



Finanzplanung ist Lebensplanung.
Langfristig gut beraten durch FPSB-Professionals.®

FINANZPLANUNG IST LEBENSPLANUNG.

Ihr Leben verdient den besten Plan.

Die wichtigen Momente Ihres Lebens – Karrierestart, Hauskauf, Familienplanung, Ruhestand – haben eines gemeinsam: Sie alle berühren Ihre Finanzen. Und doch verlieren die Deutschen jährlich bis zu 30 Milliarden Euro durch schlechte Finanzberatung. Der CFP®-Zertifikatsträger schließt diese Lücke – mit einem Plan, der wirklich zu Ihrem Leben passt. Nicht zu irgendeinem. Zu Ihrem.

Langfristig gut beraten durch FPSB-Professionals.®

Das Leben stellt die Fragen

Ihr Leben läuft. Aber läuft Ihr Finanzplan mit?

5

Ganzheitlich und vernetzt denken

Ihr Finanzarchitekt. Nicht Ihr Produktverkäufer.

6

Nur die Besten sind gut genug

Höchste Standards und strenge Qualitätskontrolle.

7

Jeden Schritt gemeinsam gehen

Transparenter Beratungsprozess und nachvollziehbarer Finanzplan.

15

Qualität schafft Sicherheit

Der FPSB Deutschland garantiert höchste Beratungsgüte – für Sie.

19

Ihr Finanz-Navigator

In zwanzig Minuten wissen Sie, wo Sie stehen –
und was als Nächstes zählt.

23

FPSB-Professionals erbringen im Rahmen ihrer Dienstleistung keine Rechts- oder Steuerberatung.

Aus Gründen der Lesbarkeit wurde in den Texten die männliche Form gewählt, nichtsdestoweniger beziehen sich die Angaben und Aussagen auf alle Geschlechter (m/w/d).



Ich weiß noch nicht, wohin mein Weg mich führt. Deshalb brauche ich eine Finanzplanung, die alles mitmacht.

DAS LEBEN STELLT DIE FRAGEN

IHR LEBEN LÄUFT. ABER LÄUFT IHR FINANZPLAN MIT?

Deutschland ist reich – und gleichzeitig gefährlich schlecht vorbereitet. Das private Geldvermögen der deutschen Haushalte hat 2025 erstmals die 10-Billionen-Euro-Grenze überschritten. Und trotzdem: Die meisten Menschen wissen nicht, ob sie im Alter wirklich ausreichend versorgt sind. 83 % der Deutschen zweifeln an der langfristigen Verlässlichkeit des gesetzlichen Rentensystems. 80 % gehen davon aus, dass die gesetzliche Rente künftig nur noch als Grundsicherung funktioniert.

Das Finanzleben ist Ihr Lebenslauf

Stellen Sie sich vor, Sie haben 30 Jahre gearbeitet, gespart, investiert. Und dann stellen Sie fest: Das Geld reicht im Alter nicht. Nicht, weil Sie zu wenig verdient hätten – sondern weil niemand jemals Ihren gesamten Finanzplan in den Blick genommen hat. Jede Entscheidung, die Sie über Ihr Geld treffen, ist gleichzeitig eine Entscheidung über Ihr Leben. Ob Sie eine Familie gründen, ein Haus kaufen, sich selbstständig machen oder in den Ruhestand gehen – hinter jedem dieser Momente stehen finanzielle Fragen, die Weitblick, Sorgfalt und echtes Fachwissen erfordern. Finanzplanung ist deshalb keine Zahlenübung. Sie ist Lebensplanung.

Warum gute Beratung so selten ist

Gute Finanzberatung muss eine Vielzahl von Aspekten einbeziehen und sie sinnvoll miteinander verknüpfen: ökonomische, rechtliche und steuerliche Fragen ebenso wie Ihre persönlichen Lebensziele, familiäre Wünsche und berufliche Pläne. Das Ergebnis schlechter oder unvollständiger Beratung ist messbar: Die Deutschen haben laut der Deutschen Bundesbank-Statistik (Q3/2025) allein im Jahr 2025 rund 33 Milliarden Euro verloren – Geld, das in richtigen Händen hätte wachsen, geschützt oder weitergegeben werden können.

Was einen CFP®-Zertifikatsträger unterscheidet

Ein CFP®-Zertifikatsträger ist kein Produktverkäufer. Er ist Ihr persönlicher Finanzarchitekt: jemand, der Ihre gesamte Lebenssituation versteht, alle relevanten Bereiche vernetzt betrachtet und daraus einen Plan entwickelt, der wirklich zu Ihnen passt – heute und in Zukunft. Die Ansprüche an Ihre Finanzberatung können gar nicht hoch genug sein. Mit einem CFP®-Professional werden sie erfüllt.

GANZHEITLICH UND VERNETZT DENKEN

IHR FINANZARCHITEKT. NICHT IHR PRODUKTVERKÄUFER.

„Ich hatte vorher Berater von der Bank, vom Versicherungsmakler, vom Steuerberater. Jeder hat seinen Teil gesehen. Aber niemand hat mein gesamtes Leben gesehen. Mein CFP®-Professional hat das zum ersten Mal zusammengefügt.“

Es gibt in Deutschland über 300.000 Menschen, die sich als Finanzberater bezeichnen. Sie verkaufen Fonds, Versicherungen, Rentenprodukte. Sie handeln im Rahmen ihrer Zulassung – und häufig im Rahmen ihrer Provisionsziele. Ein CFP®-Professional ist etwas grundlegend anderes. Er verkauft keine Produkte. Er entwickelt Ihren persönlichen Finanzplan. Unabhängig. Ganzheitlich. Ethisch verpflichtet. Das CFP®-Zertifikat ist das weltweit führende Qualitätsmerkmal für Finanzplanung – vergeben vom FPSB Deutschland nach strengsten Standards.

Weltweit tragen 236.300 Fachleute dieses Zertifikat. In Deutschland sind es rund 1.650 zertifizierte CFP®-Professionals. Eine bewusst kleine, hochqualifizierte Gruppe – denn das Zertifikat ist kein Titel, den man kaufen kann. Es ist das Ergebnis von Ausbildung, Prüfung, Praxis, permanenter ethischer Verpflichtung und kontinuierlicher Weiterbildung. Das Kernkonzept: Der Finanz-Kompass. Ein CFP®-Experte denkt nicht in Produkten. Er denkt in vier Dimensionen Ihres Lebens – und bringt sie in Einklang. Statt vier Berater in vier Bereichen – ein Finanzarchitekt, der alle vier Dimensionen zusammendenkt und Ihnen einen einzigen, stimmigen Plan gibt.

