestimmungen und fachlicher Standards. Professionalität erfordert von dem Finanzplaner, dass er als Einzelner und in Zusammenarbeit mit Fachkollegen das öffentliche Ansehen seines Berufsstandes und dessen Fähigkeit, dem öffentlichen Interesse zu dienen, stärkt und aufrechterhält.

Regel 6 – Kompetenz

Pflegen Sie Fähigkeiten, Kompetenzen und Kenntnisse, die für die kompetente Erbringung von Dienstleistungen erforderlich sind.

Kompetenz erfordert das Erreichen und Bewahren eines entsprechenden Niveaus der Fähigkeiten, Kompetenzen und Kenntnisse beim Erbringen von Dienstleistungen. Kompetentes Verhalten bedeutet auch, seine eigenen Grenzen zu erkennen, und wenn dies angebracht ist, die Beratung mit anderen Fachleuten in Anspruch zu nehmen, oder wenn erforderlich, den Kunden an einen anderen Fachmann zu verweisen. Kompetenz erfordert von dem Finanzplaner einen ständigen Wissenszuwachs und eine ständige berufliche Weiterentwicklung.

Regel 7 – Vertraulichkeit

Schützen Sie die Vertraulichkeit aller Kundeninformationen.

Vertraulichkeit erfordert, dass Kundeninformationen geschützt und so geführt werden, dass nur autorisierte Personen Zugang zu ihnen haben. Ein Vertrauensverhältnis mit dem Kunden kann nur mit der Gewissheit entstehen, dass Kundeninformationen nicht unberechtigterweise veröffentlicht werden.

Regel 8 – Sorgfalt

Lassen Sie bei der Erbringung Ihrer Dienstleistungen Sorgfalt walten.

Sorgfalt bedeutet nicht nur, berufliche Verpflichtungen rechtzeitig und sorgfältig zu erfüllen, sondern auch, bei der Planung, Überwachung und Bereitstellung von Dienstleistungen die erforderliche Sorgfalt anzuwenden.

Teil IV - Konkretisierung der Ethikregeln

Nachfolgend werden die Ethikregeln konkretisiert, um ihre einheitliche Anwendung sicherzustellen:

Zu Regel 1: Vorrang des Kundeninteresses

Regel 1.1:

Der Vorrang des Kundeninteresses ist unabdingbar für professionelles Handeln. Ein Mitglied des Österreichischen Verbandes Financial Planners hat daher die Kundeninteressen unbedingt an erste Stelle zu setzen. Das bedeutet, ausschließlich im Kundeninteresse tätig zu sein.

Regel 1.2:

Ein Mitglied des Österreichischen Verbandes Financial Planners darf keinesfalls den Kunden über das Ergebnis und die Vorteile einer Finanzplanung täuschen. Es ist sicherzustellen, dass persönliche Einstellungen und Interessen des Mitglieds seine Dienstleistungserbringung an den Kunden nicht negativ beeinflussen.

Regel 1.3:

Ein Mitglied des Österreichischen Verbandes Financial Planners darf unter keinen Umständen Kundenvermögen mit dem eigenen Vermögen oder dem eines Arbeitgebers vermengen, es sei denn, dies wäre von Gesetzes wegen erlaubt und / oder ausdrücklich schriftlich vom Kunden gestattet. Dabei muss das Mitglied ausreichend Möglichkeiten haben, jederzeit die Vermögenswerte jedes einzelnen Kunden zu dokumentieren.

Zu Regel 2: Integrität

Regel 2.1:

Ein Mitglied des Österreichischen Verbandes Financial Planners darf durch seine Verhaltensweise die vom Verband aufgestellten Regeln für die Berufsausübung des Österreichischen Verbandes Financial Planners nicht verletzen, die Gesamtheit der Mitglieder nicht in Misskredit bringen und dem Österreichischen Verband Financial Planners keinen Schaden zufügen.

Regel 2.2:

Ein Mitglied des Österreichischen Verbandes Financial Planners darf seine Kunden nicht durch falsche oder irreführende Aussagen oder Werbemaßnahmen akquirieren.

- a) Irreführende Aussagen: ein Mitglied des Österreichischen Verbandes Financial Planners darf keine falschen oder irreführenden Aussagen über angebliche Erfolge seiner beruflichen Tätigkeit, Größe, Umfang oder Kompetenz seiner eigenen oder anderer Organisationen treffen.
- b) Alle Werbemaßnahmen und öffentlichen Auftritte: ein Mitglied des Österreichischen Verbandes Financial Planners darf in Werbemaßnahmen keine materiell falschen oder irreführenden Aussagen der Öffentlichkeit gegenüber treffen oder nicht gerechtfertigte Erwartungen wecken in Angelegenheiten, die Finanzplanung und seine Teildisziplinen oder seine eigenen beruflichen Aktivitäten und seine Kompetenz betreffen.
- c) Repräsentation des Verbandes: ein Mitglied des Österreichischen Verbandes Financial Planners darf nicht den Eindruck erwecken, er würde im Namen des Österreichischen Verbandes Financial Planners, seiner Organe oder Gliederungen sprechen oder handeln, solange er nicht ausdrücklich dazu autorisiert wurde. Persönliche Meinungen sind deutlich als solche zu kennzeichnen.

Regel 2.3:

In seiner Berufsausübung hat ein Mitglied des Österreichischen Verbandes Financial Planners alles zu vermeiden, was ihn dem Verdacht einer Unehrllichkeit, eines Betrugs, einer Täuschung oder Falschdarstellung, der Mitwirkung, Anstiftung oder irgendwie gearteten Hilfestellung dazu, sei es vorsätzlich oder fahrlässig, aussetzen kann. Es ist ihm verboten, gegenüber irgendeiner Person oder Organisation, insbesondere gegenüber Kunden, Arbeitgebern, Angestellten, Berufskollegen, Behörden oder Amtsträgern, sei er diesen gegenüber zur Auskunft verpflichtet oder nicht, wissentlich Falschaussagen oder irreführende Angaben und Ausführungen zu machen. Das Mitglied des Österreichischen Verbandes Financial Planners darf sich auch nicht der Gefahr solcher Falschangaben dadurch aussetzen, dass er sich der Erkenntnis des zutreffenden Sachverhaltes oder richtiger Angaben bewusst verschließt.

