



Ausbildungsordnung für den CERTIFIED FINANCIAL PLANNER®- Zertifikatsträger

**Ausbildungsordnung
für den CERTIFIED
FINANCIAL PLANNER®-
Zertifikatsträger**
in der Fassung vom
01. Februar 2026

Nachfolgend wird aus
Gründen der besseren
Lesbarkeit auf eine ge-
schlechtsspezifische Unter-
scheidung im Text ver-
zichtet. Es wird ausschließ-
lich die männliche Form
verwendet.

Financial Planning Standards
Board Deutschland e.V.
Tilsiter Straße 1
D-60487 Frankfurt

Telefon +49 69 9055938-0
Fax +49 69 9055938-10
E-Mail info@fpsb.de
Web www.fpsb.de

INHALTSÜBERSICHT

§ 1	Grundsätze für das Ausbildungswesen	.. 2
§ 2	Ausbildungsrahmen 2
§ 3	Weiterbildungsrahmen 3
§ 4	Akkreditierte Weiterbildungsprogramme sowie Abschlüsse 3
§ 5	Abschließende Hinweise, Änderungs- möglichkeiten 3
	Anhang zur Ausbildungsordnung für den CERTIFIED FINANCIAL PLANNER®- Zertifikatsträger: Curriculum (Kern- kompetenzrahmen) für die Ausbildung zum CERTIFIED FINANCIAL PLANNER®- Zertifikatsträger 4

§ 1 GRUNDSÄTZE FÜR DAS AUSBILDUNGS- WESEN

- 1.1 Die vorbereitende Ausbildung auf die Zertifizierung zum CERTIFIED FINANCIAL PLANNER®-Zertifikatsträger erfolgt durch akkreditierte Ausbildungsträger. Diese werden in einem Verzeichnis vom FPSB Deutschland geführt.
- 1.2 Die Ausbildung orientiert sich dabei an einem vom FPSB Deutschland vorgegebenen Curriculum (Kernkompetenzrahmen).

§ 2 AUSBILDUNGSRAHMEN

- 2.1 Um sicherzustellen, dass die vorbereitende Ausbildung auf die Zertifizierung zum CERTIFIED FINANCIAL PLANNER®-Zertifikatsträger einem hohen Standard entspricht, hat der FPSB Deutschland ein verbindliches Curriculum (Kernkompetenzrahmen) entwickelt, das als Anhang beigefügt ist.
- 2.2 Basis dieses Curriculums (Kernkompetenzrahmen) sind die Regelwerke „FPSB Requirements for CFP Certification“, „Financial Planner Competency Profile“ und „Financial Planning Education Framework“ des Financial Planning Standards Board, Ltd. sowie die notwendigen Anpassungen an die nationalen Gegebenheiten.

§ 3 WEITERBILDUNGSRAHMEN

- 3.1 Das Curriculum (Kernkompetenzrahmen) für die Ausbildung ist auch Basis für die Beurteilung der inhaltlichen Angemessenheit von Weiterbildungsmaßnahmen durch den FPSB Deutschland.
- 3.2 Die Weiterbildung muss aus Themengebieten des Curriculums (Kernkompetenzrahmen) für die Ausbildung zur Vorbereitung auf die Zertifizierung zum CERTIFIED FINANCIAL PLANNER®-Zertifikatsträger ausgewählt sein. Einzelheiten regelt die Weiterbildungsordnung des FPSB Deutschland.

§ 4 AKKREDITIERTE WEITERBILDUNGSPROGRAMME SOWIE ABSCHLÜSSE

- 4.1 Folgende Programme sind derzeit akkreditiert und führen zu folgenden Abschlüssen:

- Das **Kontaktstudium Finanzökonomie** an der EBS Executive School der EBS Universität für Wirtschaft und Recht wurde im Oktober 1997 als Aus- und Weiterbildung zum CERTIFIED FINANCIAL PLANNER®-Zertifikatsträger akkreditiert. Das Studienprogramm führt in Level I zum **Financial Consultant (EBS)** und in Level II zum **Finanzökonom (EBS)**.

EBS Executive School
Patricia Christen
Hauptstraße 31
65375 Oestrich-Winkel
Telefon: +49 611 7102 1821
patricia.christen@ebs.edu
www.ebs.edu/foe

- **zweistufiges Studium Financial Planner** der Frankfurt School of Finance & Management gGmbH mit dem Abschluss **Financial Consultant (FS)** nach Level I und **Financial Planner (FS)** nach Level II.