Der Finanzkompass

■ Vermögensaufbau

Renditeoptimierung durch Risikosteuerung. Kapitalmarkt, Immobilien, Sachwerte – strukturiert und steueroptimiert aufgebaut. Denn Vermögen, das auf dem Konto liegt, verliert real an Wert. Ihr CFP®-Experte sorgt dafür, dass Ihr Geld für Sie arbeitet – nicht umgekehrt.

■ Altersvorsorge

Strukturierte Schließung Ihrer Rentenlücke: gesetzlich, betrieblich, privat – aufeinander abgestimmt. 59 % der beratenen Menschen schließen konkrete Vorsorgeprodukte ab. Wissen allein reicht nicht. Ein Plan schon.

■ Absicherung & Schutz

Haftung, Berufsunfähigkeit, Liquiditätsreserven – was passiert, wenn das Leben nicht nach Plan verläuft? Ihr CFP®-Experte plant auch das Unplanbare. Damit Sie in jeder Lebenssituation handlungsfähig bleiben.

■ Generationenplanung

Was Sie aufgebaut haben, soll erhalten bleiben – für Sie und die Menschen nach Ihnen. Erbschaftsteuer, Vorsorgevollmacht, Schenkungsstrategie, Testament: Ihr CFP®-Experte denkt über Ihre Lebenszeit hinaus.

NUR DIE BESTEN SIND GUT GENUG HÖCHSTE STANDARDS UND STRENGE QUALITÄTSKONTROLLE.

Nicht jeder, der sich Finanzberater nennt, ist einer. Der Unterschied liegt in der Qualifikation, der Haltung – und dem Anspruch, den jemand an seine eigene Arbeit als ein CFP®-Professional stellt. Das Zertifikat des FPSB Deutschland ist das anspruchsvollste Qualitätssiegel, das ein Finanzplaner in Deutschland erwerben kann. Dahinter steckt kein Marketingversprechen, sondern ein nachprüfbares System mit klaren Standards. Was das für Sie konkret bedeutet, zeigen diese zehn Schlüsselfaktoren:

01 — Die Spitzengruppe der Finanzplaner

Sie erhalten Beratung auf dem höchsten Qualitätsniveau, das der Markt bietet.

Das CFP®-Zertifikat ist kein Titel, den man nebenbei erwirbt. Es steht am Ende eines anspruchsvollen Qualifizierungsprogramms, das fundiertes Fachwissen in den Bereichen Kapitalmarkt, Immobilien, Versicherungen, Altersvorsorge sowie Erb- und Steuerrecht verlangt – und das ausschließlich erfahrenen Praktikern offensteht. Wer dieses Zertifikat trägt, hat bewiesen, dass er alle Kriterien erfüllt hat, um zur Spitzengruppe der Finanzplaner in Deutschland zu gehören. Keine Hochglanzwerbung. Ein nachprüfbarer Standard.

Ihr Nutzen: Zugang zur Expertise der am besten ausgebildeten Finanzplaner in Deutschland – mit einem Zertifikat, das weltweit anerkannt ist.

02 — Erfahrung, die kein Lehrbuch ersetzen kann

Ihr Berater hat das, was Fachbücher nicht vermitteln können: echte Praxis in echten Lebenssituationen.

Das CFP®-Zertifikat setzt nachgewiesene Berufserfahrung voraus. Das bedeutet: Ihr CFP®-Professional hat bereits zahlreiche Finanzplanungssituationen durchgearbeitet – Vermögensaufbau in unterschiedlichsten Marktphasen, Absicherungsstrategien in der Familiengründung, Rentenplanung unter dem Druck der Zinswende, Immobilienkäufe und -verkäufe, Steueroptimierung über Lebensabschnitte hinweg. Das ist der Unterschied zwischen einer Beratung, die gut klingt, und einer, die im Ernstfall hält.

Ihr Nutzen: Ein Berater, der Ihre Situation nicht zum ersten Mal sieht – und der aus Erfahrung weiß, wo die typischen Fehler und die unterschätzten Chancen liegen.

NUR DIE BESTEN SIND GUT GENUG HÖCHSTE STANDARDS UND STRENGE QUALITÄTSKONTROLLE.

03 — Sechs Welten, eine Expertise

*Kapitalmarkt, Immobilien, Vorsorge, Versicherung, Steuern, Recht –
Ihr CFP®-Professional denkt alle Dimensionen gleichzeitig und vernetzt.*

Finanzplanung ist kein rein anlagentechnisches, kein steuerliches und kein juristisches Problem – sie ist immer alles auf einmal. Wer nur an einer Stellschraube dreht, ohne die Wechselwirkungen zu kennen, optimiert an der falschen Stelle. Die Immobilie, die steuerlich attraktiv wirkt, bindet Liquidität. Die Altersvorsorge, die hohe Renditen verspricht, trägt ein Risiko, das nicht zum Absicherungsprofil passt. Der Sparplan, der gut klingt, kollidiert mit der Vermögensstrategie. Der CFP®-Professional ist in genau diesen sechs Themenbereichen ausgebildet und geprüft. Nur wer alle Dimensionen beherrscht, kann tragfähige Lösungen entwickeln, die im Zusammenspiel funktionieren.

Ihr Nutzen: Ein Gesamtplan, der widerspruchsfrei ist – weil jemand alle Teile kennt und aufeinander abgestimmt hat.

04 — Beratung, der Sie vertrauen können

Kein Produkt. Kundeninteresse an erster Stelle.

43 % der Deutschen misstrauen Finanzberatern, weil sie vermuten, dass Provisionsinteressen die Empfehlungen leiten. Diese Skepsis ist berechtigt – und beim CFP®-Professional gegenstandslos. Ein CFP®-Zertifikatsträger ist zur Unabhängigkeit und Objektivität verpflichtet. Er empfiehlt keine Produkte, die ihm nützen, sondern Lösungen, die Ihnen nützen. Diese Produktneutralität ist nicht nur ein Versprechen – sie ist eine verbindliche Standesregel des FPSB Deutschland, deren Einhaltung durch ein unabhängiges Ehrengericht überwacht wird. Das schafft die Grundlage für das, was in einer langfristigen Finanzplanung unverzichtbar ist: echtes, nachhaltiges Vertrauen.

