

# Finanzcoach für junge Akademiker

**Immer wieder machen sich erfolgreiche Berater des Großvertriebs MLP selbstständig und kopieren das Erfolgsrezept der Heidelberger. Ein Beispiel mit vielversprechenden Aussichten ist die Stuttgarter Neugründung Plan F.**

Der Vertriebsriese MLP gilt nach wie vor als Kaderschmiede für gute Finanzvermittler. Doch gerade die besten Pferde im Stall der Heidelberger fühlen sich zuweilen nicht mehr heimisch und wagen den Sprung in die Selbstständigkeit. So auch Michael Höng, Gerd Schäfer und Tilmann Speck. Mit vier weiteren Kollegen und einer gehörigen Portion Mut im Gepäck gründete das Trio im Spätsommer des vergangenen Jahres die Plan F Finanzdienstleistungen in Stuttgart. „Wir hatten sehr gute Jahre bei MLP“, erläutert der Abtrünnige Höng seine Motive, „Unabhängigkeit von den Produktgebern wurde

handeln. Der Vorteil für alle Beteiligten: bei Finet „wird eine Sprache gesprochen.“ Schließlich sind die Beraterkarrieren häufig deckungsgleich. Die meisten Ex-MLPler versuchen sich als Einzelkämpfer, größere Neugründungen wie Plan F sind selten. Zehn Berater engagieren sich dort inzwischen, weitere Einstellungen sind geplant.

Das Konzept der Mannschaft kann seine Anlehnung an den Heidelberger Großvertrieb indes kaum verbergen. Dahinter steckt die zielgerichtete Ausbildung und die jahrelange Übermittlung des in der Vertriebszene unwidersprochenen MLP-Erfolgsrezeptes. „Unsere Zielgruppe sind junge Akademiker“, erklärt Gerd Schäfer, „die wir als Finanzcoach durch das ganze Leben begleiten wollen.“ Die ganzheitliche Beratung sei Programm, es gehe darum, dem Kunden die ökonomischen Konsequenzen seiner Entscheidungen aufzuzeigen. Die Plan F-Berater verstehen sich als Financial Planners, die die Finanzen ihrer Kunden in allen Bereichen sehr individuell optimieren. Dazu gehören die Vorsorge mit Versicherungen, die Geldanlage, das Darlehensmanagement, die Beratung bei Existenzgründung, Niederlassung und Praxisabgabe sowie die Testament-, Erbschafts- und Schenkungsplanung.

Akquiriert wird bereits an der Hochschule. Weil das Team selbst durchgängig über ein Hochschulstudium verfügt, fällt die Ansprache der jungen Leute nicht schwer. In dieser frühen Phase ist der Beratungsbedarf der jungen geistigen Elite groß, aber der Geldbeutel noch klein. Das indes ist Kalkül, denn aus dem wenig betuchten Studenten wird später mit etwas Glück ein wohlhabender Firmenchef. Diese Erfahrung hat Michael Höng nicht nur einmal gemacht. Sein Spezialgebiet sind heute unter anderem die Themen „Erben und Verschenken“. Zunehmend häufiger berät er auch die Eltern seiner Kunden.

Die für Plan F geeigneten Produktgeber werden nach einem vorher sorgfältig erarbeiteten Anforderungskatalog ausgewählt. Tilmann Speck: „Wir fragen zuerst nach den Bedürfnissen unserer recht homogenen Zielgruppe und formulieren anschließend Anforderungen, die das Produkt erfüllen muss. Erst auf dieser Grundlage beginnen wir, den Markt nach passenden Angeboten zu durchforsten.“ Für kurzfris-