Frankfurt School of Finance & Management gGmbH
Sarah Echtner
Adickesallee 32-34
60322 Frankfurt
Telefon +49 69 154008-9302
seminare@fs.de
www.frankfurt-school.de

- **zweistufiges Programm „Zertifikatskurs Financial Planning“** der ADG mit dem Abschluss **Financial Consultant (ADG)** nach Level I und **Financial Planner (ADG)** nach Level II.

Akademie Deutscher Genossenschaften
ADG
Julia Best
Schloss Montabaur
56410 Montabaur
Telefon +49 2602 14-362
julia.best@adg-campus.de
www.adg-campus.de

- **Programm Financial Planner (CU) an der MLP Corporate University (CU)** mit dem Abschluss **Financial Planner (CU) (MLP Corporate University)**

MLP Finanzberatung SE
CU Bildungsmanagement
Alte Heerstraße 40
69168 Wiesloch
Telefon +49 6222 308 8370
bildungsmanagement@mlp.de
www.mlp.de

- **zweistufiges Qualifizierungsprogramm „Financial Consultant (HFM) I Financial Planner (HFM)“** der Hochschule für Finanzwirtschaft & Management GmbH in enger Kooperation mit regionalen Sparkassenakademien. Die Durchführung von Level I mit dem Abschluss **Financial Consultant (HFM)** erfolgt dezentral an Sparkassenakademien. Die Durchführung von Level II mit dem Abschluss **Financial Planner (HFM)** erfolgt zentral an der HFM in Bonn.

Hochschule für Finanzwirtschaft & Management (HFM)
 Nina Fiedler
 Simrockstraße 4
 53113 Bonn
 Telefon +49 228 204-9812
 nina.fiedler@s-hochschule.de
 www.s-hochschule.de/
 qualifizierungsprogramm-financial-consultant-financial-planner

- 4.2 Der FPSB Deutschland kann jederzeit weitere Weiterbildungsprogramme akkreditieren.

§ 5 ABSCHLIESSENDE HINWEISE, ÄNDERUNGSMÖGLICHKEITEN

- 5.1 Sollte eine Bestimmung dieser Ordnung unwirksam sein, so bleibt die Rechtswirksamkeit der übrigen Bestimmungen hiervon unberührt. Anstelle der unwirksamen Bestimmung gilt eine wirksame Bestimmung als geregelt, die der vom FPSB Deutschland gewünschten Regelung am nächsten kommt; das gleiche gilt im Falle einer Lücke.
- 5.2 Diese Ordnung kann jederzeit durch den FPSB Deutschland geändert werden.

ANHANG ZUR AUSBILDUNGSORDNUNG FÜR DEN CERTIFIED FINANCIAL PLANNER®-ZERTIFIKATSTRÄGER

CURRICULUM (KERNKOMPETENZRAHMEN) FÜR DIE VORBEREITENDE AUSBILDUNG AUF DIE ZERTIFIZIERUNG ZUM CERTIFIED FINANCIAL PLANNER®-ZERTIFIKATSTRÄGER

I. GRUNDLAGENWISSEN

1 VOLKSWIRTSCHAFTSLEHRE

1.1 Grundlagen

- 1.1.1 Volkswirtschaftliche Grundbegriffe
- 1.1.2 Einordnung in die Wirtschaftswissenschaften

1.2 Wirtschaftskreislauf und volkswirtschaftliche Gesamtrechnung

- 1.2.1 Wirtschaftskreislauf und Sozialprodukt
- 1.2.2 Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung
- 1.2.3 Wirtschaftspolitisches Zielsystem in Deutschland

1.3 Geld- und Kreditwesen

- 1.3.1 Geldmengendefinitionen, Geldschöpfung und Geldwertstörungen
- 1.3.2 Rolle einer Zentralbank am Beispiel der Deutschen Bundesbank
- 1.3.3 Europäische Zentralbank

1.4 Konjunktur- und Wachstumstheorie

- 1.4.1 Grundlagen der Wachstumstheorie
- 1.4.2 Grundlagen der Konjunkturtheorie
- 1.4.3 Konjunkturpolitische Instrumente

1.5 Finanztheorie

- 1.5.1 Ziele wirtschaftspolitischer Aktivitäten
- 1.5.2 Rolle der öffentlichen Haushalte