Ihr Nutzen: Empfehlungen, die ausschließlich auf Ihre Situation ausgerichtet sind – ohne versteckte Anreize oder Interessenkonflikte.

05 — Ihr gesamtes Finanzleben im Blick

Keine isolierten Einzellösungen – sondern ein Plan, der alles zusammenhält.

Viele Menschen treffen einzelne Finanzentscheidungen, ohne deren Wechselwirkungen zu überblicken: Die private Rentenversicherung passt nicht zur betrieblichen Altersvorsorge. Die Immobilie bindet Kapital, das für die Altersvorsorge fehlt. Der Sparplan läuft seit Jahren, ohne je mit den aktuellen Zielen abgeglichen worden zu sein. Das Depot ist historisch gewachsen – nicht strategisch geplant. Der CFP®-Professional betrachtet

Ihre gesamte Situation – Vermögen, Liquidität, Verbindlichkeiten, Absicherung, steuerliche Ausgangslage und persönliche Lebensziele – und entwickelt daraus einen widerspruchsfreien Finanzplan. Dieser umfasst einem Vermögensstatus, eine Einnahmen- und Ausgabenrechnung, eine Liquiditäts- und Vermögensentwicklung, alles im steuerlichen Kontext und abgestimmt auf Ihre persönliche Situation. Er ist die Basis für die Vernetzung der einzelnen Aspekte und das Simulieren von möglichen Ereignissen, um Ihre Lebensplanung zu konkretisieren. Das Ergebnis ist eine Beratungsphilosophie mit einem ganzheitlichen Ansatz und kein simples Dokument mit unverständlichen Zahlen. Der Finanz-Kompass mit seinen vier Dimensionen ist dabei das strukturierende Werkzeug.

Ihr Nutzen: *Erstmals einen vollständigen, vernetzten Überblick über Ihr gesamtes Finanzleben – und einen Plan, der die Teile sinnvoll zusammenfügt und nicht nur Einzelösungen isoliert darstellt.*

06 — Standards, die für Sie arbeiten

Ihre Beratung folgt nachprüfbaren Regeln – nicht dem Ermessen Ihres Beraters.

CFP®-Professionals arbeiten nach den Grundsätzen ordnungsmäßiger Finanzplanung (GoF) des FPSB Deutschland. Diese verbindlichen Standards definieren, wie eine Finanzplanung durchgeführt, dokumentiert und kommuniziert werden muss – unabhängig davon, wer Ihr CFP®-Professional ist und wo er arbeitet. Vollständigkeit, Vernetzung, Individualität, Richtigkeit, Verständlichkeit, Dokumentationspflicht und Einhaltung der Ethikregeln: Das sind keine Absichtserklärungen, sondern die definierten Gütekriterien jedes Finanzplans. Das schützt Sie vor Willkür und gibt Ihnen einen verlässlichen Qualitätsrahmen, auf den Sie sich beziehen können – heute und in jeder zukünftigen Zusammenarbeit.

Ihr Nutzen: *Die Sicherheit, dass Ihre Finanzplanung einem definierten Qualitätsstandard entspricht – nachprüfbar, dokumentiert, verbindlich.*

07 — Rendite durch Risikodisziplin

Mehr Rendite entsteht nicht durch mehr Risiko – sondern durch bessere Risikosteuerung.

Einer der häufigsten Fehler in der privaten Geldanlage: Renditeziele werden mit Risikobereitschaft verwechselt. Wer mehr Ertrag will, nimmt mehr Risiko in Kauf – so lautet das verbreitete Missverständnis. Ein erfahrener CFP®-Professional weiß: Echte Rendi-



Vielleicht gibt es auch andere gute Finanzberater. Aber bei einem CFP®-Zertifikats-träger gibt es kein vielleicht, sondern anspruchsvolle und qualitativ hochwertige Beratung privater Kunden.

NUR DIE BESTEN SIND GUT GENUG HÖCHSTE STANDARDS UND STRENGE QUALITÄTSKONTROLLE.

teoptimierung entsteht durch Diversifikation, Kostenreduktion, steuerliche Gestaltung und diszipliniertes Rebalancing – nicht durch Spekulation. Er kennt Ihre Risikotragfähigkeit, Ihren Anlagehorizont und Ihre persönliche Risikowahrnehmung. Auf dieser Grundlage entwickelt er eine Strategie, die Ihnen langfristig mehr gibt, ohne Sie nachts schlechter schlafen zu lassen. Gerade in Phasen wie der Zinswende 2022–2025, in der viele Anleger ihre Portfolios überdenken mussten, zeigt sich der Wert einer strukturierten, professionellen Begleitung.

Ihr Nutzen: Eine Anlagestrategie, die zu Ihrem Leben passt – nicht zu einem abstrakten Risikoprofil-Formular.

08 — Verbraucherschutz mit Substanz

Im Zweifelsfall sind Sie geschützt – durch ein Gremium, das Konsequenzen zieht.

FPSB Deutschland betreibt ein Ehrengericht, das Verstöße gegen die Standesregeln des CFP®-Berufsbilds untersucht und im Ernstfall ahndet – bis hin zum Entzug des Zertifikats. Das ist kein bürokratisches Beiwerk. Es ist die Garantie, dass die hohen Standards, nach denen Ihr CFP®-Professional zertifiziert wurde, auch gelebt werden.

Ihr Nutzen: Ein strukturell verankertes Schutzsystem – nicht nur ein Versprechen, sondern eine institutionell überwachte Garantie.

09 — Immer auf dem neuesten Stand

Die Märkte, das Steuerrecht und die Regulatorik verändern sich.

Ihr CFP®-Professional bleibt am Puls der Zeit.

Sechzig Fortbildungsstunden alle zwei Jahre sind für CFP®-Professionals verpflichtend – in Themen wie Steuerrecht, Kapitalmarktregulierung, Erbrecht und neue Anlageformen. Diese Pflicht ist kein freiwilliges Engagement, sondern Voraussetzung für die Rezertifizierung. Was heute gilt, gilt morgen vielleicht nicht mehr – der CFP®-Professional weiß, was sich verändert hat, und handelt entsprechend. Gerade im aktuellen Umfeld – Zinswende, neue Rentenreformdiskussionen, veränderte Steuergesetzgebung, digitale Anlageformen – ist aktuelles Wissen kein Luxus, sondern eine Notwendigkeit. Ihr CFP®-Professional bringt es mit.

