

# Finanzplaner im Interview

mit Thomas Vollkommer



*Thomas Vollkommer,  
CFP® zertifizierter  
Finanz- und Vermö-  
gensplaner*

## **Beschreiben Sie bitte Ihre Tätigkeit und Ihr Unternehmen.**

**Thomas Vollkommer:** Die Berliner VermögensKontor GmbH & Co. KG bietet vertrauensvolle, dauerhafte und auch generationenübergreifende Begleitung in allen Finanzfragen für Unternehmer, leitende Angestellte, Freiberufler und vermögende Familien. Transparenz, Fairness, Nachhaltigkeit und offene Kommunikation sind die Leitbilder unserer Unternehmenskultur. Die Strategie ist langfristig angelegt, beinhaltet eine weltweite, sehr breite Diversifikation der Vermögenswerte und minimiert die entstehenden Kosten. Wir arbeiten ausschließlich honorarbasierend und vertreten nur die Interessen unserer Mandanten.

Dazu bieten wir ein breites Leistungsspektrum an honorarbasierenden Beratungsleistungen an. Dies umfasst die Beantwortung aller Fragestellungen, die sich aufgrund von komplexen Vermögensverhältnissen, der persönlichen und familiären Situation sowie den Zielen, Wünschen und Vorstellungen unserer Mandanten ergeben.

Wir sind ein inhabergeführtes Unternehmen. Unsere Mandanten werden

persönlich von den geschäftsführenden Gesellschaftern, also von meiner Kollegin Claudia Bischof und mir betreut. Als Geschäftsführer bin ich der zentrale Ansprechpartner für die umfassende Beratung meiner Mandanten und ihrer Familien. Dies beinhaltet die Festlegung der strategischen Asset-Allokation sowie die Analyse, Präsentation und Umsetzungsbegleitung bei der Finanzplanung. Bei Bedarf kümmere ich mich um die Vermögensnachfolgeplanung der Mandanten in Kooperation mit Rechtsanwälten, Steuerberatern und Notaren. Ebenfalls sorgen wir dafür, dass jeder Mandant aktuelle Vorsorgeverfügungen für den privaten und unternehmerischen Bereich besitzt.

## **Welche Kundengruppe beraten Sie schwerpunktmäßig?**

**Thomas Vollkommer:** Unsere Mandanten sind vermögende Privatpersonen, Freiberufler, vor allem (Zahn-)Ärzte, erfolgreiche Unternehmer und junge Gründer aus dem stark wachsenden Start-up-Bereich in Berlin.

## **Was sind Ihre Beratungsschwerpunkte?**

**Thomas Vollkommer:** Kern unserer Beratung ist die ganzheitliche Vermögensbetreuung unserer Mandanten und ihrer Familien. Dazu bieten wir die Vermögensanalyse und -strukturierung, Umsetzung und regelmäßiges Controlling gemäß den Zielen und Wünschen unserer Mandanten. In erster Linie geht es darum, bestehende Vermögenswerte zu sichern und nach Inflation und Steu-

ern zu erhalten; darüber hinaus auch darum, Fehlentwicklungen zu erkennen und gegebenenfalls zu korrigieren. Klassische Fehler sind: nicht zur Risikoneigung passende Anlagen, der Glaube, schlauer zu sein als der Markt, zu hohe Kosten bei den Produkten sowie steuerlich motivierte Anlageentscheidungen, die Mandanten heute bereuen.

Weiterhin bieten wir die themenbezogene Beratung an, wenn der Mandant nur diese wünscht, zum Beispiel Ruhestandsplanung, Immobilienerwerb und -finanzierung sowie die Praxisübernahme respektive -nachfolge bei Ärzten.

Oftmals ergibt sich aus einer zunächst themenzentrierten Beratung auch der Einstieg in eine umfassende und dauerhafte Betreuung.

Ein weiterer Schwerpunkt unseres Angebotes ist die Beratung zu Aspekten der Nachhaltigkeit und des sozialverantwortlichen Investierens im Rahmen des Anlagekonzeptes. Nachhaltigkeit ist ein Wert unserer Unternehmenskultur und wir werden mittlerweile von 50 Prozent unserer Mandanten aktiv darauf angesprochen.

## **Wie stellt sich Ihre Vergütung dar?**

**Thomas Vollkommer:** In jedem Fall führen wir mit dem Interessenten ein kostenloses Erstgespräch, um den potenziellen Mandanten und seine Werte, Ziele und Aufgabenstellungen ausführlich kennenzulernen. Auf dieser Basis zeigen wir den Mehrwert unserer Dienstleistungen auf und erstellen ein



transparentes Honorarangebot. Bei einer konkreten Fragestellung oder einmaligen Beratungsmandaten berechnen wir ein Honorar nach Zeitaufwand, wobei der Stundensatz zwischen 150 und 200 EUR liegt. Im Falle der dauerhaften Betreuung des Mandanten erheben wir ein Honorar auf das betreute Vermögen, wobei einzelne Vermögensbestandteile nach ihrem Aufwand unterschiedlich gewichtet werden.

