



FINANCIAL CONSULTANT / FINANCIAL PLANNER



Frankfurt School



EINFÜHRUNG

Der Wunsch der Privatkunden nach individuellen Lösungskonzepten für ihre persönliche Finanz-, Vermögens- und Absicherungssituation ist heute, auch aufgrund der letzten Finanzkrisen, ausgeprägter denn je. Für die Beratungsleistungen, die weit über die Produktberatung hinausgehen, hat sich in der Branche der Begriff "ganzheitliche Beratung" herausgebildet.

Nachdem es gerade im gehobenen Privatkundengeschäft um den besonderen Mehrwert durch Beratung geht, hat sich die Finanzplanung in all ihren Ausprägungen zu den Kerndienstleistungen im Geschäft mit vermögenden Kunden etabliert. Für den Kunden ergibt sich daraus ein großer Nutzen, da er dadurch die Stärken und Schwächen seiner Finanzlagen erkennt und häufig finanzielle

Vorteile durch Optimierungspotenziale hat. Aber auch die Banken und Finanzdienstleistungsunternehmen gewinnen mit diesem Service: Sie können ihre Kundenbindung vertiefen und den Ertrag aus einer Kundenbeziehung nachhaltig steigern. Für eine ganzheitliche Kundenberatung ist eine profunde Qualifikation und Ausbildung notwendig. Genau hier setzt der zweistufige, berufsbegleitende

Weiterbildungsstudiengang Financial Consultant / Financial Planner der Frankfurt School of Finance & Management an. Der Studiengang ist durch den FPSB Financial Planning Standards Board Deutschland e.V. und die EFPA European Financial Planning Association Deutschland e.V. akkreditiert.

INHALTSVERZEICHNIS

3	4	6	7	9	10
Einführung	Auf einen Blick	Studienkonzept	Studieninhalte	Zeitraumen	Studienorganisation
11	12	13	17	24	
Investition	Prüfungen und Abschlüsse	Anmeldung	Geschäftsbedingungen	Kontakt	

Financial Consultant - Fachliches Know-how für Ihre Beratungstätigkeit

Das Financial Consultant-Studium (Level 1) vermittelt in ca. sieben Monaten interdisziplinäres Grundlagenwissen sowie praxisbezogenes, vertieftes Fachwissen für die Vermögensberatung und das private Finanzmanagement.

Sie erwerben hiermit den Abschluss Financial Consultant (Frankfurt School of Finance & Management).

Außerdem können Sie mit diesem Abschluss eine Zertifizierung zum „EFA European Financial Advisor“ anstreben. Neben dem Abschluss an der Frankfurt School müssen Sie zusätzlich die Zentralprüfung des FPSB Deutschland e.V. erfolgreich absolvieren. Dieses Zertifikat wird von der EFPA European Financial Planning Association vergeben, die in Deutschland organisatorisch mit dem FPSB Deutschland verbunden ist.

Der „EFA European Financial Advisor“ ist das offizielle Zertifikat des FPSB Deutschland e.V. für Finanzberater. Mit dem „EFA European Financial Advisor“ zeichnen Sie sich gegenüber Ihren Kunden als Expert:in aus, der die Anforderungen eines sehr erfolgreichen, europaweiten Qualitätsstandards in der Beratung gehobener Privatkunden erfüllt.

Wenn Sie sich für eine Gesamtausbildung zum „Financial Planner“ entschieden haben und die Zertifizierung zum „Certified Financial Planner“ beim FPSB Deutschland e.V. anstreben, finden Sie alle relevanten Informationen auf der Homepage des FPSB Deutschland e.V.

Weitere Details auch auf: www.fs.de/fpl

Financial Planner - Vernetzung der Beratungsthemen

Das Financial Planner Studium (Level 2) baut auf dem ersten Teil auf und dauert etwa fünf Monate. Sie vertiefen Ihr Fachwissen und erkennen die notwendige Verbindung der Beratungsfelder. Als wichtiges Instrument für eine ganzheitliche Beratung lernen Sie den Finanzplan kennen.