1.6 Außenwirtschaftstheorie

- 1.6.1 Zahlungsbilanz und Wechselkurse
- 1.6.2 Internationale Arbeitsteilung und außenwirtschaftliches Gleichgewicht

1.7 Wirtschaftspolitik

- 1.7.1 Wirtschaftspolitische Zielsetzungen und Steuerungskonzepte
- 1.7.2 Wirtschaftspolitische Stabilitätspolitik

1.8 Europäische Währungsunion

- 1.8.1 Grundlagen der Europäischen Währungsunion
- 1.8.2 Vor- und Nachteile einer Währungsunion

2 RECHT

2.1 Aufbau der Rechtsordnung in Deutschland und der EU

- 2.1.1 Struktur der Rechtsordnung in Deutschland
- 2.1.2 Struktur der Europäischen Rechtsordnung

2.2 Schuld- und Sachenrecht

- 2.2.1 Grundlagen des bürgerlichen Rechts
- 2.2.2 Ausgewählte Bestimmungen des Familien- und Erbrechts
- 2.2.3 Ausgewählte Bestimmungen des Handels-, Gesellschafts- und Wettbewerbsrechts

2.3 Spezielles Recht für Finanzdienstleistungen

- 2.3.1 Zivilrechtliche Haftungsbestimmungen
- 2.3.2 Strafrechtliche Haftungsbestimmungen

3 FINANZMATHEMATIK UND STATISTIK

3.1 Finanzmathematische Grundlagen

- 3.1.1 Zinseszins- und Rentenrechnung
- 3.1.2 Effektivverzinsung

3.2 Statistische Grundlagen

- 3.2.1 Deskriptive Statistik
- 3.2.2 Analytische Statistik

4 BANK- UND BÖRSENPRODUKTE

4.1 Geld- und Kapitalmärkte

- 4.1.1 Rahmenbedingungen
- 4.1.2 Geldmarkt
- 4.1.3 Devisenmarkt
- 4.1.4 Rentenmarkt
- 4.1.5 Aktienmarkt

4.2 Börsensysteme und Auftragsabwicklung

- 4.2.1 Organisation der Börse und Marktsegmente
- 4.2.2 Handelsteilnehmer und Handelsdurchführung
- 4.2.3 Dienstleistungsgeschäfte der Kreditinstitute

4.3 Anlage in Aktien

- 4.3.1 Grundlagen und Einteilungskriterien
- 4.3.2 Rechte aus Aktien
- 4.3.3 Übertragung von Aktien
- 4.3.4 Chancen und Risiken

4.4 Anlage in Gläubigerpapieren

- 4.4.1 Grundlagen und Einteilungskriterien
- 4.4.2 Festverzinsliche Wertpapiere
- 4.4.3 Variabel verzinsliche Wertpapiere
- 4.4.4 Gläubigerpapiere mit Sonderrechten
- 4.4.5 Renditebegriffe

4.5 Anlage in Investmentfonds

- 4.5.1 Grundlagen und Einteilungskriterien
- 4.5.2 Gesetzliche Bestimmungen
- 4.5.3 Organisation der Investmentgesellschaften
- 4.5.4 Anlagepolitik und Ertragsverwendung
- 4.5.5 Anlagemöglichkeiten und Vertrieb
- 4.5.6 Anteilspreise und Kosten der Investmentanlage

5 IMMOBILIEN

5.1 Grundlagen

- 5.1.1 Einteilungskriterien von Immobilien
- 5.1.2 Motive für den Immobilienerwerb

5.2 Investition in Immobilien

- 5.2.1 Investitionskonzepte
- 5.2.2 Immobilienauswahl und Standortanalyse
- 5.2.3 Kaufvertrags- und grundbuchrechtliche Grundlagen

5.3 Finanzierung von Immobilien

- 5.3.1 Finanzierungsziele und -konzepte
- 5.3.2 Elemente und Ablauf der Immobilienfinanzierung
- 5.3.3 Kreditsicherungsrechtliche Grundlagen

5.4 Bewertung und Verwertung von Immobilien

- 5.4.1 Bewertungsanlässe und -verfahren
- 5.4.2 Bewertungsrechtliche Grundlagen
- 5.4.3 Freiwillige oder zwangsweise Veräußerung
- 5.4.4 Schenkung und Vererbung von Immobilien