Regel 2.4:

Das Mitglied des Österreichischen Verbandes Financial Planners trifft im Umgang mit ihm anvertrauten Vermögenswerten der Kunden über die bestehenden gesetzlichen Regelungen hinaus eine besondere Sorgfaltspflicht, die er jederzeit zu beachten hat.

Zu Regel 3: Objektivität

Regel 3.1:

Ein Mitglied des Österreichischen Verbandes Financial Planners hat während seiner beruflichen Tätigkeit als Finanzplaner, Estate Planner oder mit anderen Beratungsschwerpunkten ausschließlich die Interessen seiner Kunden wahrzunehmen und nur solche Vorschläge zu unterbreiten und auszuführen, die für seine Kunden geeignet sind.

Die Berufstätigkeit eines Mitglieds des Österreichischen Verbandes Financial Planners in der Finanzplanung, Estate Planning und ähnlichen Beratungsschwerpunkten muss objektiv und produktneutral erfolgen.

Auf Sachverhalte, die das Mitglied des Österreichischen Verbandes Financial Planners in seiner Objektivität und Unabhängigkeit als Finanzplaner, Estate Planner oder in einer Finanzberatungstätigkeit mit ähnlichem Schwerpunkt einschränken können, muss er seinen Kunden unverzüglich hinweisen. Er darf die Bekanntgabe solcher Sachverhalte auch nicht dadurch hinauszögern, dass er vor den zugrunde liegenden Tatsachen bewusst die Augen verschließt und diese nicht zur Kenntnis nimmt, obwohl sie bei Anwendung der üblichen beruflichen Sorgfalt erkennbar sind oder sich gar aufdrängen.

Zu Regel 4: Fairness

Regel 4.1:

Ein Mitglied des Österreichischen Verbandes Financial Planners hat vor Annahme eines Beratungsauftrages als Finanzplaner, Estate Planner oder in einer Finanzberatungstätigkeit mit ähnlichem Schwerpunkt über seinen beruflichen Status und seine Qualifikation schriftlich zu informieren, insbesondere darüber, welche Dienstleistungen er neutral und unabhängig anbieten kann.

Die Inhalte müssen aufklären über den Umfang und Ablauf der Vorgehensweise im Rahmen der Finanzplanung, des Estate Planning oder ähnlicher Beratungstätigkeiten, über eventuell beteiligte Dritte im Rahmen des vereinbarten Auftrages und die detaillierte Darstellung der Vergütungsvereinbarung mit dem Kunden.

Regel 4.2:

Keinesfalls darf ein Mitglied des Österreichischen Verbandes Financial Planners seine Kunden oder andere Parteien über seine eigenen möglichen Vorteile irreführen. Daher sind alle

relevanten Fakten offenzulegen, wenn dies notwendig ist, um eine Irreführung zu vermeiden. Alle wissentlich falschen oder irreführenden Angaben sind zu unterlassen.

Regel 4.3:

Ein Mitglied des Österreichischen Verbandes Financial Planners darf ausschließlich solche Produkte und Dienstleistungen empfehlen – und gegebenenfalls auch umsetzen –, welche für den Kunden bestmöglich geeignet sind. Bei der Abgabe von Empfehlungen im Rahmen der Analyse / Planung hat sich das Mitglied an strikte Neutralität hinsichtlich der Produkthanbieter oder einzelner Produkte zu halten. Zulässig sind aber generische Empfehlungen von Produktkategorien.

Regel 4.4:

Das Mitglied des Österreichischen Verbandes Financial Planners muss bei der Umsetzung von Finanzplanungsempfehlungen mit konkreten Produkten und Dienstleistungen über seine Möglichkeiten und Beschränkungen, etwa im Hinblick auf die in Betracht zu ziehende Produktauswahl sowie etwaige Interessenkonflikte informieren. Die Zustimmung des Kunden zur Umsetzung ist in geeigneter Weise unter Einhaltung der gesetzlichen Vorschriften zu dokumentieren.

Regel 4.5:

Ein Mitglied des Österreichischen Verbandes Financial Planners ist dazu verpflichtet, frühzeitig seinen Arbeitgeber und seine Kunden über eine Änderung seines Zertifizierungs-Status zu informieren.

Zu Regel 5: Professionalität**Regel 5.1:**

Ein Mitglied des Österreichischen Verbandes Financial Planners muss die Zertifizierungszeichen in Übereinstimmung mit den jeweils gültigen Grundsätzen zur Nutzung von Zertifizierungszeichen nutzen.

Regel 5.2:

Ein Mitglied des Österreichischen Verbandes Financial Planners hat sich gegenüber anderen Mitgliedern des Verbandes oder verwandten Berufsgruppen respektvoll und fair im Wettbewerb zu verhalten.

Regel 5.3:

Ein Mitglied des Österreichischen Verbandes Financial Planners, das Informationen über einen Verstoß gegen die vom Verband erlassenen Regeln für die Berufsausübung erhält, ist gehalten, die Geschäftsstelle des Österreichischen Verbandes Financial Planners oder das Ehrengericht hierüber unverzüglich in Form einer schriftlichen Beschwerde unter Darstellung des Sachverhaltes und Beifügung etwa vorhandener Beweismittel zu informieren.

