

Gastkommentar von
Fritz Pieper, SinnGewinn
Finanzplanung

Harmonie mit Werten



Kundinnen und Kunden wollen ernstgenommen werden in ihrem Bedürfnis, ihre finanziellen Ziele in Harmonie mit ihren Wertvorstellungen zu erreichen. Viele sind von der konventionellen Bankberatung enttäuscht. Insgesamt wächst das nachhaltige angelegte Vermögen dank Kundenzuspruch schnell. Derzeit stehen u.a. 403 nachhaltige Publikumsfonds mit unterschiedlichen Konzepten im Wettbewerb, 34 davon wurden aktuell mit FNG-Qualitätssiegeln für Nachhaltigkeit ausgezeichnet. Bei Versicherungen gehören nachhaltige Unterstützungskassen sowie Haftpflicht- und Hausratsversicherungen zu den jüngsten Innovationen. Aufgabe des Beraters ist es, die zum Kundenbedarf passenden Konzepte zu finden. Fortbildungen und Netzwerke helfen ihm, Marktneuerungen richtig zu bewerten.

Nachhaltigkeitslinks für Finanzberater

- [Newsletter „ecoreporter“](#) • [Fondsdatenbank „Nachhaltiges Investment“](#) • [Nachhaltigkeitsratings von oekom research](#) • [Onlineweiterbildung mit EU-Förderung](#)
- [Beratervereinigung ökofinanz-21](#) • [Branchenverband Forum Nachhaltige Geldanlage](#) • [Konferenz für nachhaltige Geldanlagen](#) • [Ausstellung für nachhaltige Geldanlagen](#)

Gastkommentar von **Ernst Rudolf, CATUS AG Vermögensverwaltung**

Frei von Provisionen



Ich verkaufe keine Finanzprodukte, sondern Dienstleistungen. Als Vermögensverwalter berate ich meine Kunden seit 16 Jahren auf Honorarbasis. Nach den Erfahrungen mit der Finanzkrise 2008 habe ich die nachhaltige Geldanlage zum Schwerpunkt gemacht. Grundelemente meiner Beratung sind Transparenz, Fairness und Ehrlichkeit – auch mir selbst gegenüber. Nur wer frei von Provisionen arbeitet, kann sich seiner eigenen Unabhängigkeit sicher sein und dem Kunden dienen. Dies hat auch der Gesetzgeber erkannt. Finanzberater sollten sich deshalb von Geschäftsmodellen lösen, die in Zukunft nicht mehr funktionieren. Honorarberatung ist ökonomisch und ethisch nachhaltiger als jedes Provisionsmodell. Dazu gehört aber ein „Aufbruch im Kopf“, der vielen schwer fällt. Ich empfehle zum Einstieg die Zusammenarbeit mit einem Haftungsdach mit §-32-KWG-Zulassung, zum Beispiel der **CATUS AG**. Wir unterstützen Berater im Umstellungsprozess hin zur Honorarberatung u.a. durch Argumentationshilfen, Unterlagen und nachhaltige Musterdepots.

Gastkommentar von
Thomas Grimm, Grimm
Vermögensberatung

Auch geschlossene Beteiligungen



Kunden fordern selten von sich aus nachhaltige Finanzberatung. Doch wenn ich sie darüber aufkläre, stoße ich meist auf großes Interesse. Es gibt auch Kunden auf Nachhaltigkeitsmessen wie „Heldenmarkt“, die sich speziell für nachhaltige Investments interessieren. Als Diplom-Geograph habe ich mich früh für Ökologie begeistert. Nach Jahren im klassischen Finanzvertrieb zog ich 2009 einen Schlussstrich und widme mich seither der nachhaltigen Finanzberatung. Neben Investmentfonds und Versicherungen erhalten meine Kunden als Beimischung auch geschlossene Beteiligungen und Anleihen. In Frage kommen Projekte für Holzanbau, Wind- und Wasserkraft, Solarenergie oder auch Kraft-Wärme-Kopplung. „Auf den Tisch“ gelangen nur Produkte, die ich selbst kaufen würde. Das Screening ist deshalb entscheidend. Neben eigenen Recherchen greife ich auf ein Netzwerk von Gleichgesinnten zurück wie ökofinanz-21 e.V. oder auf das „grüne“ Haftungsdach Qualitates.