



Breites Leistungs- spektrum

◀ Peter Gansfort von RfW

Das aus seiner Sicht richtige Gesamtkonzept hat ihm erst Peter Gansfort, seines Zeichens ein „Master of Financial Consulting“ und Vorstandschef der „Ring freier Wirtschaftsberater RfW AG“ in Seefeld, maßgeschneidert. Der Finanzprofi analysierte und klärte die persönliche Vermögenssituation. Danach sorgte er nach intensiven Gesprächen mit den Banken und durch die Umschichtung von Krediten für eine neu ausgerichtete Finanzierungsstruktur der Firmen. Und schließlich beriet er auch noch die Mitarbeiter Brüderleins und entwarf für diese beispielsweise das Konzept für die betriebliche Altersvorsorge auf Basis einer Unterstützungskasse. „Unterschiedliche Aspekte wurden in ein Gesamtkonzept eingebettet und dieses gleichzeitig unabhängig von Produktanbietern gestaltet“, sagt Brüderlein.

Der Unternehmer nennt damit zwei der herausragenden Kriterien, denen sich die 1994 gegründete RfW AG verpflichtet fühlt und mit deren Hilfe sie sich ihren Platz im heiß umkämpften deutschen Markt für Finanzdienstleistungen sucht. Die Gesellschaft, 1997 in eine AG umgewandelt und heute mit dem Hauptsitz im Schloss Seefeld in der Nähe des Starnberger Sees ansässig, verfolgt dabei ihren ganz individuellen Ansatz. Die Entlohnung der bundesweit 40 Mitarbeiter, richtet sich nicht – wie so oft im Finanzvertrieb – nach der Zahl der getätigten Abschlüsse oder nach den Provisionen bestimmter Produkte. Basis des Einkommens ist vielmehr ein bestimm-

Finanzdienstleister. Intensiver denn je werben Banken und Versicherungen, Strukturvertriebe und eine Heerschar von Einzelkämpfern für ihr Angebot und ihre Finanzdienstleistungen. Doch nicht immer ist Qualität und Objektivität garantiert. Auf ein breites Netzwerk bei gleichzeitig gehobener Qualifikation jedes einzelnen Mitarbeiters setzt in diesem Wettbewerb die RfW Ring freier Wirtschaftsberater AG. Mit einem ganzheitlichen Ansatz will das Unternehmen vor allem Firmenkunden und Freiberuflern neutrale Konzepte für die betrieblichen und privaten Finanzen bieten.

Hubert Brüderlein, Gründer und Firmenchef des RFZ-Rücken- und Fortbildungszentrums in Regensburg, strebt für seine Patienten nach dem Besten, was der Mensch sich nur wünschen kann: nach ihrer Gesundheit. Zusammen mit seinen 30 Mitarbeitern praktiziert und vermittelt der ausgebildete Physiotherapeut erfolgreich Behandlungsmethoden zur Therapie von Rückenbeschwerden. Mit seinem per-

sönlichen und beruflichen Finanzmanagement aber war der heute 43-jährige Unternehmer, der unter anderem auch noch ein Reha-Zentrum betreibt, bis vor zwei Jahren noch nicht ganz so zufrieden. „Von der privaten Geldanlage bis zum Firmenkredit hat mich zwar eine Vielzahl von Beratern unterstützt, letztendlich aber waren dies alles nicht aufeinander abgestimmte Lösungen“, sagt Brüderlein.

Foto: RfW

ter Prozentsatz des gesamten Prämienaufkommens. Schon damit soll sicher gestellt werden, dass Beratung und abgeschlossene Verträge ausschließlich auf den Kundennutzen ausgerichtet sind. Mindestens ebenso wichtig für diesen Kundennutzen ist nach Einschätzung des Vorstandschefs Gansfort aber auch die Qualifikation seiner Berater: Ausgebildet zu „Masters of Financial Consulting“ oder „Fachwirten für Finanzberatung nach den IHK-Richtlinien“ unterscheiden sie sich durch diese anerkannte Qualifikation vom Gros der konkurrierenden Beraterschar.