Regel 5.4:

Ein Mitglied des Österreichischen Verbandes Financial Planners, das Kenntnis über illegale Vorgänge innerhalb der eigenen Organisation hat, muss seinen Vorgesetzten, Partner oder Teilhaber informieren; diesen Informationsvorgang sollte er für sich nach Datum, Uhrzeit sowie sonstigen näheren Umständen und dem Inhalt und Umfang der übermittelten Informationen ausreichend dokumentieren. Wenn das Mitglied des Österreichischen Verbandes Financial Planners davon überzeugt ist, dass trotz dieser Information die nötigen Maßnahmen nicht getroffen werden, sollte er nach Einholung juristischen Rates in gravierenden Fällen die zuständigen Behörden informieren.

Regel 5.5:

Nur zu dem Zweck, einem anderen Mitglied des Österreichischen Verbandes Financial Planners Schaden zuzufügen, ist es nicht zulässig, Informationen über illegale Vorgänge oder Verstöße gegen die vom Verband erlassenen Regeln für die Berufsausübung zu veröffentlichen oder mit der Veröffentlichung oder dem Anstoß eines Disziplinarverfahrens zu drohen.

Zu Regel 6: Kompetenz

Regel 6.1:

Ein Mitglied des Österreichischen Verbandes Financial Planners muss sich in sämtlichen Bereichen seiner Beratungstätigkeit entsprechend den im Anhang der Weiterbildungsordnung festgelegten Curricula über aktuelle Entwicklungen umfassend informiert halten, um seine fachliche Kompetenz zu erhalten. Die Weiterbildungsverpflichtungen des Österreichischen Verbandes Financial Planners stellen dabei eine Mindestanforderung dar.

Regel 6.2:

Ein Mitglied des Österreichischen Verbandes Financial Planners soll nur dann einen Auftrag zur Beratung in privaten finanziellen Angelegenheiten ausführen, wenn ihm ausreichende

Informationen zu den Kundenpräferenzen und individuelle Kundendaten vorliegen, so dass er kompetent Empfehlungen geben und Dienstleistungen erbringen kann.

Regel 6.3:

Soweit ein Mitglied des Österreichischen Verbandes Financial Planners Teilaufgaben nicht persönlich ausführt, sondern sich der Hilfe kompetenter Dritter bedient, trägt er dennoch die Verantwortung für die ordnungsgemäße Ausführung gemäß diesem Regelwerk gegenüber dem Kunden, solange er nicht für diesen Aufgabenbereich von der persönlichen Leistungspflicht durch den Kunden nachweislich rechtswirksam entbunden worden ist.

Zu Regel 7: Vertraulichkeit

Regel 7.1:

Ein Mitglied des Österreichischen Verbandes Financial Planners darf keine persönlichen Informationen über seine Kunden oder deren Transaktionen veröffentlichen, weitergeben oder für den Eigengebrauch nutzen, ohne zuvor nachweisbar die Zustimmung der Kunden eingeholt zu haben.

Hiervon ausgenommen sind nur notwendige Informationen,

- a) um den gesetzlichen Anforderungen gerecht zu werden,
- b) im Falle eines Prozesses zwischen dem Mitglied des Österreichischen Verbandes Financial Planners und dem Kunden.

Regel 7.2:

Vom Prinzip der Vertraulichkeit ausgenommen sind nur notwendige Informationen,

- a) um den gesetzlichen Anforderungen gerecht zu werden,
- b) im Falle eines Prozesses zwischen dem Mitglied des Österreichischen Verbandes Financial Planners und dem Kunden,
- c) um ordnungsgemäße innerbetriebliche Arbeitsabläufe im Bereich des Mitglieds des Österreichischen Verbandes Financial Planners sicherzustellen.

Zu Regel 8: Sorgfalt

Regel 8.1:

Bei der Erbringung von Dienstleistungen muss ein Mitglied des Österreichischen Verbandes Financial Planners die erforderliche Sorgfalt und professionelle Beurteilung anwenden. Die vereinbarten Dienstleistungen sind zeitgerecht und mit der nötigen Sorgfalt zu erbringen.

Regel 8.2:

Das Mitglied des Österreichischen Verbandes Financial Planners muss alle erforderlichen Schritte unternehmen, um sicherzustellen, dass sein Kunde die Empfehlungen des Finanzplans versteht, um so informierte Entscheidungen treffen zu können.

Regel 8.3:

Ein Mitglied des Österreichischen Verbandes Financial Planners muss alle anwendbaren gesetzlichen und regulatorischen Vorgaben hinsichtlich der zu erbringenden Dienstleistung einhalten. Ist ein Mitglied des Österreichischen Verbandes Financial Planners bei einem Unternehmen angestellt, so hat er seine Dienstleistungen in Übereinstimmung mit den rechtlich gedeckten Zielsetzungen des Arbeitgebers und den Ethikregeln des Österreichischen Verbandes Financial Planners erbringen.

Regel 8.4:

Basierend auf der Vereinbarung mit dem Kunden sind alle Maßnahmen und Produkte, bevor sie dem Kunden vorgeschlagen werden, vom Mitglied des Österreichischen Verbandes Financial Planners in zumutbarer Weise zu überprüfen. Diese Prüfung kann von dem Mitglied selbst oder einer für ihn arbeitenden zuverlässigen Person oder Institution durchgeführt werden. Ist der überprüfende Dritte vertrauenswürdig und zuverlässig, so kann das Mitglied des Österreichischen Verbandes Financial Planners sich darauf verlassen.

Teil V - Praxisstandards für den Finanzplanungsprozess

Der Österreichische Verband Financial Planners hat Praxisstandards festgelegt, die:

- den Kenntnisstand festlegen, den man von einem Finanzplaner erwarten darf, der die Finanzplanung / das Estate Planning für einen Kunden durchführen möchte;
- Normen für die Berufsausübung festlegen und eine einheitliche Übergabe der Finanzplanung / des Estate Planning durch den Finanzplaner ermöglichen;
- die jeweiligen Rollen und Verantwortungen von Finanzplanern und ihrer Kunden verdeutlichen; und
- den Wert des Finanzplanungs- / Estate Planning -Prozesses erhöhen.