Ihr Nutzen: Die Gewissheit, dass Ihr Finanzplan auf dem Stand der aktuellen Gesetzgebung und Marktentwicklung basiert – nicht auf Vorjahreswissen.



Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser.
Das gilt auch für unseren Finanzberater.
Sicherheit gibt uns das FPSB Deutschland
vergebene CFP®-Zertifikat, das nur die
Besten der Besten erhalten.

NUR DIE BESTEN SIND GUT GENUG
HÖCHSTE STANDARDS UND STRENGE QUALITÄTSKONTROLLE.

10 — Komplexität wird Klarheit

Was viele an Finanzen überfordert, ist nicht das Geld – es ist die Unübersichtlichkeit. Ihr CFP®-Professional macht daraus einen Plan.

Finanzplanung ist in den letzten Jahren nicht einfacher geworden. Mehr Anlageformen, mehr Regulatorik, mehr Produktvielfalt, mehr Informationen – aber weniger Orientierung. Viele Menschen wissen, dass sie etwas tun müssten, wissen aber nicht, wo sie anfangen sollen. Das Ergebnis: Aufschub. Und Aufschub kostet nicht nur bei der Altersvorsorge buchstäblich Jahre des Zinseszinses. Ein CFP®-Professional reduziert Komplexität auf das Wesentliche. Er stellt die richtigen Fragen, filtert das Irrelevante heraus und entwickelt einen Plan, den Sie nicht nur verstehen, sondern dem Sie auch folgen wollen. Denn der beste Plan ist nicht der technisch perfektteste – sondern der, den Sie tatsächlich umsetzen.

Ihr Nutzen: Klarheit statt Überforderung. Ein Plan, den Sie verstehen, dem Sie vertrauen – und den Sie konsequent umsetzen können.

Diese zehn Gründe stehen für ein Versprechen: dass Ihre Finanzplanung in den richtigen Händen ist. Wie die Beratung durch einen CFP®-Professional konkret abläuft, lesen Sie auf den folgenden Seiten.





Finanzplanung ist kein Ereignis.
Sie ist eine Beziehung.

JEDEN SCHRITT GEMEINSAM GEHEN

TRANSPARENTER BERATUNGSPROZESS UND NACHVOLLZIEHBARER FINANZPLAN.

Ein guter Finanzplan entsteht nicht im Alleingang und auch nicht in einer Stunde. Er entsteht in einem transparenten, strukturierten Prozess, der Ihr Leben wirklich versteht – und der Ihnen zu jedem Zeitpunkt Klarheit darüber gibt, wo Sie stehen und wohin es geht. Sechs klar definierte Phasen führen Sie von der ersten Begegnung zum persönlichen Finanzplan, der wirklich funktioniert. Vom lückenlosen Überblick über Ihre finanzielle Ausgangssituation bis zum Ziel. Klar definiert. Auf Sie abgestimmt.

PHASE 01

Gemeinsam den Rahmen setzen

„Zum ersten Mal das Gefühl: Hier geht es wirklich um mich.“

Am Anfang steht ein Gespräch – kein Produktgespräch, kein Verkaufsgespräch. Ihr CFP®-Professional hört zu: Was beschäftigt Sie? Was möchten Sie in zehn Jahren erreicht haben? Was lässt Sie nachts über Ihre Finanzen nachdenken? Was haben Sie bisher unternommen – und was hat sich nicht richtig angefühlt?

Gemeinsam definieren Sie, was die Beratung leisten soll, klären Rollen, Leistungsumfang und Vergütung – offen, nachvollziehbar und ohne versteckte Interessen. Das ist keine Formalität. Es ist die Grundlage für alles, was folgt: eine Zusammenarbeit, in der Sie wissen, was Sie bekommen, und Ihr CFP®-Professional weiß, was Sie wirklich brauchen.

Viele Kunden berichten, dass allein dieses erste Gespräch bereits wertvoll war – weil jemand zum ersten Mal wirklich zugehört hat, statt sofort Lösungen anzubieten.

Sie gewinnen: *Einen klar definierten Auftrag, transparente Konditionen und das Vertrauen, am richtigen Ausgangspunkt zu stehen.*

PHASE 02

Das vollständige Bild erfassen

„Ich habe meinen eigenen Überblick noch nie so vollständig gesehen.“

Gute Beratung und Finanzplanung beginnen mit einer ehrlichen, vollständigen Bestandsaufnahme. Ihr CFP®-Professional erfasst systematisch Ihre Vermögensstruktur – Bankguthaben, Wertpapiere, Immobilien, Beteiligungen, Versicherungen, betriebliche Altersvorsorge. Er erhebt Ihre Verbindlichkeiten, analysiert Ihre Einnahmen- und Aus-

JEDEN SCHRITT GEMEINSAM GEHEN

TRANSPARENTER BERATUNGSPROZESS UND NACHVOLLZIEHBARER FINANZPLAN.

gabensituation und nimmt Ihre bestehenden Verträge und Vereinbarungen unter die Lupe. Die Bestandsaufnahme zeigt nicht nur Ihren aktuellen, persönlichen Vermögensstatus, sondern auch Ihre Liquiditäts- und Vermögensentwicklung über die nächsten Jahre.

Genauso wichtig: Ihre persönlichen Werte, Prioritäten und Lebensziele. Was ist Ihnen in zehn Jahren wichtiger – Liquidität oder Rendite? Sicherheit oder Wachstum? Flexibilität oder Planbarkeit? Erst wenn Ihr CFP®-Professional beides kennt – die harte Faktenlage und die weichen Zielgrößen – kann er einen Plan entwickeln, der wirklich zu Ihnen passt.

Viele Menschen erleben diese Phase als überraschend aufschlussreich: Plötzlich liegt alles auf dem Tisch, was bisher in verschiedenen Ordnern, Köpfen und Schubladen verteilt war.

Sie gewinnen: *Einen vollständigen, strukturierten Überblick über Ihre gesamte Finanzsituation.*

PHASE 03

Stärken, Lücken und Risiken erkennen

„Ich sehe jetzt, was wirklich auf dem Spiel steht – und was ich ändern möchte.“

Jetzt wird analysiert: Wo stehen Sie heute? Was würde gelten, wenn Sie morgen in Rente gingen – mit Ihrer aktuellen Vorsorgesituation, Ihrer Vermögensstruktur, Ihren bestehenden Verträgen? Was passiert mit Ihrer Familie, wenn Sie aus gesundheitlichen Gründen nicht mehr arbeiten können? Welche Steuerlast wartet auf Ihre Erben?

