

Thesepapier zur Qualität der Finanzberatung und Qualifikation der Finanzvermittler mit Stellungnahme des AfW-Bundesverband Finanzdienstleistung

1. Ziel der Finanzberatung muss es sein, dem Verbraucher diejenigen Finanzprodukte zu empfehlen, die seinen Bedürfnissen am besten entsprechen. Vertriebsanreize müssen demgegenüber in den Hintergrund treten.
 - *Wie kann „am besten“ definiert werden? Zu welchem Zeitpunkt muss diese Bedingung gelten? Zum Abschlusszeitpunkt? Wie erfolgt die regelmäßige Überprüfung, ob die Finanzprodukte noch zu den Bedürfnissen des Verbrauchers passen?*
 - *Selbstverständlich sind Vertriebsansätze in die richtigen Bahnen zu lenken. Nur: Der Finanzdienstleistungsmarkt ist ein Verkäufermarkt und wird es immer bleiben. Wer schließt schon aus innerem eigenen Antrieb heraus eine Versicherung, einen Altvorsorgevertrag oder dergleichen ab? In Kombination mit der Tatsache, dass der Staat sich aus allen möglichen Absicherungsfeldern (BU, KV, Altersvorsorge) immer mehr zurückzieht, ist es vollkommen falsch verstandener Verbraucherschutz, den "Verkäufer" am verkaufen zu hindern. Das ist sogar verantwortungslos. Denn damit lässt die Politik den Verbraucher mit seiner zu geringen Altersvorsorge und Risikoabsicherung allein.*
 - *Richtig ist es also, die Motivationsanreize des Verkäufers in die richtigen Bahnen zu lenken und nicht, den Verkäufermarkt zu stützen:*
 1. *Beratung stärken*
 2. *zunächst Grundabsicherung, dann Vermögensaufbau*
 3. *auch die Provisionsmodelle müssen geändert werden: hin zu mehr Langfristigkeit (Bestandsvergütung stärken, Abschlussinteresse senken). Dazu muss man aber nicht beim Vermittler ansetzen, sondern bei den Produktgebern. Auch muss eine ausreichend lange Übergangszeit gewählt werden, um nicht Existenzen zu vernichten.*
2. Die Finanzberatung soll grundsätzlich in einem strukturierten Beratungsprozess erfolgen, der die finanzielle Situation des Verbrauchers und seine finanziellen Ziele berücksichtigt. Der Umfang der Ermittlung richtet sich danach, ob eine umfassende Finanzplanung erfolgt oder nur bestimmte Segmente (Versicherungen, Kredite, Geldanlage) nachgefragt werden. Der Umfang hängt davon ab, was der Kunde will und ob es sich um eine Erstberatung oder um eine Folgeberatung im Rahmen einer kontinuierlichen Betreuung handelt.
 - *Hier ist eine Definition überfällig: Was fällt alles unter die Finanzberatung? Versicherungen, Kapitalanlagen, Finanzierungen jeder Art? Oder nur Teile davon?*
 - *Aus Sicht des AfW müssen alle Bereiche der Finanzberatung/-vermittlung auf dem Niveau der Versicherungsvermittlervordnung reguliert werden.*

Das schließt die Vermittlung von Versicherungen, Kapitalanlagen und Finanzierungen mit ein. Ausnahmen müssen dabei abgeschafft und Wettbewerbsgleichheit hergestellt werden.