Bei der Finanzplanung handelt es sich um einen Prozess zur Entwicklung von Strategien, um die Kunden bei der Verwaltung ihrer finanziellen Angelegenheiten zu unterstützen, und um ihre Lebensziele zu verwirklichen. Das Verfahren der Finanzplanung umfasst die Überprüfung aller relevanten Aspekte der Situation des Kunden über eine große Bandbreite an Finanzplanungsaktivitäten, einschließlich Wechselbeziehungen zwischen häufig widersprüchlichen Zielen. Die Praxisstandards des Österreichischen Verbandes Financial Planners für Finanzplanungen legen den Kenntnisstand fest, den man von einem Finanzplaner während der Ausführung der Finanzplanung erwarten darf. Die Kunden von Finanzplanern profitieren von weltweit anerkannten Praxisanforderungen für Finanzplanung.

Aufbau der Praxisstandards

Jeder Standard ist eine Anweisung, die sich auf ein Element des Finanzplanungsprozesses bezieht. Der Anweisung folgt eine Erklärung der Zielsetzung der Praxisanforderung, die bei der Auslegung und Anwendung der Praxisanforderung als Orientierungshilfe dienen soll (basierend auf einem Standard für Angemessenheit). Die Erklärung soll keine Standesregeln oder Pflichten festlegen, die über den Inhalt der Praxisanforderung selbst hinausgehen.

Die Standards dienen nicht dazu, die zu erbringenden Dienstleistungen oder ein schrittweises Vorgehen bei der Erbringung einer bestimmten Leistung vorzuschreiben. Bei dem Finanzplanungsprozess handelt es sich um einen integrierten Prozess. Abläufe können auf der Grundlage der dauerhaften Beziehung zwischen dem Finanzplanern und dem Kunden kombiniert und/oder wieder aufgenommen werden.

Anwendbarkeit der Praxisstandards

Ein Finanzplaner sollte bei der Erarbeitung von Strategien und bei der Abgabe von Empfehlungen stets alle Aspekte der finanziellen Situation des Kunden berücksichtigen. Er sollte diese Praxisanforderung soweit einhalten, dass sie in jeder beliebigen Situation angewendet werden kann. Zumindest ein Teil dieser Standards gilt sowohl für eine umfangreiche

Finanzplanung, als auch für die Erbringung einer Leistung, die nur einen Teilbereich der Finanzplanung darstellt (z.B. Asset Management, Risikomanagement sowie Liquiditätsplanung und Altersvorsorge).

Praxisstandard 1, der sich mit dem Aufbau und der Definition der Kundenbeziehung befasst, gilt immer dann, wenn ein Finanzplaner einem Kunden eine ganzheitliche Finanzplanung oder Teilbereiche der Finanzplanung (Teil- bzw. Themenpläne) anbietet. Er dient dazu, bei Kunde und Finanzplaner eine klare und angemessene Erwartungshaltung aufzubauen. Die Praxisstandards 2 bis 6 gelten, sofern sie für die Ausführung der Finanzplanung relevant sind (der Umfang des Beratungsvertrags bestimmt die Anwendbarkeit der Standards).

Aus Vereinfachungsgründen wird nachfolgend mit dem Begriff Finanzplanung auch Estate Planning gemeint, sofern nicht auf besondere Unterschiede hingewiesen wird.

Praxisstandards für den Finanzplanungsprozess	Zugehörige Erläuterungen
<p>1. Die Beziehung mit dem Kunden aufbauen und definieren.</p>	<p>1.1: Den Kunden über die Finanzplanung sowie die Vergütung und die Kompetenzen des Finanzplaners informieren.</p> <p>1.2: Entscheiden, ob der Finanzplaner die Bedürfnisse des Kunden erfüllen kann.</p> <p>1.3: Den Umfang der Tätigkeit definieren und dokumentieren.</p>
<p>2. Kundeninformationen erfassen.</p>	<p>2.1: Die persönlichen und finanziellen Ziele, Bedürfnisse und Prioritäten des Kunden ermitteln.</p> <p>2.2: Quantitative Informationen und Dokumente erfassen.</p> <p>2.3: Qualitative Informationen erfassen.</p>
<p>3. Die finanzielle Situation des Kunden analysieren und bewerten.</p>	<p>3.1: Kundeninformationen analysieren.</p> <p>3.2: Ziele, Bedürfnisse und Prioritäten des Kunden bewerten und Abweichungen feststellen.</p>
<p>4. Finanzplanungsempfehlungen entwickeln und dem Kunden</p>	<p>4.1: Strategien zur Finanzplanung festlegen und bewerten.</p>

<p>präsentieren.</p>	<p>4.2: Finanzplanungsempfehlungen entwickeln.</p> <p>4.3: Finanzplanungsempfehlungen dem Kunden präsentieren.</p>
<p>5. Finanzplanungsempfehlungen des Kunden umsetzen.</p>	<p>5.1: Die rechtlichen Rahmenbedingungen bei der Umsetzung von Finanzplanungsempfehlungen einhalten</p> <p>5.2: Die Zuständigkeiten für die Umsetzung vereinbaren.</p> <p>5.3: Produkt(e) und Dienstleistung(en) für die Umsetzung festlegen und präsentieren.</p>
<p>6. Die Finanzplanung des Kunden überprüfen.</p>	<p>6.1: Zuständigkeiten und Bedingungen für die Überprüfung vereinbaren.</p> <p>6.2: Die Finanzplanung des Kunden überprüfen und neu bewerten.</p>

Zu den Praxisstandards des Finanzplanungsprozesses im Einzelnen:

1. Die Beziehung mit dem Kunden aufbauen und definieren

1.1 Den Kunden über die Finanzplanung sowie die Vergütung und die Kompetenzen des Fachmanns für Finanzplanung informieren

Der Finanzplaner informiert den Kunden über den Finanzplanungsprozess, die Dienstleistungen, die der Finanzplaner anbietet, sowie die Vergütung und die Kompetenzen und Erfahrungen des Finanzplaners.