Diese strukturierte Finanzsimulation macht abstrakte Risiken konkret und zeigt, wo Handlungsbedarf besteht – und wo Sie bereits gut aufgestellt sind. Ihr CFP®-Professional bewertet Ihre Situation entlang der vier Dimensionen des Finanz-Kompasses: Vermögensaufbau, Altersvorsorge, Absicherung & Schutz sowie Generationenplanung – vernetzt und in ihren Wechselwirkungen.

JEDEN SCHRITT GEMEINSAM GEHEN

TRANSPARENTER BERATUNGSPROZESS UND NACHVOLLZIEHBARER FINANZPLAN.

Das Ergebnis dieser Phase ist keine Liste mit Problemen. Es ist eine klare Diagnose, die als Grundlage für informierte Entscheidungen dient.

Sie gewinnen: *Eine klare Diagnose Ihrer Ausgangslage – mit den Lücken, die geschlossen werden müssen, und den Stärken, auf denen aufgebaut werden kann.*

PHASE 04

Ihren persönlichen Plan entwickeln

„Ich verstehe die Optionen – und kann eine Entscheidung treffen, die wirklich meine ist.“

Auf Basis der Analyse entwickelt Ihr CFP®-Professional konkrete Handlungsempfehlungen – maßgeschneidert für Ihre persönliche Situation, nicht von der Stange. Er präsentiert Ihnen verschiedene Lösungswege, erklärt die Vor- und Nachteile jeder Option in verständlicher Sprache und lässt Ihnen die Entscheidung. Denn der Plan gehört Ihnen. Sein Auftrag ist es, sicherzustellen, dass Sie die Entscheidung mit voller Überzeugung treffen.

Ein guter Finanzplan ist kein Dokument, das nur Ihr Berater versteht. Es ist ein Dokument, das Sie verstehen und hinter dem Sie stehen. Ein Fahrplan für die nächsten, wichtigen Schritte.

Sie gewinnen: *Einen individuellen Finanzplan, dem Sie vertrauen, weil Sie ihn verstehen und weil er zu Ihrem Leben passt.*

PHASE 05

Empfehlungen werden Wirklichkeit

„Endlich passiert etwas – und ich muss es nicht alleine koordinieren.“

Ein Plan, der in der Schublade liegt, nützt niemandem. Ihr CFP®-Professional begleitet die Umsetzung aktiv: Er koordiniert die Zusammenarbeit mit Produktanbietern, Steuerberatern, Rechtsanwälten und Notaren. Er stellt sicher, dass alle Beteiligten auf demselben Informationsstand sind, dass Maßnahmen in der richtigen Reihenfolge umgesetzt werden und dass nichts zwischen den Stühlen verloren geht.

JEDEN SCHRITT GEMEINSAM GEHEN

TRANSPARENTER BERATUNGSPROZESS UND NACHVOLLZIEHBARER FINANZPLAN.

Gleichzeitig behalten Sie die Kontrolle. Ihr CFP®-Professional informiert Sie über jeden Schritt, erklärt, was er veranlasst – und warum. Sie müssen nicht jedes Detail selbst managen. Aber Sie verstehen, was passiert. Das ist der Unterschied zwischen delegieren und ausliefern.

Denn Umsetzungsqualität entscheidet darüber, ob ein guter Plan auch ein gutes Ergebnis produziert. Viele Strategien scheitern nicht am Konzept, sondern an der Ausführung.

Sie gewinnen: *Einen umgesetzten Plan – nicht nur einen gedachten. Mit koordinierter Umsetzung aller Maßnahmen und voller Transparenz über jeden Schritt.*

PHASE 06

Dauerhaft gut aufgestellt bleiben

„Mein Plan passt sich an mein Leben an – nicht umgekehrt.“

Ein Finanzplan ist kein Dokument für die Ewigkeit – weil das Leben sich verändert. Ein Jobwechsel verändert die betriebliche Altersvorsorge. Eine Erbschaft verändert die Vermögensstruktur. Ein Kind verändert die Absicherungsstrategie. Eine neue Regierung verändert das Steuerrecht. Die Zinswende hat gezeigt, wie schnell sich Rahmenbedingungen fundamental verschieben können.

Ihr CFP®-Professional überprüft Ihren Plan regelmäßig, passt ihn bei Bedarf an veränderte Lebensumstände, neue gesetzliche Regelungen oder gewandelte Marktbedingungen an und stellt sicher, dass Ihre Finanzstrategie auch in fünf oder zehn Jahren noch zu Ihnen passt.

Diese langfristige Begleitung ist kein Zusatz. Sie ist das Herzstück einer wirklich guten Finanzplanung. Denn Pläne, die nie angepasst werden, passen irgendwann nicht mehr zu Ihrer Lebenssituation.

Sie gewinnen: *Die dauerhafte Gewissheit, dass Ihr Finanzplan mit Ihrem Leben Schritt hält – heute, in zehn Jahren und bei jedem Lebensabschnitt, der noch kommt.*

QUALITÄT SCHAFFT SICHERHEIT

DER FPSB DEUTSCHLAND GARANTIERT HÖCHSTE BERATUNGSGÜTE – FÜR SIE.

Sie beauftragen einen CFP®-Professional mit einer der wichtigsten Aufgaben Ihres Lebens: der Entwicklung Ihres Finanzplans. Woher wissen Sie, dass er wirklich gut genug ist – heute, und in zehn Jahren noch? Diese Frage beantwortet der Financial Planning Standards Board Deutschland e.V. (FPSB Deutschland): als unabhängige Institution, die nicht die Interessen der Berater vertritt, sondern Ihre.

Eine Institution. Ein Auftrag: Ihre Beratungsqualität.

Der FPSB Deutschland e.V. wurde 1997 mit dem Ziel gegründet, das bis heute unverändert gilt: Beratungsqualität in der Finanzplanung auf höchstem Niveau sicherzustellen und Verbraucher vor schlechter Beratung zu schützen. Er ist kein Verband, der die Interessen seiner Mitglieder gegenüber dem Gesetzgeber vertritt. Er ist die Instanz, die sicherstellt, dass seine Mitglieder gut genug sind, um Ihr Vertrauen zu verdienen.