5.5 Vermietung und Verwaltung von Immobilien

- 5.5.1 Mietrechtliche Grundlagen
- 5.5.2 Mietpreiskalkulation
- 5.5.3 Bewirtschaftung von Immobilien
- 5.5.4 Wohnungseigentumsrechtliche Grundlagen

5.6 Wirtschaftlichkeitsberechnungen

- 5.6.1 Liquiditätsrechnung
- 5.6.2 Rentabilitätsrechnung
- 5.6.3 Steuerrechnungen
- 5.6.4 Langfristrechnung mit Prognosecharakter

6 VERSICHERUNGEN

6.1 Grundlagen

- 6.1.1 Versicherungswesen
- 6.1.2 Strukturen der Versicherungswirtschaft
- 6.1.3 Steuerliche Behandlung von Versicherungen
- 6.1.4 Rückversicherung

6.2 Rechtsgrundlagen

- 6.2.1 Rechtslehre für das Versicherungswesen
- 6.2.2 Versicherungsvertragsrecht
- 6.2.3 Wettbewerbsrichtlinien
- 6.2.4 Versicherungsaufsichtsrecht

6.3 Private Haftpflichtversicherung

- 6.3.1 Arten, Leistungsumfang und Ausschlüsse
- 6.3.2 Versicherungssumme und Beitrag
- 6.3.3 Leistungsvoraussetzungen

6.4 Verbundene Hausrat- und Wohngebäudeversicherung

- 6.4.1 Leistungsumfang und Ausschlüsse
- 6.4.2 Versicherungswert, Versicherungssumme und Entschädigungsgrenzen
- 6.4.3 Prämienberechnung
- 6.4.4 Ergänzende Versicherungen

6.5 Rechtsschutzversicherung

- 6.5.1 Versicherungsleistungen
- 6.5.2 Rechtsschutz-Kombinationen
- 6.5.3 Ausschlüsse

6.6 Unfallversicherung

- 6.6.1 Gesetzliche Unfallversicherung
- 6.6.2 Leistungsarten der privaten Unfallversicherung
- 6.6.3 Bedarfsermittlung und Versorgungslücken
- 6.6.4 Versicherungsleistungen

6.7 Gesetzliche Krankenversicherung

- 6.7.1 Arten und Träger
- 6.7.2 Leistungen und Beitragsbemessung
- 6.7.3 Versicherter Personenkreis
- 6.7.4 Beendigung der Mitgliedschaft

6.8 Private Krankenversicherung

- 6.8.1 Leistungsarten, -umfang und -einschränkungen
- 6.8.2 Bedarfsermittlung
- 6.8.3 Beitragsermittlung
- 6.8.4 Sonderformen der Privaten Krankenversicherung
- 6.8.5 Gesetzliche und Private Pflegeversicherung

6.9 Gesetzliche Rentenversicherung

- 6.9.1 Merkmale der gesetzlichen Rentenversicherung
- 6.9.2 Leistungsarten
- 6.9.3 Versicherungspflicht und Beitragsbemessung
- 6.9.4 Anspruchsvoraussetzungen
- 6.9.5 Rentenberechnung

6.10 Lebensversicherung

- 6.10.1 Rahmenbedingungen
- 6.10.2 Leistungsumfang, Angebotsformen und Zusatzversicherungen
- 6.10.3 Bedarfsgerechte Versicherungssumme
- 6.10.4 Beitragsberechnung
- 6.10.5 Versicherungsfall
- 6.10.6 Überschussbeteiligung

6.11 Versicherungen für Selbständige und Unternehmen

- 6.11.1 Grundlagen
- 6.11.2 Personenversicherungen
- 6.11.3 Sachversicherungen
- 6.11.4 Vermögensschadenversicherungen