Erklärung

Bevor mit dem Kunden ein Vertrag über eine Finanzplanung geschlossen wird, hilft der Finanzplaner dem Kunden nicht nur dabei, den Finanzplanungsprozess und das Wesen des Finanzplanungsvertrags zu verstehen, sondern stellt auch Informationen über die Qualifikationen und die Vergütung des Finanzplaners zur Verfügung. Dazu zählen u.a. folgende Informationen: Wie Finanzplanung den Kunden dabei unterstützen kann, Ziele zu erreichen; eine Beschreibung der Methodik des Finanzplaners bei der Erstellung einer Finanzplanung; sowie Informationen über die Zulassungen, Erfahrungen und Fachkenntnisse des Finanzplaners. Der Finanzplaner informiert den Kunden über die Dienstleistungen und die für den Kunden in diesem Zusammenhang entstehenden Kosten.

1.2 Entscheiden, ob der Finanzplaner die Bedürfnisse des Kunden erfüllen kann

Der Finanzplaner und der Kunde entscheiden, ob die von dem Finanzplanern angebotenen Dienstleistungen und seine oder ihre Kompetenzen die Bedürfnisse des Kunden erfüllen. Der Finanzplaner prüft seine oder ihre Fähigkeiten, Kenntnisse und Erfahrungen für die Erbringung der vom Kunden gewünschten oder wahrscheinlich erforderlichen Dienstleistungen. Der Finanzplaner entscheidet, ob für ihn oder sie mögliche Interessenskonflikte vorliegen, und legt diese offen.

Erklärung

Der Finanzplaner entscheidet, ob er bzw. seine Mitarbeiter über die entsprechenden Fähigkeiten, Fertigkeiten und Kenntnisse verfügen, um die Erwartungen des Kunden zu erfüllen. Der Finanzplaner prüft das Vorliegen möglicher Interessenskonflikte und legt diese offen. Der Finanzplaner legt fest, ob Umstände, Beziehungen oder Sachverhalte vorliegen, aufgrund derer das Interesse des Finanzplaners im Gegensatz zum Interesse des Kunden, oder das Interesse eines Kunden im Gegensatz zum Interesse eines anderen Kunden stehen. Der Finanzplaner bespricht die Vertraulichkeit der Kundeninformationen.

1.3 Den Umfang der Tätigkeit definieren und dokumentieren

Der Finanzplaner und der Kunde vereinbaren die zu erbringenden Dienstleistungen. Bevor eine Finanzplanung erstellt wird, beschreibt der Finanzplaner den Umfang der Tätigkeit in schriftlicher Form. Dazu gehören Angaben über: die Zuständigkeiten aller Parteien (einschließlich Dritter), die Vertragsbedingungen sowie Vergütung und Interessenskonflikt(e) des Finanzplaners. Der Umfang des Vertrags wird in einem offiziellen Dokument schriftlich festgelegt und von beiden Parteien unterschrieben oder von dem Kunden offiziell angenommen. Er enthält auch eine Verfahrensbeschreibung für die Beendigung der Tätigkeit.

Erklärung

Eine gemeinsame Definition des Umfangs der Tätigkeit baut sowohl bei dem Kunden als auch bei dem Finanzplaner eine realistische Erwartungshaltung auf. Der Finanzplaner und der Kunden können vereinbaren, dass der Umfang der Tätigkeit eine, mehrere oder alle Bereiche der Finanzplanung abdeckt (z.B. Finanzmanagement, Asset Management, Anlagenverwaltung, Risikomanagement, Vorsorgemanagement und Estate Planning).

Ein schriftliches Dokument gewährleistet gegenseitiges Verständnis und Einvernehmen zwischen dem Finanzplanern und dem Kunden hinsichtlich der Vertragsbedingungen zur Finanzplanung. Bei der Festlegung der Bedingungen in einem Beratungsvertrag oder Offenlegungsdokument nimmt der Finanzplaner folgende Positionen auf:

- bestimmte Dienstleistungen, die eingeschlossen oder ausgeschlossen werden sollen, wie zum Beispiel Umsetzung und Überprüfung;
- die Vergütungsvereinbarungen des Finanzplanern hinsichtlich der Tätigkeit, einschließlich Gebühren, die der Kunde übernehmen muss;
- bestehende Interessenskonflikte, einschließlich der Konflikte, bei denen Vergütungsvereinbarungen mit Dritten bestehen, sowie die Vereinbarung, spätere Interessenskonflikte, falls oder wenn sie entstehen, offen zu legen;
- spezielle Vertragsparteien, einschließlich Angaben über eventuell bestehende Rechts- und Vertretungsverhältnisse;
- Erklärung über die Wahrung der Diskretion bezüglich der Kundendaten;
- Dauer der Tätigkeit;
- Zuständigkeiten des Kunden, einschließlich der vollständigen und rechtzeitigen Bekanntgabe von Informationen;
- Zuständigkeiten des Finanzplanern;
- Bestimmungen zur Beendigung der Tätigkeit; und
- Lösungsverfahren im Falle von Beanstandungen und Reklamationen des Kunden gegenüber dem Finanzplaner.

Zu den zusätzlichen Informationen, die Teil des offiziellen schriftlichen Dokuments sein können, gehören:

- die mögliche Notwendigkeit, während der Tätigkeit die Hilfe anderer Experten in Anspruch zu nehmen;
- eine Darlegung der Qualifikationen, Zulassungen und Erfahrungen der einzelnen Personen, die mit dem Kunden zusammenarbeiten werden;
- spezielle Beschränkungen für die Verwendung von Kundeninformationen; und
- alle anderen Informationen, die erforderlich sind, um den Kunden angemessen zu informieren.