Sie erwerben am Ende der Weiterbildung den Abschluss Financial Planer (Frankfurt School of Finance & Management)

ZIELGRUPPEN UND VORTEILE AUF EINEN BLICK



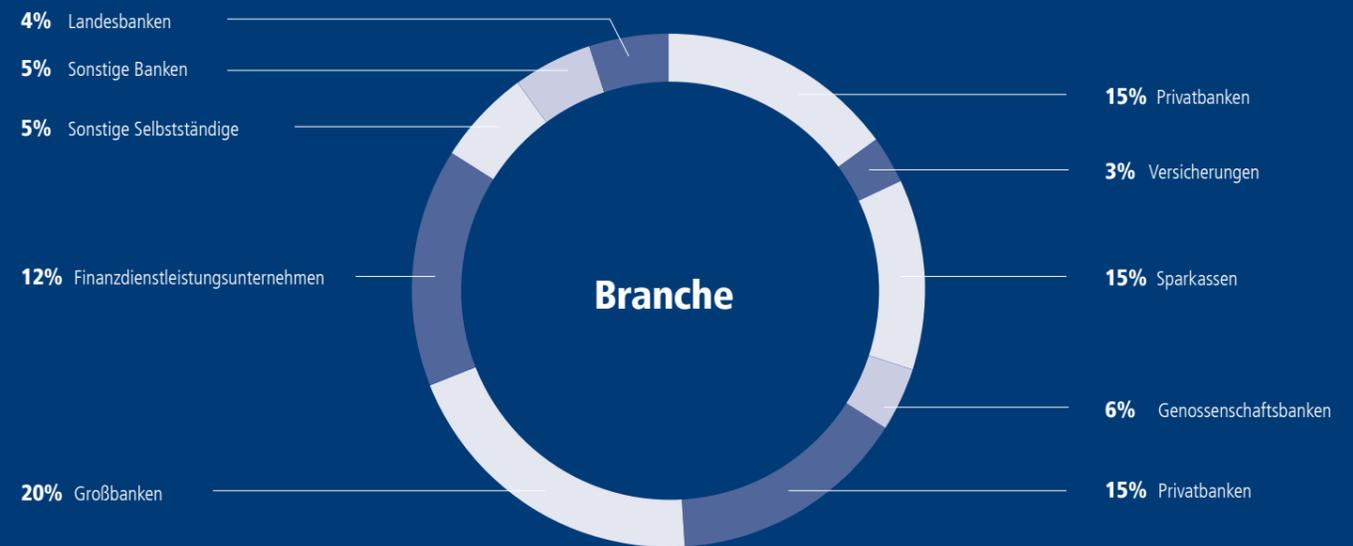
Vorteile auf einen Blick:



Teilnehmer:innenprofile:



BRANCHENSCHLÜSSEL DER TEILNEHMER:INNEN



Prof. Dr. Martin Faust
Wissenschaftlicher Leiter



Thomas Kohrs
Programmdirektor,
Frankfurt School of Finance & Management

"Der Fokus vieler Finanzdienstleistungsunternehmen im Private Banking und Wealth Management liegt noch immer auf der Wertpapierberatung und Vermögensverwaltung. Angesichts kontinuierlich steigender Kosten sowie weiter unter Druck stehender Erträge ist eine Anpassung des Geschäftsmodells zwingend erforderlich. Nur durch die Ausweitung des Leistungsangebots auf weitere Bedarfsebenen der Kunden:innen wird es zukünftig möglich sein, eine profitable Geschäftsbeziehung aufzubauen. Das Ziel ist, den vermögenden Kunden:innen in den verschiedenen Lebensphasen und finanziellen Bedürfnissen nachhaltig zu betreuen. Dies sollte im Rahmen einer ganzheitlichen Beratung erfolgen, die die Wechselwirkungen zwischen den verschiedenen Bedarfsebenen berücksichtigt. Ein wesentliches Instrument ist hierbei eine umfassende Finanzplanung."