II. VERTIEFUNGSWISSEN LEVEL I

1 INTERDISZIPLINÄRE GRUNDLAGEN

1.1 Betriebswirtschaftslehre

1.1.1 Investitions- und Finanzierungstheorie

1.1.1.1 Grundlagen

1.1.1.2 Verfahren der Investitionsrechnung

1.1.1.3 Leverage-Effekt

1.1.2 Bilanzierung, Jahresabschlussanalyse und Unternehmensbewertung

1.1.2.1 Bilanzansatznormen

1.1.2.2 Bilanzbewertungsnormen

1.1.2.3 Gewinn- und Verlustrechnung

1.1.2.4 Anhang/Lagebericht

1.1.2.5 Bilanz- und Erfolgsanalyse

1.1.2.6 Unternehmensbewertung

1.1.2.7 Internationale Rechnungslegung

1.1.3 Portfolio-Theorie

1.1.3.1 Grundlagen

1.1.3.2 Konzept der Risikovernichtung

1.1.3.3 Index-Modelle

1.1.3.4 Capital Asset Pricing-Modell

1.1.3.5 Performance-Messung

1.2 Volkswirtschaftslehre

1.2.1 Aufgaben der Wirtschaftspolitik

1.2.2 Geldpolitik

1.2.3 Finanzpolitik

1.2.4 Arbeitsmarkt- und Lohnpolitik

1.2.5 Zahlungsbilanz und Wechselkurse

1.2.6 Währungspolitik

1.2.7 Wachstumsmärkte

1.2.8 Europäische Währungsunion

1.3 Finanzmathematik und Statistik

1.3.1 Zinseszinsrechnung bei Einmalanlagen

1.3.2 Rentenrechnung bei Ein- und Auszahlungsplänen

1.3.3 Tilgungsrechnung bei Fremdfinanzierung

1.3.4 Effektivzinsberechnung

1.3.5 Häufigkeitsverteilungen und Indexzahlen

1.3.6 Mittelwerte und Standardabweichungen

1.4 Steuerliche und rechtliche Grundlagen

1.4.1 Steuerrecht

1.4.1.1 Grundlagen der Besteuerung

1.4.1.2 Wichtige Einzelsteuern

1.4.1.3 Zusammenwirken wichtiger Steuerarten

1.4.1.4 Steuerliche Konsequenzen einzelner Anlageformen

1.4.2 Gesellschaftsrechtliche Grundlagen

1.4.3 Erbrechtliche/schenkungsrechtliche Grundlagen

1.4.4 Haftungsrechtliche/aufsichtsrechtliche Grundlagen

1.4.5 Anlegerschutzrechtliche Grundlagen

1.4.6 Nachhaltige Kapitalanlagen & Regulierung (CSR-RL, SRD II, MiFID II, EU-Aktionsplan, etc.)

1.5 Ethik

1.5.1 Grundzüge der Wirtschaftsethik

1.5.2 Standesregeln des Financial Planning Standards Board Deutschland e.V.

1.5.3 Ehrengerichtsordnung des Financial Planning Standards Board Deutschland e.V.

2 PRIVATES FINANZMANAGEMENT

2.1 Kreditmanagement

2.1.1 Kreditkonzepte

2.1.2 Fremdfinanzierungsquote und laufender Kapitaldienst

2.1.3 Finanzierung unter Leverage- und Steuerecksichtspunkten

2.1.4 Zins- und Tilgungskonzepte

2.1.5 Finanzierungsanlässe

2.1.5.1 Erstfinanzierung

2.1.5.2 Anschluss- und Umfinanzierung

2.1.6 Kreditsicherheiten

2.2 Portfoliomanagement

2.2.1 Individuelles Vermögensmanagement mit Direktanlagen in Wertpapieren

2.2.1.1 Bond Portfolio Management

2.2.1.2 Aktienmanagement

2.2.1.3 Risikomanagement mit börsengehandelten Termininstrumenten

2.2.2 Standardisiertes Vermögensmanagement mit Investmentfonds

2.2.2.1 Asset Allocation

2.2.2.2 Fondspicking-Strategien

2.2.2.3 Fondspolicen

2.2.2.4 Fondsvermögensverwaltung

2.2.3 Alternative Investments

2.2.3.1 Hedgefonds

2.2.3.2 Private Equity

2.2.3.3 Rohstoffe

2.2.3.4 Sonstige Alternative Investments

2.2.4 Nachhaltiges Investieren

2.2.4.1 Begriffe, Motive, Normen

2.2.4.2 Nachhaltigkeits-Ratings und Nachhaltigkeits-Siegel, -Labels und -Rankings

2.2.4.3 Strategien für nachhaltige Wertpapier-Investments: Exclusions, Screenings, ESG-Integration, Shareholder Engagement, Mission/Impact Investing, thematische Strategien, etc.