Es können Situationen eintreten, in denen sich die Fähigkeit des Finanzplaners, dem Kunden Dienstleistungen anzubieten, ändert, oder der Kunde kann sich entscheiden, die Dienstleistungen zu kündigen oder einem anderen Experten zu übertragen. Der Finanzplaner entbindet den Kunden insoweit von den vertraglichen Vereinbarungen oder erleichtert dem Kunden auf professionelle Art und Weise den Wechsel zu einem anderen Berater.

2. Kundeninformationen erfassen

2.1 Die persönlichen und finanziellen Ziele, Bedürfnisse und Prioritäten des Kunden ermitteln

Bevor der Finanzplaner Empfehlungen ausspricht und/oder umsetzt, ermittelt er gemeinsam mit dem Kunden die persönlichen und finanziellen Ziele, Bedürfnisse und Prioritäten des Kunden, die für den Rahmen der Tätigkeit relevant sind.

Erklärung

Der Finanzplaner ist bestrebt, die aktuelle Situation des Kunden sowie dessen finanzielle Ziele, Bedürfnisse und Prioritäten klar zu verstehen. Die finanziellen Ziele des Kunden zeigen dessen Intention, bieten Orientierung und bringen eine Struktur in den Finanzplanungsvertrag. Der Finanzplaner unterstützt den Kunden dabei, seine kurz- und langfristigen Ziele zu verdeutlichen und Schwerpunkte zu setzen. Ferner bespricht er mit dem Kunden Qualität und Umsetzbarkeit von Zielen, die unrealistisch erscheinen.

2.2 Quantitative Informationen und Dokumente erfassen

Bevor er Empfehlungen abgibt und/oder umsetzt, nimmt der Finanzplaner ausreichend quantitative Informationen und Dokumente des Kunden auf, die für den Umfang der Tätigkeiten von Bedeutung sind.

Erklärung

Der Finanzplaner ist bestrebt, vollständige und korrekte Informationen und Dokumente des Kunden zu erfassen, die für den Umfang der Tätigkeit relevant sind. Der Finanzplaner verlässt sich bei der Erstellung von Empfehlungen auf die Informationen, die ihm von dem Kunden oder anderen Quellen zur Verfügung gestellt werden. Er macht dem Kunden deutlich, wie wichtig es ist, vollständige, aktuelle und korrekte Informationen zu erfassen. Im Gegenzug respektiert der Finanzplaner die Vertraulichkeit von Kundendokumenten und schützt sie. Wenn es dem Finanzplanern nicht möglich ist, Informationen zu erfassen, die für die Entwicklung und Unterstützung von Empfehlungen erforderlich sind, bespricht er dies mit dem Kunden und erklärt ihm, welche Auswirkungen diese Beschränkungen auf die Tätigkeit und den Finanzplan haben. Solche Beschränkungen könnten zur Folge haben, dass der Beratungsvertrag geändert oder der Vertrag gekündigt wird.

2.3 Qualitative Informationen erfassen

Bevor er Empfehlungen abgibt und/oder umsetzt, erfasst der Finanzplaner ausreichend qualitative Informationen über den Kunden, die für den Umfang der Tätigkeiten von Bedeutung sind.

Erklärung

Der Finanzplaner erfasst Informationen, die ihm dabei helfen, die Werte, Einstellungen, Erwartungen und finanziellen Erfahrungen des Kunden zu verstehen. Dazu gehört nicht nur, dem Kunden Fragen zu stellen. Es erfordert auch die Fähigkeit, dementsprechend zuzuhören zu können. Der Finanzplaner ermittelt den Grad der fachlichen Bildung des Kunden (Finanzmarktwissen). Dabei handelt es sich um subjektive Bereiche, und die Interpretation des Finanzplaners könnte durch das, was der Kunde offen legt, eingeschränkt sein.

3. Die finanzielle Situation des Kunden analysieren und bewerten.**3.1 Kundeninformationen analysieren**

Um sich ein Bild von der finanziellen Situation des Kunden zu machen, analysiert der Finanzplaner im Rahmen des Tätigkeitsumfangs die Kundeninformationen.

Erklärung

Der Finanzplaner analysiert nicht nur die aktuelle Situation und die Informationen des Kunden, sondern arbeitet auch mit dem Kunden zusammen, um offenkundige Versäumnisse und/oder Widersprüche bei den erfassten Angaben zu klären. Im Rahmen dieser Analyse nutzt der Finanzplaner kundenspezifische Ziele, die gemeinsam vereinbart wurden, sowie weitere begründete Annahmen, zu denen Rentenalter, Lebenserwartung, benötigtes Einkommen, Risikofaktoren, Zeithorizont und spezielle Bedürfnisse gehören, ebenso wie Planungsprämissen, wie zum Beispiel Inflationsrate, Steuersätze und Erträge aus Kapitalanlagen.

3.2 Ziele, Bedürfnisse und Prioritäten des Kunden bewerten und Abweichungen feststellen

Der Finanzplaner bewertet die Stärken und Schwächen der aktuellen Situation des Kunden und vergleicht diese mit den Zielen, Bedürfnissen und Prioritäten des Kunden.

Erklärung

Der Finanzplaner prüft nicht nur die Möglichkeiten und Grenzen auf Basis der finanziellen Situation des Kunden, sondern auch die aktuelle Vorgehensweise, und bestimmt die Wahrscheinlichkeit, dass der Kunde sein Ziel erreicht, falls der Kunde die bisherige finanzielle Verhaltensweise fortführt oder vorzeitige Änderungen vornimmt. Der Finanzplaner kann weitere Sachverhalte aufzeigen, die Auswirkungen auf die Zielerreichung des Kunden haben können, und bespricht diese mit dem Kunden. Es kann angebracht sein, dass der Finanzplaner den Umfang der Tätigkeit ändert und/oder zusätzliche Informationen einzuholen.