tige Sparziele der jungen Akademiker beispielsweise seien eine hohe Wertsteigerung der Anlage, eine gute Rendite, keine Kosten bei Ein- und Ausstieg, geringe steuerpflichtige Erträge und fast tägliche Verfügbarkeit wichtig. Eine Antwort darauf war der Internationale Rentenfonds Typ 0 von DWS. Neben dem Marktführer gehören die Fondsgesellschaften Fidelity, Janus, Metzler, Eckhard Sauren zu den Plan F-Partnern. Besonders stolz sind die Stuttgarter auf ihre Kooperation mit der ehemaligen DWS-Starfondsmanagerin Elisabeth Weisenhorn. Gemeinsam mit ihrem Bruder hat die Expertin eine eigene Vermögensverwaltung gegründet und unter ihrem Label zwei Fonds aufgelegt. Der Erfolg der Stuttgarter Vermittler im Fondsgeschäft kann sich schon nach wenigen Monaten sehen lassen: das vermittelte Fondsvolumen beträgt bereits rund 30 Millionen Mark.

Auch im Versicherungsbereich spricht die Liste der Plan F-Produktpartner für sich. Darunter befinden sich so renommierte Gesellschaften wie die Schweizerische Rentenanstalt, Skandia, Sali, der Direktanbieter Europa und der Gerling-Konzern. Das Procedere der Partnerauswahl erläutert Höng am Beispiel der Berufsunfähigkeitsversicherung. Die meisten Angebote seien für junge Leute wenig bedarfsgerecht. So sei das Berufsunfähigkeitsrisiko in jungen Jahren sehr niedrig, die Versicherer würden extrem hohe Risikogewinne einstreichen. Erst im Alter schnellen die nötigen Risikobeiträge sprunghaft in die Höhe. Doch ausgerechnet dann, so Schäfer aus Erfahrung, werden mehr als 90 Prozent der bestehenden Berufsunfähigkeitsversicherungen gekündigt, weil die Kunden inzwischen ansehnliche Finanzpolster für ihr Alter angespart haben. An dieser Stelle kassieren die Versicherer ein zweites Mal über fette Stornogewinne. Die Suche nach einem geeigneten Produkt für die Zielgruppe junge Akademiker gestaltete sich als gar nicht so einfach. Doch inzwischen hat ein Maklerversicherer eine hochflexible fondsgebundene Berufsunfähigkeitsversicherung auf den Markt gebracht, die sich an den wechselhaften Bedarf des Kunden anpasst. Die Beiträge fließen in ein Fondsdepot, aus dem jeweils angemessene Anteile für das jeweilige Berufsunfähigkeitsrisiko abgezweigt werden.

Dass Plan F unter dem Strich einen elitären Beratungs- und Produktansatz verfolgt, bestreitet das Team nicht. „Wir erklären uns unabhängig von sämtlichen bestehenden Strukturen. Wir sind nichts und niemandem verpflichtet – außer Ihnen, dem Kunden“, so heißt es programmatisch in der aufwendig gestalteten Imagebroschüre der Stuttgarter. Dass die unabhängige, ganzheitliche Beratung eine goldene Zukunft haben wird, daran lässt Michael Höng keinen Zweifel. „Der Kunde will einfach nur Sicherheit und gute Erträge für seine Zukunft, wer das am besten kommuniziert, der gewinnt.“

*Elke Dolle-Helms*



Plan F AG  
Vorstand: Michael Höng (l.),  
Gerd Schäfer (r.).

großgeschrieben.

Unser Erfolg war die Kreativität einzelner Geschäftsstellen.“ Im Zuge der starken Expansion MLPs, einer zunehmend zentralisierten Produktentwicklung, der Emission eigener Produkte und der einer weitgehenden Produkt-Standardisierung sei es im Laufe der Zeit jedoch immer weniger möglich gewesen, wirklich frei und unabhängig zu beraten.

Höng und seine Kollegen sind kein Einzelfall. Immer mehr anspruchsvolle Berater haben sich inzwischen von ihrer Heidelberger Ziehleiter losgesagt und eigene Maklerbüros gegründet. Dieser Exodus mündete inzwischen in die Gründung der Finet AG aus Marburg, eines Brokerpools für ehemalige MLPler. Rund 60 Kollegen haben sich dort inzwischen organisiert, unter anderem um Infos auszutauschen, gemeinsame Seminare zu organisieren und um Deckungskonzepte mit Versicherern auszu-