2.2.4.4 ESG-Integration in den Investment-Prozess

2.2.4.5 Nachhaltigkeit einzelner Anlageprodukte

2.2.4.6 Strategien für Impact Investments

2.3 Vorsorgemanagement

2.3.1 Methodische Grundlagen

- 2.3.1.1 Risiko-Analyse
- 2.3.1.2 Risiko-Deckungskonzepte
- 2.3.1.3 Rechtliche und steuerliche Besonderheiten
- 2.3.1.4 Grundlagen der Aktuarwissenschaft
- 2.3.1.5 Tarife und Berechnungsmethodik

2.3.2 Grundlagen der Altersversorgung

- 2.3.2.1 Schicht 1: Staatlich geförderte Altersvorsorge
- 2.3.2.2 Schicht 2: Grundlagen der Betrieblichen Altersvorsorge
- 2.3.2.3 Schicht 3: Grundlagen der Privaten Altersvorsorge

2.4 Immobilienmanagement

2.4.1 Wirtschaftlichkeitsrechnung

- 2.4.1.1 Grundlagen
- 2.4.1.2 Investition
- 2.4.1.3 Finanzierung
- 2.4.1.4 Besteuerung und Rechtsgrundlagen

2.4.2 Immobilienbewertung

- 2.4.2.1 Grundlagen
- 2.4.2.2 Bewertungsverfahren

2.4.3 Besteuerung von Immobilien

- 2.4.3.1 Steuerrechtliche Grundlagen
- 2.4.3.2 Besteuerung von Eigenheimen
- 2.4.3.3 Besteuerung von Mietobjekten
- 2.4.3.4 Besteuerung bei Schenkungen und Erbschaften

2.4.4 Individuelle Kapitalanlage in Immobilien

2.4.5 Kollektive Kapitalanlage in Immobilien

- 2.4.5.1 Offene Immobilienfonds
- 2.4.5.2 Geschlossene Immobilienfonds
- 2.4.5.3 Immobilienleasingfonds
- 2.4.5.4 Immobilien-AG's
- 2.4.5.5 Real Estate Investment Trusts
- 2.4.5.6 Vergleich alternativer Anlageformen

2.4.6 Strategien für nachhaltige Immobilien-Investments

- 2.4.6.1 Markt für nachhaltige Immobilien-Investments
- 2.4.6.2 Internationale Siegel und Standards für nachhaltige Immobilien
- 2.4.6.3 Einfluss von Nachhaltigkeit auf Finanzierung, Leerstand, Mieten und Werte von Immobilien

2.5 Beteiligungsmanagement

- 2.5.1 Arten und Charakteristika
- 2.5.2 Direkte unternehmerische Beteiligungen
- 2.5.3 Kollektive unternehmerische Beteiligungen

2.6 Nachfolgemanagement

- 2.6.1 Erb- und schenkungsrechtliche Grundlagen
- 2.6.2 Erbschaft- und schenkungssteuerliche Grundlagen
- 2.6.3 Elemente der Vermögensnachfolge
 - 2.6.3.1 Gesetzliche Erbfolge
 - 2.6.3.2 Gewillkürte Erbfolge

3 BASISKONZEPTION DES FINANCIAL PLANNING

3.1 Konzept

- 3.1.1 Beratungsziele und Restriktionen
 - 3.1.1.1 Definition des Financial Planning
 - 3.1.1.2 Abgrenzung des Financial Planning gegenüber anderen Finanzdienstleistungen
 - 3.1.1.3 Subjektive und objektive Beratungsziele aus Sicht der Kunden und der Anbieter
 - 3.1.1.4 Quantitative und qualitative Restriktionen
- 3.1.2 Nachfrageverhalten und Anbieterstruktur
 - 3.1.2.1 Nachfragesegmente und Beratungsziele
 - 3.1.2.2 Anbieterstruktur und Beratungsschwerpunkte

3.2 Methodik

- 3.2.1 Prozess
 - 3.2.1.1 Aufbau und Definition der Beziehung zwischen Kunde und Financial Planner
 - 3.2.1.2 Zusammentragen von Kundendaten und Bestimmung von Zielen und Erwartungen
 - 3.2.1.3 Analyse und Beurteilung der finanziellen Lage des Kunden
 - 3.2.1.4 Ausarbeitung und Vorlage des Finanzplans
 - 3.2.1.5 Umsetzung der Empfehlungen zur Finanzplanung
 - 3.2.1.6 Überwachung des Finanzplans und der Beziehungen der finanziellen Planung
- 3.2.2 Grundsätze ordnungsmäßiger Finanzplanung