4. Finanzplanungsempfehlungen entwickeln und diese dem Kunden präsentieren

4.1 Strategien zur Finanzplanung festlegen und bewerten

Der Finanzplaner prüft eine oder mehrere Strategien, die für die aktuelle Situation des Kunden relevant sind, und mit deren Hilfe die Ziele, Bedürfnisse und Prioritäten des Kunden auf vernünftige Weise erreicht werden können.

Erklärung

Der Finanzplaner legt alternative Strategien fest, mit deren Hilfe die von dem Kunden bestätigten Ziele erreicht werden können. Der Finanzplaner bewertet, inwiefern die Strategien für die vernünftige Umsetzung der Ziele, Bedürfnisse und Prioritäten des Kunden geeignet sind. Diese Bewertung kann folgende Aspekte umfassen: die Bedeutung, Priorität und zeitliche Planung der Ziele und Bedürfnisse des Kunden mit dem Kunden besprechen, mehrere Annahmen prüfen und/oder Recherchen betreiben oder sich mit anderen Fachleuten beraten. Dieser Prozess kann dazu führen, dass eine einzige oder mehrere Strategien angewendet werden. Er kann aber auch zu keiner Änderung der aktuellen Vorgehensweise des Kunden führen. Bei der Prüfung alternativer Strategien berücksichtigt der Finanzplaner seine oder ihre rechtlichen und/oder regulatorischen Grenzen oder Vorgaben sowie seine oder ihre Kompetenz, auf alle Ziele, Bedürfnisse und Prioritäten des Kunden einzugehen. Es kann sein, dass es mehr als eine Strategie gibt, die die Ziele, Bedürfnisse und Prioritäten des Kunden erfüllt. Die von dem Finanzplaner festgelegten Strategien und Folgerungen können aufgrund der Subjektivität der fachlichen Beurteilung von denen anderer Fachleute oder Berater abweichen.

4.2. Finanzplanungsempfehlungen entwickeln

Auf der Grundlage der Strategien, die für die Erreichung der Ziele, Bedürfnisse und Prioritäten des Kunden ausgewählt wurden, entwickelt der Finanzplaner die Empfehlungen für die Finanzplanung.

Erklärung

Nach Festlegung und Bewertung der verschiedenen Strategien und aktuellen Vorgehensweisen des Kunden entwickelt der Finanzplaner Finanzplanungsempfehlungen, mit deren Hilfe, die Ziele, Bedürfnisse und Prioritäten des Kunden auf angemessene Weise erreicht werden können. Bei den Empfehlungen kann es sich um eine einzelne Maßnahme oder eine Kombination von Maßnahmen handeln, die gemeinsam umzusetzen sind. Es kann auch empfohlen werden, die aktuelle Vorgehensweise beizubehalten. Wenn der Finanzplaner eine Veränderung empfiehlt, kann diese allgemeiner oder spezieller Natur sein. Es kann erforderlich sein, dass der Finanzplaner dem Kunden empfiehlt, ein Ziel, eine Anforderung oder eine Priorität abzuändern. Die von dem Finanzplaner entwickelten Empfehlungen können von denen anderer Fachleute oder Berater abweichen. Jede von ihnen kann jedoch die Ziele, Bedürfnisse und Prioritäten des Kunden auf vernünftige Weise erfüllen. Es ist wichtig, diesen Teil des Finanzplanungsprozesses

ausreichend zu dokumentieren.

4.3 Finanzplanungsempfehlungen dem Kunden präsentieren

Der Finanzplaner präsentiert die Finanzplanungsempfehlungen und die unterstützende Begründung auf eine Art und Weise, die es dem Kunden ermöglicht, eine fundierte Entscheidung zu treffen.

Erklärung

Bei der Präsentation der Finanzplanungsempfehlungen hilft der Finanzplaner dem Kunden dabei, nicht nur seine aktuelle Situation zu verstehen, sondern auch die Faktoren und Annahmen, die für die Empfehlung(en) entscheidend waren, die Risiken der empfohlenen Strategie(n), und die wahrscheinliche Auswirkung der Empfehlung(en) auf die Fähigkeit des Kunden, seine Ziele zu erreichen. Der Finanzplaner vermeidet es, seine Meinung als Fakt zu präsentieren. Der Finanzplaner informiert den Kunden, dass die Finanzplanungsempfehlungen wahrscheinlich abgeändert werden müssen, wenn sich die persönlichen, wirtschaftlichen und andere Verhältnisse des Kunden ändern. Der Finanzplaner teilt dem Kunden jegliche Interessenskonflikte, die vorher nicht offen gelegt wurden, mit, und erklärt, wie sich diese Konflikte auf die Finanzplanungsempfehlungen auswirken. In dieser Phase des Finanzplanungsprozesses kann der Finanzplaner des Weiteren beurteilen, ob die Finanzplanungsempfehlungen die Erwartungen des Kunden erfüllen, ob der Kunde bereit ist, gemäß der Empfehlung/den Empfehlungen zu handeln und ob Änderungen erforderlich sind.

5. Finanzplanungsempfehlungen des Kunden umsetzen

5.1 Die rechtlichen Rahmenbedingungen bei der Umsetzung von Finanzplanungsempfehlungen einhalten

Der Finanzplaner hat bei der Umsetzung von Empfehlungen insbesondere die Rahmenbedingungen einzuhalten, die für die Trennung zwischen der Analyse- / Planungstätigkeit und der Umsetzung relevant sind. Dies betrifft insbesondere die Abgrenzung zwischen der Tätigkeit als Finanzplaner für die Entwicklung von Empfehlungen und deren Umsetzung. Dabei sind Interessenskonflikte unbedingt zu vermeiden. Eine (zeitliche) Trennung von Planungsaktivitäten und Umsetzung ist geboten.

Erklärung

Der Finanzplaner hat eine unzulässige Vermischung zwischen entgeltlicher Planungstätigkeit und Vermittlung von Produktlösungen zu vermeiden, wenn er für die Vermittlung von Produkten ein Vermittlungshonorar erhält. In jedem Falle hat er gegenüber dem Kunden die Vergütung offen zu legen.