Dass der RfW auf die Ausbildung seiner Mitarbeiter besonderen Wert legt, hat seinen guten Grund. In der Branche der Finanzdienstleister nämlich geht nach wie vor eine Heerschar von Beratern ohne irgendeinen Nachweis fachlicher Eignung ihrer Beschäftigung nach. Unter ihnen befinden sich Hunderttausende von Nebenberuflern, die weder über langjährige Erfahrung noch über

ein grundlegendes Wirtschaftswissen verfügen. Doch auch ein Großteil derer, die sich der Finanzberatung im Hauptjob verschrieben hat, glänzt nicht eben mit herausragender Qualifikation. Viele haben ihre Urkunden nur in firmeninternen Kurzseminaren erworben, nur wenige stellen sich einem Leistungstest vor unabhängigen Prüfern. Davon wollen sich Gansfort und sein Team ganz gezielt abheben. Zielgerichtete kaufmännische Kenntnisse, wie etwa im Bereich Versicherungen, Banken oder Bausparkassen oder ein Studium, gehören zu den Mindestvoraussetzungen eines neuen Mitarbeiters. Auf dieser Basis bildet RfW die Trainees dann zum IHK-Fachwirt für Finanzberatung aus: eine Qualifikation, die für die auf ein breites Leistungsspektrum ausgerichtete Strategie des Unternehmens unerlässlich ist. „Die Prüfung vor der Industrie- und Handelskammer ist ein seriöser und allgemein anerkannter Qualitätsnachweis, der für eine produktübergreifende Sachkompetenz steht“, sagt Gansfort.

EU-Richtlinie zur Qualifizierung von Finanzdienstleistern

Der RfW-Chef denkt aber darüber hinaus bereits noch einen Schritt weiter. Das zusammenwachsende Europa nämlich, so ist er überzeugt, wird über kurz oder lang auch vor seiner Branche nicht Halt machen. Eine EU-Richtlinie zur Qualifizierung und Registrierung von Finanzdienstleistern, die auf einen europaweit anerkannten Qualifikationsmaßstab ausgerichtet ist, existiert bereits und wird nach Gansforts Einschätzung in den nächsten Jahren auch in Deutschland umgesetzt werden müssen. „Sie würde die Zugangsbedingungen zum Beruf des Finanzberaters gesetzlich verbindlich regeln“ sagt Gansfort.

Die Ausbildungsprogramme für eine international anerkannte Qualifikation gibt es auch in Deutschland schon heute. Es ist ▶

dies zum einen der am US-Vorbild orientierte „Certified Financial Planner“, mit dem vor allem viele Banken die Qualifikation ihrer Kundenberater auf ein höheres Niveau hieven wollen. Einen noch umfassenderen Ansatz verfolgt die europäisch ausgerichtete Ausbildung zum Master of Financial Consulting (MfC). Die Grundlagen der Volks- und Betriebswirtschaftslehre gehören hier ebenso zum Ausbildungsprogramm wie Recht und Steuern, Investmentprodukte, Versicherungsprodukte für freie Berufe und Gewerbetreibenden oder die Baufinanzierung und Betriebliche Altersvorsorge. RfW-Chef Gansfort hat bereits einige „Masters“ selbst ausgebildet und will vor allem seinen Führungskräften diese Möglichkeit der Qualifizierung auch in Zukunft bieten. Einen Großteil der Ausbildung können die Teilnehmer, unterbrochen von vierteljährlichen Symposions, über Schulungen am Ort des Unternehmens absolvieren. Nichts desto Trotz ist der am europäischen Standard orientierte Titel des MFC für die Anwärter mit einem erheblichen Zeitaufwand und einer finanziellen Vorleistung verbunden. Insgesamt 1.100 Unterrichtsstunden in drei Jahren müssen vor der Prüfung absolviert werden, rund 5.000 Euro fallen an Gebühren für die Ausbildung an. Den Lohn der Mühe: Die Berater können nach abgeschlossener Ausbildung Aktionäre bei RfW werden, so sie denn beim Unternehmen bleiben. Doch auch wer sich selbständig macht, kann vom seriösen Image eines MFC profitieren.