Im Rahmen der Umsetzung der Strategie erhält der Mandant alle Anlageprodukte, Finanzierungen und Versicherungen 100-prozentig provisionsfrei.

#### **Welche Software setzen Sie ein?**

**Thomas Vollkommer:** Für die Finanzplanung und die Analyse einzelner Assets beziehungsweise Verträge des Mandanten verwenden wir den „XPS-Vermögensplaner“ von XPS-Finanzsoftware sowie spezielle Analyseprogramme zur Ermittlung der Kostenbelastung bei Finanz- und Versicherungsprodukten. Ferner ermitteln wir die finanzielle Risikobereitschaft des Mandanten auf Grundlage eines wissenschaftlich getesteten psychometrischen Fragebogens von FinaMetrica.

#### **Welche Literatur lesen Sie und welche empfehlen Sie den Lesern des Magazins?**

**Thomas Vollkommer:** Außer diesem Magazin lese ich diverse Fachzeitschriften und Datenbanken zur aktuellen Gesetzgebung und Rechtsprechung, beispielsweise die „ZErb“ zu den Themen Nachfolgeplanung und Erbrecht. Es ist vom Umfang her schon eine Herausforderung, man muss sich auf das Wesentliche beschränken.

#### **Welche Fortbildungen und Netzwerke nutzen Sie und warum?**

**Thomas Vollkommer:** Da ich Regionalverantwortlicher des finanzzebs e. V. in Berlin bin, organisiere ich selbst regelmäßig Fachvorträge und besuche das jährliche finanzzebs-Forum sowie Regionaltreffen des finanzzebs e. V. Ebenso nehme ich an den zahlreichen Fachveranstaltungen und Foren des network financial planner e.V. in Berlin teil. Speziell zu Honorarberater-Kollegen pflege ich einen engen Kontakt im Rahmen des Netzwerks „Bundesweite Finanz- und Honorarberatung“, welches sich zweimal pro Jahr zum fachlichen Austausch und zur Fortbildung trifft.

#### **Welche Ausbildung(en) haben Sie?**

**Thomas Vollkommer:** Nach einem interdisziplinären Universitätsstudium der Politik-, Rechts- und Wirtschaftswissenschaften habe ich die Weiterbildungen zum Finanzökonom an der EBS Finanzakademie sowie zum Estate Planner an der Frankfurt School of Finance & Management abgeschlossen. Bereits im Jahr 2000 habe ich mich zum CFP® zertifizieren lassen.

Darüber hinaus habe ich ein zweijähriges Studium zum Immobilienökonom (GdW), Seminare zum Testamentvollstrecker der Deutschen Vereinigung für Erbrecht und Vermögensnachfolge sowie diverse Fortbildungen im Bereich der betrieblichen Altersversorgung für Unternehmer absolviert.

#### **Was macht für Sie einen guten Finanzplaner aus?**

**Thomas Vollkommer:** „Finanzplanung ist Lebensplanung“, das heißt, ein guter Finanzplaner begleitet die Lebensplanung seiner Mandanten in allen finanziellen Aspekten. Dazu muss er gut zuhören können, echtes Interesse am Menschen haben und sich in die Lage des Man-

danten versetzen können. Wir erstellen für jeden Mandanten eine finanzielle Life-Map mit Werten, Zielen, Wünschen, Familie und beruflicher Situation, welche bei Bedarf aktualisiert wird.

Ein guter Finanzplaner sollte trotz aller Komplexität und fachlicher Detailanalysen im Hintergrund die Essenz und die Lösungen einfach und für den Mandanten verständlich darstellen. Uns geht es darum, die Mandanten über die Auswirkungen bestimmter Lösungen zu informieren und damit entscheidungsfähig zu machen.

Dennoch darf der Finanzplaner den Mandanten keinesfalls mit der Umsetzung und Problemlösung alleinlassen. Eine Trennung von Analyse und Umsetzung halte ich nicht für zielführend. Er sollte schon bei der Konzepterstellung die Möglichkeiten der Umsetzbarkeit und den Kundennutzen vor Augen haben.

#### **Was wünschen Sie sich für die Zukunft an Unterstützung und Weiterentwicklung?**

**Thomas Vollkommer:** Die Verbesserung der finanziellen Allgemeinbildung in Deutschland, angefangen in den Schulen, ist mir ein großes Anliegen. Mit dem Informationsportal FinanzKunde versuchen wir, zur finanziellen Bildung der Verbraucher beizutragen und Menschen für die Honorarberatung zu begeistern.

Auch wünsche ich mir, dass das politische Durcheinander, was Berufsbezeichnungen und die gesetzliche Regulierung der Berufsausübung betrifft, klarer wird und es endlich einen eindeutigen, produktübergreifenden Bezeichnungsschutz für honorarbasierend arbeitende Finanzplaner gibt.

**Vielen Dank für das Gespräch.**