Als Mitglied im internationalen Netzwerk des Financial Planning Standards Board Ltd. steht der FPSB Deutschland für Qualitätsstandards, die weltweit in über 29 Regionen gelten, bei mehr als 236.000 zertifizierten Professionals. Was in Frankfurt gilt, gilt in identischer Form in Zürich, London und Singapur. Für Sie bedeutet das: keine nationalen Kompromisse, sondern globale Maßstäbe.

Die 4 E's — das Fundament jedes CFP®- Zertifikats

■ ***Education — Ausbildung***

Das CFP®-Zertifikat setzt ein anspruchsvolles Fachstudium voraus, das weit über eine klassische Bankausbildung hinausgeht. Vermögensanlagen, Immobilien, Versicherungen, Beteiligungen, Finanzierungen, Steuern, Recht & Nachfolge, Finanzplanung. Das Curriculum wurde vom FPSB Deutschland entwickelt und wird ständig aktualisiert.

■ ***Examination — Prüfung***

Wer das CFP®-Zertifikat anstrebt, muss strenge schriftliche und mündliche Prüfungen ablegen. Die Bestehenshürde ist hoch, denn das Zertifikat ist keine Belohnung für Teilnahme, sondern ein Nachweis echter Kompetenz.

■ ***Experience — Erfahrung***

Theorie alleine reicht nicht. Das CFP®-Zertifikat erfordert nachgewiesene Praxiserfahrung in der Finanzplanung. Kein Berufseinsteiger kann CFP®-Professional werden. Diese Qualifikation bleibt den erfahrenen Experten vorbehalten.

■ ***Ethics — Ethik***

Alle CFP®-Professionals haben sich den Standesregeln des FPSB Deutschland verpflichtet. Diese umfassen klare Verhaltenskodizes zu Interessenkonflikten, Transparenzpflichten und dem Schutz der Kundeninteressen. Die Einhaltung wird aktiv überwacht – mit echten Konsequenzen bei Verstößen.

QUALITÄT SCHAFFT SICHERHEIT

DER FPSB DEUTSCHLAND GARANTIERT HÖCHSTE BERATUNGSGÜTE –
FÜR SIE.

Grundsätze ordnungsmäßiger Finanzplanung

1. Vollständigkeit

Alle relevanten Lebensbereiche und Vermögensaspekte werden berücksichtigt. Kein Thema wird ignoriert, nichts bleibt im Verborgenen, weil es unbequem ist oder den Beratungsumfang erweitern würde.

Ihr Nutzen: Sie erhalten das vollständige Bild ohne blinde Flecken.

2. Vernetzung

Alle Bereiche Ihrer Finanzplanung werden als System betrachtet. Was in einem Bereich gilt, beeinflusst alle anderen: Rechtliche, steuerliche, familiäre und finanzielle Dimensionen werden als System gedacht – weil sie eines sind.

Ihr Nutzen: Ein stimmiger Gesamtplan statt isolierter Einzelentscheidungen.

3. Individualität

Ihr Finanzplan ist auf Sie zugeschnitten. Standardlösungen sind kein CFP®-Qualitätsmerkmal – Ihre persönliche Situation, Ihre Ziele und Ihre Wünsche sind der einzige Ausgangspunkt, der zählt.

Ihr Nutzen: Ein Plan, der wirklich zu Ihrem Leben passt – nicht zu irgendeinem.

4. Richtigkeit & Plausibilität

Alle Daten, Prognosen, Analysen und Empfehlungen müssen sachlich korrekt und nachvollziehbar begründet sein. Bauchgefühl und Approximationen sind kein Beratungsstandard.

Ihr Nutzen: Sie können jeder Aussage vertrauen und sie nachprüfen.

5. Verständlichkeit

Komplexe Sachverhalte verständlich zu erklären ist kein Bonus – es ist Pflicht. Ihr CFP®-Professional hat Sie verstanden, wenn Sie verstanden haben, was er empfiehlt.

Ihr Nutzen: Sie entscheiden informiert – ohne Überraschungen.

6. Dokumentationspflicht

Jede Analyse, jede Empfehlung, jede Entscheidung wird schriftlich festgehalten. Das schützt Sie – und schafft Verbindlichkeit auf beiden Seiten.

Ihr Nutzen: Transparenz und Nachvollziehbarkeit zu jedem Zeitpunkt.

7. Einhalten der Ethikregeln

Die Interessen des Kunden stehen immer über den Interessen des Beraters. Dieser Grundsatz ist nicht verhandelbar – und wird vom FPSB Deutschland aktiv überwacht.

Ihr Nutzen: Schutz durch Konsequenzen bei Verstößen.

QUALITÄT SCHAFFT SICHERHEIT

DER FPSB DEUTSCHLAND GARANTIERT HÖCHSTE BERATUNGSGÜTE –
FÜR SIE.

Die Grundsätze ordnungsmäßiger Finanzplanung (GoF).

Qualität in der Beratung ist kein Gefühl – sie ist ein System.

Der FPSB Deutschland hat sieben verbindliche Grundsätze ordnungsmäßiger Finanzplanung (GoF) und Grundsätze ordnungsmäßiger Themenplanung (GoT) definiert, nach denen jeder CFP®-Professional arbeitet. Diese Grundsätze sind keine internen Empfehlungen. Diese Grundsätze sind Ihr Schutzschild: Sie garantieren, dass Ihre Beratung vollständig, korrekt, verständlich und in Ihrem Interesse ist – nachprüfbar und dokumentiert.

Das Ehrengericht – Qualitätssicherung mit Konsequenzen

Wenn Vertrauen gebrochen wird: reale Konsequenzen, keine Worthülsen.

Viele Qualitätsversprechen enden auf dem Papier. Das des FPSB Deutschland nicht. Der Verband betreibt ein Ehrengericht, das Kundenbeschwerden gegen Zertifikatsträger untersucht und bei nachgewiesenen Verfehlungen auch ahndet: Ein CFP®-Professional, der die Standesregeln verletzt, wird suspendiert oder ausgeschlossen.

Das ist der Unterschied zwischen einem Qualitätssiegel und einem echten Qualitätssystem. Und es ist der Grund, warum das CFP®-Zertifikat kein marketinggetriebenes Label ist, sondern ein verlässlicher Vertrauensanker für Sie als Verbraucher. Wenn Sie einen CFP®-Professional beauftragen, beauftragen Sie nicht nur einen Experten. Sie beauftragen ein System.