"Die entscheidenden Fragen bei der Vermögensberatung sind die nach dem Was, dem Wie und dem Warum. Es ist immer wieder zu beobachten, dass Berater:innen zu wenige Fragen stellen. So ist es dann auch nicht verwunderlich, wenn Kunden:innen sich anderen Anlageformen und Beratungsmodellen zuwenden, unter anderem wegen Preisunterschieden. Moderne Anlageformen werden längst überall angeboten. Robo Advisory ist in aller Munde, da es günstiger und vermeintlich einfacher ist. Denn wer möchte schon viel Geld dafür ausgeben, wenn sich der Erfolg einer Bankberatung nicht auszahlt. Genau das ist aber die Chance guter Berater:innen und zeichnet Financial Consultants und Financial Planner aus. Durch die Weiterbildung wird der Tellerrand des eigenen Wissens erweitert und das lohnt sich: Eine langfristige und nachhaltige Kunden:innenbindung hat für beide Seiten einen entsprechenden Mehrwert!"

STUDIENKONZEPT

In diesem berufsbegleitenden Studiengang erhalten Sie umfangreiches Experten:innenwissen zu allen Aspekten und Belangen einer ganzheitlichen Kunden:innenberatung, das Sie optimal in Ihre Berufspraxis übernehmen können.

Die dezentrale Durchführung an verschiedenen Standorten bietet Ihnen zeit- und kostensparende Vorteile. Methodisch hat sich die Kombination von Selbstlernphasen und Präsenzveranstaltungen bewährt:

Studienbriefe vermitteln Ihnen die erforderlichen Fachkenntnisse und bringen Sie auf den aktuellen Status Quo des Financial Planning. In den Selbstlernphasen nutzen Sie zudem zur Nachbereitung der Präsenzveranstaltungen und können sich anhand der Unterrichtsmaterialien optimal auf die Prüfungen vorbereiten.

Die Präsenzveranstaltungen mit erfahrenen Dozent:innen bauen thematisch auf den Inhalten der Studienbriefe auf und vertiefen die im Selbststudium gewonnenen Kenntnisse anhand von Fallstudien. So wird der Wissenstransfer von der Theorie in die Praxis sichergestellt.

Der Aufbau des Studiums Financial Consultant / Financial Planner (Frankfurt School of Finance & Management) im Überblick:



WIR GESTALTEN WIRTSCHAFT

Der Kunde / die Kundin im Fokus

Der Umgang mit Geldanlagen, sei es im Financial Planning, Estate Planning oder der klassischen Investmentfonds- und Anlageberatung erfordern mehr als fundiertes Fachwissen. Aktienanalyse ist ebenso zu beherrschen wie Wertpapierabwicklung, Bankcontrolling, Zahlungsverkehr in Echtzeit, Robo Advisory und digitale Finanzierungsmöglichkeiten.

Vor allem gesetzliche Bestimmungen in der Anlageberatung sowie eine ganzheitliche Kunden:innenberatung erfordern eine versierte Bildung, Ausbildung und stetige Weiterbildung. Die Qualifizierungsprogramme der Frankfurt School sind auf Ihre Anforderungen abgestimmt und unterstützen Sie in einer modernen und multimedialen Lernumgebung – fachübergreifend und mit dem Blick über den Tellerrand hinaus.

STUDIENINHALTE

Financial Consultant

Interdisziplinäre Grundlagen

Betriebswirtschaftslehre

Bilanzierung und Jahresabschlussanalyse, Unternehmensbewertung, Investitionsrechnung, Finanzierung, Portfolio-Theorie

Volkswirtschaftslehre

Aufgaben der Wirtschaftspolitik, Geldpolitik, Finanzpolitik, Außenwirtschaft und Wechselkurse, Währungspolitik, Wachstumsmärkte, Europäische Währungsunion

Finanzmathematik und Statistik

Zinseszinsrechnung bei Einmalanlagen, Rentenrechnung bei Ein- und Auszahlungsplänen, Tilgungsrechnung bei Fremdfinanzierung, Effektivzinsberechnung, Mittelwerte und Standardabweichungen

Steuerliche Grundlagen und Rechtsvorschriften

Grundlagen der Besteuerung, wichtige Einzelsteuern, Zusammenwirken wichtiger Steuerarten, steuerliche Konsequenzen einzelner Anlageformen, gesellschaftsrechtliche Grundlagen, erbrechtliche/schenkungsrechtliche Grundlagen, haftungsrechtliche/aufsichtsrechtliche Grundlagen, anleger- schutzrechtliche Grundlagen

Ethik und Standesregeln des FPSB

Grundzüge der Wirtschaftsethik, Standesregeln und Ehrengerichtsordnung des Financial Planning Standards Board Deutschland e.V.