III. VERTIEFUNGSWISSEN LEVEL II

1 STRATEGISCHE AUSRICHTUNGEN VON FINANCIAL PLANNING

1.1 Institutionelle Aspekte

- 1.1.1 Financial Planning im Retail und Affluent Banking
- 1.1.2 Financial Planning im Private Banking und Wealth Management
- 1.1.3 Financial Planning im Family Office

1.2 Zielgruppenspezifische Aspekte

- 1.2.1 Financial Planning für abhängig Beschäftigte
- 1.2.2 Financial Planning für unabhängig Beschäftigte und Unternehmer
- 1.2.3 Financial Planning für Rentner und Pensionäre

1.3 Konzeptionelle Aspekte

- 1.3.1 Financial Planning und demografische Entwicklung
- 1.3.2 Financial Planning und Asset Allocation auf Gesamtvermögensebene

- 1.3.3 Financial Planning und Risikomanagement
- 1.3.4 Financial Planning und Behavioral Finance

1.4 Aufsichts- und haftungsrechtliche Aspekte

2 FINANCIAL PLANNING IN DER BERATUNGSPRAXIS

2.1 Unternehmerfinanzplanung

- 2.1.1 Grundlagen der Unternehmensbewertung
- 2.1.2 Systematisierung der Bewertungsverfahren
 - 2.1.2.1 Gesamtbewertungsverfahren
 - 2.1.2.2 Einzelbewertungsverfahren
 - 2.1.2.3 Mischverfahren

- 2.1.3 Bewertung kleiner und mittelständischer Betriebe und Freiberufler
- 2.1.4 Besteuerung von Unternehmen
- 2.1.5 Zusammenspiel von Financial Planning und unternehmerischem Vermögen

2.2 Strategisches Risiko- und Vorsorge-management im Financial Planning

- 2.2.1 Management von Sachrisiken im privaten und unternehmerischen Bereich
 - 2.2.1.1 All Risk-Deckungskonzepte
 - 2.2.1.2 Grundlagen unternehmerischer Versicherungen zum Vermögensschutz
- 2.2.2 Management von Unternehmer-Risiken
 - 2.2.2.1 Director's & Officer's Liability
 - 2.2.2.2 Vermögensschadenhaftpflicht
- 2.2.3 Betriebliche Altersvorsorge
 - 2.2.3.1 Steuerliche Aspekte
 - 2.2.3.2 Direktversicherung
 - 2.2.3.3 Pensionskasse
 - 2.2.3.4 Unterstützungskasse
 - 2.2.3.5 Pensionsfonds
 - 2.2.3.6 Unmittelbare Pensionszusage
 - 2.2.3.7 Arbeitszeitkonten
 - 2.2.3.8 Besonderheiten bei der Versorgung geschäftsführender Gesellschafter
- 2.2.4 Private Altersversorgung
 - 2.2.4.1 Steuerliche Aspekte
 - 2.2.4.2 Private Rentenversicherung
 - 2.2.4.3 Klassische und fondsgebundene Lebensversicherungen
- 2.2.5 Zusammenspiel von Financial Planning und ganzheitlichem Risiko- und Vorsorge-management

2.3 Vermögensnachfolge und Financial Planning

- 2.3.1 Übertragungen im Rahmen der vorweggenommenen Erbfolge

- 2.3.2 Grundlagen der unternehmerischen Vermögensnachfolge

- 2.3.2.1 Entgeltliche Unternehmensnachfolge
- 2.3.2.2 Unentgeltliche Unternehmensnachfolge

- 2.3.3 Grundlagen der internationalen Vermögensnachfolge

- 2.3.3.1 Internationales Erbrecht
- 2.3.3.2 Internationales Erbschaftsteuerrecht

- 2.3.4 Stiftungen
 - 2.3.4.1 Stiftungszivilrecht
 - 2.3.4.2 Stiftungssteuerrecht

3 MARKETING UND KOMMUNIKATION IM FINANCIAL PLANNING

3.1 Grundlagen

- 3.1.1 Marketing für Beratungsdienstleistungen und Finanzprodukte
 - 3.1.1.1 Leistungspolitik
 - 3.1.1.2 Preispolitik (Honorar- versus Provisionsmodelle)
 - 3.1.1.3 Absatzwegpolitik
 - 3.1.1.4 Kommunikationspolitik