Nutzen Sie die Checkliste auf den folgenden Seiten, um Ihre eigene Finanz- und Vermögenssituation zu bewerten und herauszufinden, wo Sie heute stehen.



Endlich habe ich einen richtigen
Überblick über die nächsten wichtigen
Schritte.

DER FINANZ-NAVIGATOR

IN ZWANZIG MINUTEN WISSEN SIE, WO SIE STEHEN – UND WAS ALS NÄCHSTES ZÄHLT.

Diese Seiten sind kein Formular und keine Prüfung. Sie sind Ihr persönlicher Ausgangspunkt: **eine ehrliche Momentaufnahme Ihrer Finanzsituation** – strukturiert nach den fünf Dimensionen, die ein CFP®-Professional in jeder Erstberatung prüft.

Gehen Sie jede Frage in Ruhe durch. Antworten Sie ehrlich. Ein „Nein“ ist keine Schwäche. Es ist eine Chance, jetzt zu handeln.

Markieren Sie mit

☑ = geregelt | ☐ = teilweise | □ = noch offen

01 — Vermögensaufbau & Rendite

„Habe ich die richtige Struktur? Stimmen Risikoprofil und Renditeerwartung?“

Die Prüffragen

- Kennen Sie die Nachsteuerrendite Ihrer wichtigsten Anlagen?
Warum das zählt: Viele Menschen wissen, was sie investiert haben – aber nicht, was nach Steuern und Inflation davon übrig bleibt.
- Ist Ihr Vermögen bewusst über Anlageklassen, Währungen und Risikostufen diversifiziert und nach der Zinswende überprüft worden?
Warum das zählt: Ein Klumpenrisiko entsteht oft unbemerkt – wenn zu viel in einem Produkt, einer Branche oder einem Anbieter steckt. Was 2020 sinnvoll war, passt heute möglicherweise nicht mehr. Zinswende, Inflation und Marktverschiebungen erfordern aktive Anpassung.
- Haben Sie für einen Vermögensstatus mit allen Ihren Vermögenswerten notwendige Dokumente greifbar und aktuell vorliegen?

Warum das zählt: Basis einer Finanzplanung ist ein Überblick über alle Vermögensanlagen und Verbindlichkeiten auf Basis der relevanten Dokumente – mangelnder Überblick führt oft zu Fehlentscheidungen.

- Liegen maximal 30 % Ihres Geldvermögens unverzinst auf Konten?

Warum das zählt: 3,6 Billionen Euro liegen in Deutschland unverzinst auf Konten. Geld, das nicht investiert ist, verliert real durch Inflation an Wert.

02 — Altersvorsorge

„Bin ich richtig versorgt? Reicht das Vermögen bis zum Lebensende?“

Die Prüffragen

- Kennen Sie die konkrete Höhe Ihrer voraussichtlichen Rentenlücke?
Warum das zählt: Die Rentenlücke ist die Differenz zwischen Ihrem gewünschten Lebensstandard und Ihrer gesetzlichen Rente. Die meisten Menschen kennen sie nicht.
- Haben Sie gesetzliche, betriebliche und private Vorsorge aufeinander abgestimmt?
Warum das zählt: Die drei Säulen der Altersvorsorge wirken optimal nur im Zusammenspiel. Wer sie isoliert betrachtet, verschenkt Steuervorteile und Fördermöglichkeiten.
- Haben Sie Ihre Renteninformationen der Deutschen Rentenversicherung ausgewertet?
Warum das zählt: Die jährliche Renteninformation zeigt Ihren aktuellen Stand. Viele Menschen legen das Schreiben ungelesen zur Seite und verlieren damit den Überblick.
- Deckt Ihre private Altersvorsorge inflationsbereinigt Ihren gewünschten Lebensstandard?
Warum das zählt: Bei 2 % Inflation verliert eine Rente von 2.000 € nach 20 Jahren real gut 40 % ihres Wertes. Inflationsschutz ist kein Luxus – er ist notwendig.

03 — Absicherung und Risikoschutz

„Sind meine Familie und ich wirklich richtig abgesichert?“

Die Prüffragen

- Sind Sie und Ihre Familie für Berufsunfähigkeit oder schwere Krankheit abgesichert?
Warum das zählt: Jeder 4. Deutsche wird vor dem Rentenalter berufsunfähig. Der finanzielle Schaden ist für die meisten Familien ohne Absicherung existenzbedrohend.
- Wie haben Sie für eine Pflegebedürftigkeit eines Familienmitglieds vorgesorgt?
Warum das zählt: Mit steigender Lebenserwartung steigt auch das Risiko der Pflegebedürftigkeit und monatliche private Zuzahlungen können schnell mehr als 4.000 € betragen.
- Verfügen Sie über eine Liquiditätsreserve von mindestens drei Nettomonatsgehältern?
Warum das zählt: Ungeplante Ausgaben – ein Jobverlust, eine Reparatur, eine Erkrankung – treffen immer. Ohne Puffer entsteht Handlungsdruck zum schlechtesten Zeitpunkt.
- Sind bekannte Haftungsrisiken aus Immobilien, Beteiligungen oder dem Beruf gedeckt?
Warum das zählt: Viele Risiken sind unsichtbar. Bis sie eintreten. Ihr CFP®-Professional prüft Haftungsszenarien, die Sie selbst möglicherweise nicht auf dem Radar haben.

04 — Immobilien

„Wie rentierlich sind Ihre Investitionen?“

Die Prüffragen

- Ist Ihre Immobilienstrategie Teil eines ganzheitlichen Vermögensplans?
Warum das zählt: Immobilien binden Kapital, erzeugen

Steuereffekte und beeinflussen Ihre Liquidität. Wer Immobilien isoliert betrachtet, plant unvollständig.

- Welche Auswirkungen hat die demografische Entwicklung auf Ihre Immobilieninvestments?
Warum das zählt: Die regionale und demografische Entwicklung beeinflusst nachhaltig die Wertentwicklung und Veräußerlichkeit von Immobilien. Randlagen werden zu Risikoinvestitionen.
- Haben Sie Ihre Finanzierungsbedingungen nach der Zinswende überprüft?
Warum das zählt: Die Zinsen sind seit 2022 deutlich gestiegen. Bestehende Anschlussfinanzierungen und neue Finanzierungen müssen aktiv gesteuert werden.
- Haben Sie eine Strategie für die energetische Sanierung Ihrer Immobilien?
Warum das zählt: Nicht energetisch sanierte Immobilien erzielen durchschnittlich fast 20 % weniger Verkaufserlös als vergleichbare sanierte Objekte.

