

der privaten Finanzplanung umfassen die folgenden Themengebiete:

- Aus- und Weiterbildung
- Technische Unterstützung bei der Finanzplanerstellung
- Zugang zu einem Netzwerk von Ansprechpartner für Spezialfragen
- Zugang zu Produktanbietern in möglichst allen Produktkategorien

Aus- und Weiterbildung

Bei der Aus- und Weiterbildung müssen zwei Bereiche unterschieden werden. Zunächst ist es erforderlich, die Breite des Wissens auf die gesamten Themen der Finanzberatung auszuweiten und Verknüpfungen zwischen den einzelnen Gebieten herzustellen. Als ein Beispiel hierfür sei die Ausbildung zum Fachberater für Finanzdienstleistungen (IHK) und weiterführend zum Fachwirt für Finanzberatung (IHK) genannt. Die erstgenannte Ausbildung umfasst alle Themen der privaten Finanzen inklusive der steuerlichen Belange und der Risikoabsicherung. Sie wird bundesweit u.a. von [GOING PUBLIC!](http://www.going-public.edu) aus Berlin (www.going-public.edu) angeboten.

Neben dieser Ausbildung ist im zweiten Schritt eine finanzplanerische Ausbildung erforderlich, die sich mit der Vorgehensweise bei der Erstellung von Finanzplänen beschäftigt und sich stärker mit der finanzmathematischen Fundierung auseinandersetzt. Derartige Ausbildungen werden u.a. von der ebs-Finanzakademie (www.ebs-finanzakademie.de) und der Bankakademie (www.hfb.de) angeboten.

Beide Ausbildungsgänge ermöglichen eine spätere Lizenzierung zum Certified Financial Planner (CFP). Sie können aber nur absolviert werden, wenn der Teilnehmer vorab eine kaufmännische Weiterbildung (z.B. Fachwirt für Finanzberatung IHK) oder Versicherungsfachwirt (IHK)) bzw. ein abgeschlossenes Hochschulstudium vorweisen kann.

Eine Tätigkeit als Finanzplaner ist aber nicht mit der Ausbildung allein möglich. Die permanente Änderung der rechtlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen und die immer neu hinzukommenden Produktkonzeptionen erfordern eine permanente Weiterbildung. Für einen CFP ist die permanente Weiterbildung sogar Voraussetzung für eine Relizenzierung nach zwei Jahren.

Leistungsaspekte

Die Unterstützung der Berater bei dieser Notwendigkeit wird künftig einer der Leistungsaspekte von Maklerpools und Handelsplattformen sein können. Bedenkt man insbesondere die Notwendigkeit des aufbereiteten Wissens, das durch den Berater einfach in die Beratungspraxis umzusetzen ist, dann wird deutlich, dass gerade die Maklerpools und Handelsplattformen hierfür der bestmögliche Mittler sind.

Denn sie haben den Zugang zu den Bedürfnissen der Vermittler und können bei der Bereitstellung von Inhalten mit einem professionellen Weiterbildungsunternehmen kooperieren, das auf diese Themenstellungen spezialisiert ist. Gerade die Möglichkeiten des Internet schaffen für die permanente Wei-