Privates Finanzmanagement

Basiskonzeption des Financial Planning

Definition des Financial Planning, Abgrenzung des Financial Planning gegenüber anderen Finanzdienstleistungen, Beratungsziele aus Sicht der Kund:innen und Anbieter:innen, Nachfrageverhalten und Anbieterstruktur

Wertpapieranlage und Portfoliomanagement

Individuelles Vermögensmanagement in Wertpapieren, alternative Investments, der Investmentprozess in der Vermögensberatung

Beteiligungsmanagement

Arten und Charakteristika, direkte unternehmerische Beteiligungen, kollektive unternehmerische Beteiligungen

Immobilienmanagement

Immobilienbewertung, Wirtschaftlichkeitsrechnung, Besteuerung und Rechtsgrundlagen, individuelle und kollektive Kapitalanlagen in Immobilien (z.B. offene und geschlossene Immobilienfonds)

Kreditmanagement

Kreditkonzepte, Finanzierung unter Leverage- und Steuergesichtspunkten, Zins- und Tilgungskonzepte, Finanzierungsanlässe, Kredit-sicherheiten

Vorsorgemanagement

Methodische Grundlagen, Grundlagen der privaten und betrieblichen Altersversorgung

Ganzheitliche Beratung mit Financial Planning in der Praxis

Fallstudie zur ganzheitlichen Beratung mit den Instrumenten des Financial Planning (Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Risikoanalyse sowie Analyse einzelner Vermögensgegenstände). Bestimmung von Zielen und Erwartungen, Analyse und Beurteilung der finanziellen Lage des / der Kunden:innen, Empfehlungen.

Nachfolgemanagement – Grundlagen

Rechtliche und steuerliche Grundlagen von Erbschaften und Schenkungen, Gestaltung der privaten Vermögensnachfolge

STUDIENINHALTE

Financial Planner

Strategische Ausrichtung des Financial Planning

- Institutionelle Aspekte (Anbieterstrukturen) / Erfolgsfaktoren
- Zielgruppenspezifische Aspekte
- Zielgruppenbestimmung und Profitabilität im Financial Planning
- Konzeptionelle Aspekte
- Demografische Entwicklung sowie ihre Auswirkung auf die langfristige Asset Allocation
- Strategisches Risikomanagement im Financial Planning

Methodik des Financial Planning

- Datenerfassung
- Erstellung der privaten Bilanz, der privaten Einnahmen- und Ausgabenrechnung, der privaten Gewinn- und Verlustrechnung
- Durchführung von ganzheitlichen Analysen für den persönlichen Risikofall (Krankheit, Berufsunfähigkeit, Todesfall, Pflegefall)
- Durchführung der Planung und Ableitung von Empfehlungen (kurzfristig, mittelfristig, langfristig)
- Erstellung des Gutachtens im Rahmen des Finanzplanungsprozesses

Financial Planning in der Beratungspraxis

- **Nachfolgeplanung – Vertiefung**
 - Übertragungen im Rahmen der vorweggenommenen Erbfolge, Grundlagen der unternehmerischen Vermögensnachfolge, Grundlagen der internationalen Vermögensnachfolge, Stiftungen
- **Risiko- und Vorsorgemanagement**
 - Management von Sachrisiken im privaten und unternehmerischen Bereich, Management von Unternehmerrisiken, Betriebliche Altersvorsorge, Private Altersversorgung für Geschäftsführer:innen und Gesellschafter:innen
- **Unternehmerfinanzplanung**
 - Unternehmensbewertung, Bewertung kleiner und mittelständischer Betriebe und Freiberufler:innen, Besteuerung von Unternehmen, Zusammenspiel von Financial Planning und unternehmerischem Vermögen

Marketing und Kommunikation

- Leistungsumfang und Angebotspolitik
- Vertriebswege und Verkaufsförderung im Financial Planning
- Preispolitik
- Kommunikation im Financial Planning
- Akquisition eines Financial Planning-Kunden
- Verträge für Financial Planning
- Strategiegespräch

Simulationsfall

Training der Anwendung des Lernstoffs an einem praktischen Fall und dessen Umsetzung mit Einbindung einer FP-spezifischen Software.