05 — Generationenplanung und Nachfolge

„Wissen Sie wirklich, was Sie haben – und was davon bei wem ankommen soll?“

Die Prüffragen

- Haben Sie ein aktuelles Testament?
Warum das zählt: Nur 35 % der Deutschen haben ein Testament. Ohne Regelung entscheidet die gesetzliche Erbfolge – oft gegen die eigenen Wünsche.
- Gibt es eine aktuelle Vorsorgevollmacht für den Ernstfall?
Warum das zählt: Ohne Vollmacht kann niemand – nicht einmal Ihr Ehepartner – für Sie handeln, wenn Sie es nicht mehr können. Ein häufig unterschätztes Risiko.
- Haben Sie Ihre steuerlichen Freibeträge für Schenkungen und Erbschaften geplant genutzt?
Warum das zählt: Ehepartner haben 500.000 €,

Kinder 400.000 € Freibetrag – alle 10 Jahre neu. Wer früh schenkt, spart erhebliche Steuern für die nächste Generation.

- Ist Ihr digitaler Nachlass (Konten, Zugänge, Online-Assets) geregelt?

Warum das zählt: 69 % der Deutschen haben sich noch nicht mit dem digitalen Nachlass befasst. Im Ernstfall kann das bedeuten: Vermögen ist de facto unzugänglich.

AUSWERTUNG: WO STEHEN SIE? IHRE PERSÖNLICHE AUSWERTUNG

(Kategorien 01–05, maximal 20 Punkte)

■ **16–20 Ja-Antworten: Gut aufgestellt – bleiben Sie es**
„Ich dachte, ich brauche keinen Berater mehr. Dann hat die Zinswende 2022 alles verändert – und mein CFP®-Professional hat mich rechtzeitig neu ausgerichtet.“

Herzlichen Glückwunsch. Sie haben Ihre Finanzen mit Weitblick und Konsequenz gestaltet. Ihr Fundament ist stabil. Aber: Ein guter Finanzplan ist kein statisches Dokument. Gesetze ändern sich. Märkte drehen. Das Leben verändert sich – Heirat, Scheidung, Erbschaft, Unternehmensstart, Ruhestand.

Gut aufgestellt zu sein bedeutet nicht, fertig zu sein. Es bedeutet, die richtige Grundlage zu haben, um auf Veränderungen professionell zu reagieren. Ein CFP®-Professional begleitet Sie als dauerhafter Partner – nicht nur in der Krise, sondern als strategische Konstante in Ihrem Leben.

Empfehlung: Vereinbaren Sie einen jährlichen Review mit einem CFP®-Professional. Damit Ihr Fundament auch in Zukunft trägt, unabhängig davon, was sich ändert.

■ 9–15 Ja-Antworten: Lücken mit Potenzial

„Ich dachte, ich bin eigentlich ganz gut aufgestellt. Aber dann hat mein CFP®-Professional Dinge gesehen, die mir nie aufgefallen wären.“

Sie haben vieles bedacht. Sie haben Vorsorge, Versicherung und vielleicht Investitionen angepackt. Das ist mehr als die meisten tun. Und trotzdem: In einzelnen Bereichen schlummern Risiken oder brachliegende Chancen – oft gerade dort, wo die Bereiche ineinandergreifen. Steuern und Altersvorsorge. Immobilien und Erbrecht. Liquidität und Rendite.

Ein CFP®-Professional beginnt nicht Ihre gesamte Finanzplanung von vorn. Er ergänzt sie präzise. Er identifiziert gezielt, wo der größte Hebel liegt, und schließt die Lücken, die heute noch klein sind, bevor sie morgen teuer werden.

Empfehlung: Lassen Sie Ihr bestehendes Finanzfundament von einem CFP®-Professional überprüfen. Ein Review-Gespräch – mit Fokus auf die Bereiche, die Sie selbst als unsicher markiert haben.

■ 0–8 Ja-Antworten: Akuter Handlungsbedarf

„Ich habe gewusst, dass ich etwas tun müsste. Aber ich wusste nicht, wo ich anfangen soll.“

Wesentliche Bereiche Ihrer Finanzplanung sind ungesichert, unbekannt oder wurden nie systematisch betrachtet. Das ist kein Vorwurf. Es ist die Realität für die Mehrheit der Menschen in Deutschland. Kaum jemand hat gelernt, wie man seine Finanzen ganzheitlich plant. Ab jetzt sollte es Ihre bewusste Entscheidung sein.

Was jetzt zählt: Nicht alles auf einmal. Sondern den ersten Schritt tun. Ein Gespräch mit einem CFP®-Professional schafft in wenigen Stunden Klarheit, die Sie sonst jahrelang nicht haben werden. Er strukturiert, priorisiert und zeigt Ihnen einen umsetzbaren Weg – ohne Produkt im Vordergrund.

Empfehlung: Vereinbaren Sie jetzt ein erstes Orientierungsgespräch mit einem CFP®-Professional. Unverbindlich und ohne Produktpräsentation. Nur Ihr Leben – und ein Plan, der dazu passt.

**DER NÄCHSTE SCHRITT LIEGT BEI IHNEN –
und er ist einfacher, als Sie denken.**

Finanzplanung beginnt nicht mit einem Produkt. Sie beginnt mit einem Gespräch. Ein erstes Gespräch mit einem CFP®-Professional ist keine Verpflichtung. Es ist eine Bestandsaufnahme – strukturiert, vertraulich und ohne versteckte Interessen. In diesem Gespräch erfahren Sie, was in Ihrer persönlichen Situation wirklich zählt, welche Bereiche dringlich sind und welche Zeit haben.

Alle CFP®-Professionals in Ihrer Region finden Sie unter: www.fpsb.de

*Finanzplanung ist Lebensplanung.
Langfristig gut beraten durch FPSB-Professionals.®*

Das Financial Planning Standards Board, Ltd. besitzt die Markenrechte an CFP®, CERTIFIED FINANCIAL PLANNER® und weltweit außerhalb der USA. Der Financial Planning Standards Board Deutschland e.V. ist aufgrund einer Vereinbarung mit FPSB Ltd. der Lizenzgeber für diese Marken in Deutschland.



Impressum:

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

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

Sitz des Vereins:
VR 11286 Frankfurt/Main

Druckstand: 04/2026

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

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