Empfehlungen hinsichtlich Produkte oder Dienstleistungen können nicht gleichzeitig mit den Finanzplanungsstrategien und -Empfehlungen vorgestellt werden, sofern die Finanzplanung eine

unabhängige, entgeltliche und rechtlich selbständige Dienstleistung ist.

5.2 Die Zuständigkeiten für die Umsetzung vereinbaren

Der Finanzplaner vereinbart mit dem Kunden die Umsetzung, sofern es dieser ganz oder teilweise wünscht. Die Zuständigkeit für die Umsetzung richtet sich nach den Vorgaben des Kunden in Bezug auf die Finanzplanungsempfehlungen sowie der Fähigkeit des Finanzplaners, die Finanzplanungsempfehlungen umzusetzen.

Erklärung

Der Finanzplaner erhält ggf. die Zustimmung des Kunden zur Umsetzung der Empfehlungen und erstellt die erforderliche Dokumentation. Basierend auf der mit dem Kunden erzielten Vereinbarung kann der Finanzplaner den ursprünglich festgelegten Rahmen der Tätigkeit ändern. Zu den Zuständigkeiten des Finanzplaners können folgende Tätigkeiten zählen: Festlegung von Aktionen, die für die Umsetzung notwendig sind, Bestimmung der jeweiligen Zuständigkeiten des Finanzplaners und des Kunden, Delegation an sowie Koordination mit anderen. Austausch der freigegebenen Kundeninformationen sowie Auswahl von Produkten und/oder Dienstleistungen. Im Falle von Interessenskonflikten in Bezug auf Vergütung oder wesentlichen Verbindungen mit anderen Fachleuten, die zuvor nicht offen gelegt wurden, informiert der Finanzplaner den Kunden dementsprechend. Der Finanzplaner erklärt die Gründe für die Delegation und die Qualifikation(en) des Experten/der Expertin, an den/die die Delegation erfolgt. Wenn ein Finanzplaner von dem Kunden nur mit der Umsetzung der Empfehlungen aus einem Finanzplan betraut wird, ist dies vertraglich in schriftlicher Form festzuhalten. Dabei muss auch vereinbart werden, in welchem Umfang sich der Finanzplaner auf Informationen, Analysen oder Empfehlungen von anderen stützt.

5.3 Produkt(e) und Dienstleistung(en) für die Umsetzung festlegen und präsentieren

Im Hinblick auf den Umfang der Tätigkeit legt der Finanzplaner geeignete Produkte und Dienstleistungen fest, die den vom Kunden akzeptierten Finanzplanungsempfehlungen entsprechen, und präsentiert diese.

Erklärung

Der Finanzplaner prüft und empfiehlt Produkte oder Dienstleistungen, die für die finanzielle Situation des Kunden geeignet sind und in angemessener Weise auf die Ziele, Bedürfnisse und Prioritäten des Kunden eingehen. Der Finanzplaner wählt aufgrund seiner Expertise die Produkte und Dienstleistungen im bestmöglichen Kundeninteresse aus. Bei der fachlichen Beurteilung fließen sowohl qualitative als auch quantitative Informationen ein. Von dem Finanzplaner festgelegte Lösungen können von denen anderer Fachleute abweichen, da mehr als ein Produkt oder eine Dienstleistung die Bedürfnisse des Kunden erfüllen kann. Nach den geltenden Vorschriften legt der Finanzplaner dem Kunden alle Informationen offen.

6. Die Finanzplanung des Kunden überprüfen

6.1 Zuständigkeiten und Bedingungen für die Überprüfung vereinbaren

Der Finanzplaner und der Kunde definieren und vereinbaren gemeinsam Bedingungen für die Überprüfung der Finanzplanung und Neubewertung der Situation des Kunden.

Erklärung

Der Finanzplaner informiert den Kunden darüber, dass Finanzplanung ein dynamischer Prozess ist, der aufgrund von Veränderungen der persönlichen, wirtschaftlichen und anderen Verhältnissen des Kunden sowie gesamtwirtschaftlicher Rahmenbedingungen Aktualisierungen erfordern kann. Der Finanzplaner vereinbart gemeinsam mit dem Kunden die jeweiligen Rollen bei der korrekten und angemessenen Überprüfung der Finanzplanung des Kunden. Der Finanzplaner definiert den Umfang der Überprüfung und teilt dies dem Kunden mit. Bei dem Überprüfungsprozess kann es erforderlich sein, dass der Finanzplaner den ursprünglichen Rahmen der Tätigkeit ändern oder eine neue Tätigkeit initiieren muss.

6.2 Die Finanzplanung des Kunden überprüfen und neu bewerten

Wenn eine Überprüfung durchgeführt wird, analysiert der Finanzplaner gemeinsam mit dem Kunden nicht nur dessen Situation, um die Fortschritte bei der Erreichung der Ziele der Finanzplanungsempfehlungen zu bewerten. Sie entscheiden auch, ob die Empfehlungen noch angemessen sind, und dokumentieren jegliche Änderung, die gemeinsam für notwendig erachtet worden sind.

Erklärung

Der Überprüfungsprozess kann umfassen: Bestätigung, dass die vom Kunden und dem Finanzplaner vereinbarten Finanzplanungsempfehlungen umgesetzt wurden, Bewertung der bisherigen Fortschritte und Erreichung der Ziele der Finanzplanungsempfehlungen, Neubewertung der ursprünglichen oder nachträglichen Annahmen, die der Finanzplaner aus Gründen der Angemessenheit getroffen hat, Entscheidung, ob Veränderungen in den Umständen oder Zielen des Kunden Anpassungen an den Finanzplan erfordern, und gemeinsame Vereinbarung aller erforderlichen Änderungen. Da sich Umstände und Bedürfnisse ändern, muss ein Finanzplaner frühere Maßnahmen des Finanzplanungsprozesses möglicherweise überdenken.