Projektarbeit

- Anfertigung eines Finanzplanes auf Basis eines Praxisfalles
- Gruppenarbeit in einem Zeitrahmen von ca. 3 Monaten
- Präsentation der Ergebnisse (Disputation)

ZEITRAHMEN

Die einzelnen Themen und Seminarblöcke können Sie diesem Ablaufplan entnehmen:

Thema	Dauer insgesamt
Grundlagenwissen	
Repetitorium I (optional buchbar)	2 Tage (Fr. – Sa.)
Repetitorium II (optional buchbar)	2 Tage (Fr. – Sa.)
» Basisprüfung Grundlagenwissen 210 Minuten (obligatorisch)	210 Minuten
Level 1: Financial Consultant	
Basiskonzeption des Financial Planning (0,5 Tage), BWL (1,5 Tage), VWL (1 Tag)	3 Tage (Do. – Sa.)
Steuerliche Grundlagen	2 Tage (Fr. – Sa.)
Rechtsvorschriften (2 Tage), Finanzmathematik und Statistik (1 Tag)	3 Tage (Do. – Sa.)
» Fachprüfung I Interdisziplinäre Grundlagen	160 Minuten
Wertpapieranlage und Portfoliomanagement	3 Tage (Do. – Sa.)
Vorsorgemanagement (insbesondere Altersvorsorge)	3 Tage (Do. – Sa.)
Beteiligungsmanagement (1 Tag), Immobilienmanagement (1 Tag), Kreditmanagement (2 Tage) Ethik und Standesregeln (Abendveranstaltung, 3 Stunden)	4 Tage (Mi. – Sa.)
Nachfolgeplanung – Grundlagen, Ganzheitliche Beratung mit Financial Planning in der Praxis	3 Tage (Do. – Sa.)
» Fachprüfung II Privates Finanzmanagement	220 Minuten
Abschluss Financial Consultant (Frankfurt School of Finance & Management)	
Workshop zur Vorbereitung auf die Zentralprüfung des FPSB (optional buchbar)	3 Tage (Do. – Sa.)
Level 2: Financial Planner	
Strategische Ausrichtung des Financial Planning (1 Tag), Methodik des Financial Planning (1 Tag)	2 Tage (Fr. – Sa.)
Praktische Bearbeitung eines Simulationsfalles	2 Tage (Fr. – Sa.)
Financial Planning in der Beratungspraxis: Nachfolgeplanung – Vertiefung Risiko- und Vorsorgemanagement (2 Tage), Unternehmerfinanzplanung (2 Tage)	2 Tage (Fr. – Sa.) 4 Tage (Mi. – Sa.)
Marketing und Kommunikation im Financial Planning	2 Tage (Fr. – Sa.)
» Fachprüfung III Vertiefungswissen Level 2	200 Minuten
Erstellung und Präsentation einer Projektarbeit	Gruppenarbeit (3 – 5 Teilnehmer)
Abschluss Financial Planner (Frankfurt School of Finance & Management)	

Frankfurt School of Finance & Management gGmbH

Adickesallee 32-34
60322 Frankfurt am Main

Telefon: +49 69 154008-9302
Fax: +49 69 154008-4396
E-Mail: seminare@fs.de

www.frankfurt-school.de



[@frankfurtschool](https://twitter.com/frankfurtschool)



[instagram.com/frankfurtschool](https://www.instagram.com/frankfurtschool)



[facebook.com/FrankfurtSchool](https://www.facebook.com/FrankfurtSchool)



[youtube.com/FrankfurtSchoolLive](https://www.youtube.com/FrankfurtSchoolLive)



[linkedin.com/company/frankfurtschool](https://www.linkedin.com/company/frankfurtschool)



[xing.com/company/frankfurtschool](https://www.xing.com/company/frankfurtschool)