- 3.1.2 Integrierte Vertriebsstrategien
 - 3.1.2.1 Angebot von Leistungsbündeln
 - 3.1.2.2 Vertriebsorganisation (Allround versus Teamansatz)
 - 3.1.2.3 Vergütungsmodelle

3.2 Finanzmarketing-Prozess im Financial Planning

- 3.2.1 Marktforschung für Finanzdienstleistungen
 - 3.2.1.1 Grundlagen
 - 3.2.1.2 Methoden
- 3.2.2 Erstellung zielgruppenorientierter Leistungsprogramme
 - 3.2.2.1 Festlegung von Leitungsumfang und -tiefe
 - 3.2.2.2 Vertriebswegewahl und -kombination
- 3.2.3 Akquisition und Betreuung im gehobenen Privatkundengeschäft
 - 3.2.3.1 Marktkommunikation (Werbung und Public Relation)
 - 3.2.3.2 Kommunikationsverhalten bei Beratung und Verkauf
 - 3.2.3.3 Vertriebsunterstützende Maßnahmen und Materialien
 - 3.2.3.4 Kundenbindungsmanagement
- 3.2.4 Verkaufsvereinbarungen
 - 3.2.4.1 Verträge über den Verkauf von Finanzdienstleistungen
 - 3.2.4.2 Verkaufsmanagement
- 3.2.5 Qualitätsmanagement bei der Leistungserstellung

4 FINANCIAL PLANNING-CASE STUDIES

- » Finanzplanung ist Lebensplanung – FPSB-Zertifikatsträger verstehen wirklich die Kundenwünsche und helfen, diese langfristig zu erfüllen. Die Wahrung der Kundeninteressen ist dabei das höchste Gut.«
FPSB Deutschland-Mission
- » Der FPSB Deutschland ist Standardsetzer zur Methodik der ganzheitlichen Beratung. Seine Definitionen und Standards dieser Methodik sind Grundlage für deren Weiterentwicklung, Ausbildung und Regulierung. Der FPSB Deutschland prägt die öffentliche Diskussion und Meinung zur ganzheitlichen Beratungsmethodik.« *FPSB Deutschland-Selbstverständnis in Bezug auf Financial Planning*
- » Die Zertifikate des FPSB Deutschland garantieren Kompetenz und Vertrauenswürdigkeit ihrer Träger. Sie werden von Kunden und Anbietern ganzheitlicher Beratung als die höchsten Qualitätssiegel wahrgenommen. Kunden fragen Anbieter mit diesen Qualitätssiegeln bevorzugt nach. Berater erachten die Zertifikate des FPSB Deutschland für ihren langfristigen beruflichen Erfolg für unverzichtbar.«
FPSB Deutschland-Selbstverständnis in Bezug auf seine Zertifikate



CFP® CERTIFIED FINANCIAL PLANNER® CFP®

Die oben gezeigten Zertifizierungszeichen sind außerhalb der USA Eigentum des Financial Planning Standards Board Ltd. und werden Einzelpersonen verliehen, die die Zertifizierungsvoraussetzungen erfüllen und kontinuierlich unter Beweis stellen. Zertifizierungsgeber in Deutschland ist der Financial Planning Standards Board Deutschland e.V.

C|FEP® CERTIFIED FOUNDATION AND ESTATE PLANNER CFEP®

Der Financial Planning Standards Board Deutschland e.V. ist Eigentümer und Zertifizierungsgeber der oben gezeigten Zertifizierungszeichen. Sie werden Einzelpersonen verliehen, die die Zertifizierungsvoraussetzungen erfüllen und kontinuierlich unter Beweis stellen.

C|GA® CGA® CERTIFIED GENERATIONS ADVISOR

Der Financial Planning Standards Board Deutschland e.V. ist Zertifizierungsgeber der oben gezeigten Zertifizierungszeichen. Sie werden Einzelpersonen verliehen, die die Zertifizierungsvoraussetzungen erfüllen und kontinuierlich unter Beweis stellen.



EFPA® EUROPEAN FINANCIAL ADVISOR EFA®

Der Financial Planning Standards Board Deutschland e.V. ist Zertifizierungsgeber der oben gezeigten Zertifizierungszeichen. Sie werden Einzelpersonen verliehen, die die Zertifizierungsvoraussetzungen erfüllen und kontinuierlich unter Beweis stellen.