Bei RfW selbst ist die qualifizierte Ausbildung ein Eckpfeiler der Unternehmensstrategie, ebenso wie das von Provisionen unabhängige Honorarsystem. Beides soll dazu beitragen, dass die Gesellschaft einem gehobenen Kundensegment anstatt einzelner „Insellösungen“ ein ganzheitli-

ches und neutrales Finanzkonzept anbieten kann. Der AG – die sich selbst auch aus Produktprovisionen finanziert – fällt dabei die Aufgabe zu, den einzelnen Beratern neben der Ausbildung ein breites Netzwerk von Produkthanbietern und Spezialisten sowie besonderes Know-how, beispielsweise für steuerliche Fragen, zur Verfügung zu stellen. „Den großen Vertriebsorganisationen stellen wir das Konzept kleinerer Beratungseinheiten entgegen, die auf das Back Office der AG zurückgreifen können“, sagt Gansfort. Eine eigene Tochtergesellschaft für den Service rund um das Segment Versicherungen, von der Schadensbegrenzung bis hin zu Fragen der Absicherung von Familie, Arbeitskraft und Gesundheit komplettiert das Netzwerk.

Strategie für den Vermögensaufbau

Am Beginn der Beratung aber steht nach Analyse der individuellen Verhältnisse und Ziele stets die Festlegung der Strategie für den Vermögensaufbau. Dabei wird zunächst die Grundstruktur festgezurr: nach Überprüfung der Versicherungsverträge hinsichtlich Preis und Leistung, wird die Altersvorsorge der Mandanten gesichert, die notwendige tägliche Liquidität ermittelt, 40 Prozent der freien Mittel gehen in Immobilien, 40 Prozent in Investments wie Fonds, englische Lebensversicherungen oder einzelne Wertpapiere und 20 Prozent in konjunktur-unabhängige Anlagen, wie Festzins-Anlagen oder Beteiligungen an geschlossenen Fonds. Geht es um die Verwaltung größerer Vermögen und die Direktanlage in Aktien, so empfiehlt Gansfort seiner Klientel neuerdings auch die Expertise der Münchner PSM Vermögensberatung – Vermögensverwal-

tung GmbH. „Wir können in Vermögensfragen und bei Anlageentscheidungen helfen, bei denen RfW nicht über die notwendigen Ressourcen verfügt“, sagt PSM-Gründungspartner Josef Dirnberger.

Ehe es soweit ist, müssen Gansfort und seine Kollegen ihre Klientel aber stets erst durch Überzeugungsarbeit für sich gewinnen. Der erklärte Kundenschwerpunkt der Gesellschaft sind Unternehmer und Freiberufler. Für den dann anstehenden Beratungsbedarf glauben die RfW-Experten mit ihrem ganzheitlichen Ansatz die ideale Expertise bieten zu können. Sie fühlen sich damit nämlich für Fragen der Firmenfinanzierung ebenso kompetent wie für die ganz besondere Vorsorgeproblematik des Unternehmers etwa. Die Consultants setzen dabei schon bei der kurzfristigen Perspektive an. So müsse etwa die Liquidität für den Fall einer Erkrankung des Firmenchefs oder eines unerwarteten Einbruchs der Auftragslage stets garantiert sein. „Ein Unternehmen muss auch drei Monate ohne Einkünfte überleben können“, sagt Gansfort. Die dafür notwendige Reserve könne beispielsweise durch Investments in täglich abrufbare Geldmarktfonds geschaffen werden. Dass Firmenchefs über diese kurzfristige Basis hinaus auch bei der Altersvorsorge und dem langfristigen Aufbau von privatem Vermögen allen Grund haben, auf professionelle und unabhängige Expertise zu setzen, steht für Steuerberater Taureg schon allein mit Blick auf das immense Potenzial an Chancen außer Frage. Denn: „Verglichen mit den Möglichkeiten der Arbeitnehmer in der gesetzlichen Rentenversicherung haben Selbständige bei weitem die größeren Spielräume, mehr Entscheidungsfreiheit und die besseren Wertschöpfungsmöglichkeiten“. *Norbert Hofmann* ■