3. Die Empfehlung soll sich daran orientieren, zunächst die existenziellen Bedürfnisse abzudecken, bevor es um eine Erhöhung des Lebensstandards oder um die Vermögensmehrung geht.
 - *Was sind die existentiellen Bedürfnisse? Gibt es einen einheitlichen Kanon oder unterschiedliche Auflistungen für bestimmte Verbrauchergruppen?*
 - *Aus Sicht des AfW gehört die Aufrechterhaltung des Lebensstandards im Alter zu den existentiellen Bedürfnissen, denn damit wird Armut verhindert. Dafür wäre jedoch Vermögensmehrung zwingend notwendig.*
 - *Letztlich entscheidet der Kunde, ob er dieser Entscheidung folgen will oder – dann bewusst – existentielle Fragen ausblenden möchte. Der Berater muss dann von der Haftung frei gestellt werden.*
4. Im Anlagebereich sollen die Produkttypen im Hinblick auf den Anlagezweck und die Risikotragfähigkeit des Verbrauchers kategorisiert werden. Dem Verbraucher sollen Produkte aus derjenigen Kategorie empfohlen werden, die seinem Anlagezweck und seiner Risikotragfähigkeit entspricht.
 - ***Nicht "Produkte" sollen der Risikoneigung des Kunden entsprechen, sondern die Mischung der Gesamtprodukte.***
 - *Nach der Kapitalmarkttheorie von Nobelpreisträger Markowitz wird zum Beispiel das Risiko eines Rentendepots durch Beimischung von Aktien reduziert! Diese Tatsache muss in die Formulierung der These 4 Einfluss finden.*
 - *Dafür ist es aber auch notwendig, dass nicht nur Finanzdienstleistungsinstitute in Aktien und Einzeltiteln beraten dürfen, sondern auch unabhängige Finanzdienstleister.*
 - *Nach welchen Kriterien soll kategorisiert werden? Mit welcher Gewichtung? Von wem? Wer haftet dafür?*
5. Ein übersichtliches, verständliches und prägnantes Produktinformationsblatt soll es dem Verbraucher ermöglichen, die wesentlichen Eigenschaften des Finanzprodukts schnell zu erfassen und verschiedene Finanzprodukte miteinander zu vergleichen. Die Kostentransparenz spielt hierbei eine entscheidende Rolle. Soweit möglich sollen die Kosten und der Einfluss auf die Rendite mit einer aussagekräftigen Kennziffer (Gesamtkostenquote, Effektivzins) ausgewiesen werden. Daneben sind Aussagen zum Risiko (Anlagerisiko, Emittentenrisiko) und zur Flexibilität des Finanzprodukts zu treffen. Auf diese Weise wird ein fairer Wettbewerb gefordert, in dem geeignete Produkte von ungeeigneten Produkten besser unterschieden werden können.
 - *s. gesonderte Stellungnahme zum Produktinformationsblatt*

6. Dem Verbraucher muss im Beratungsgespräch klar sein, ob er es mit einem Vermittler zu tun hat, der vom Verkauf von Finanzprodukten profitiert und für den die Beratung eine notwendige Vorstufe darstellt, oder mit einem unabhängigen Berater, der von der Beratungsleistung lebt (Honorar) und der Finanzprodukte entweder überhaupt nicht verkauft oder hieran nichts verdient. Der Verbraucher ist hierauf zu Beginn des Beratungsgesprächs unzweifelhaft hinzuweisen, damit mögliche Interessenkonflikte aufgedeckt werden.
- **Aus Sicht des AfW wird hier der Honorarberater falsch definiert: Auch der Versicherungsmakler ist vom Produktgeber unabhängig. Die Vergütungsform definiert keinesfalls die Unabhängigkeit.**
 - *Der Makler ist Sachwalter des Kunden und in „dessem Lager“ (s. Sachwalterurteil des BGH). Das sichert dem Verbraucher eine neutrale und unabhängige Beratung. Der Versicherungsmakler berät umfassend und sucht aus dem für den Kunden intransparenten Produktangebot das Passende heraus.*
 - *Die Courtagezahlung schützt den Kunden auch davor, evtl. gerechtfertigte Ansprüche nicht durchzusetzen, weil er das Beratungshonorar (pro Stunde) sparen möchte.*
7. Zur besseren Unterscheidbarkeit und Verlässlichkeit soll ein Berufsbild des Honorarberaters / unabhängigen Finanzberaters geschaffen und rechtlich verankert werden.
- *Welche Vergütungsmodelle sich durchsetzen muss der Wettbewerb regeln.*
 - *Wenn sich Vermittler zukünftig zwischen Honorarberatung und Courtagevergütung entscheiden müssten, ein Mischmodell also verboten wäre, würde man „den Beton anrühren, um die Honorarberatung in der Nische fest zu betonieren“. Die Kunden sind in der Breite noch nicht dazu bereit, für Beratung ein Honorar bezahlen. Die meisten Makler wollen sich nicht Honorarberater nennen, sondern Makler bleiben.*
 - *Wenn diese „Entweder-oder-Entscheidung“ zu einem Stichtag zu fällen wäre, müssten sich die meisten Makler dafür entscheiden, für immer bei den Courtagemodellen zu bleiben, weil sie ihr Unternehmen auf die Schnelle nicht so radikal verändern könnten! Gehen Sie im Ernst davon aus, dass ein Vermittler seinen gesamten Bestand verkauft, um mit der Honorarberatung wieder „bei Null“ anzufangen? Das ist sehr unwahrscheinlich.*
 - *Damit wäre das Wachstum der Honorarberatung einzig von den Banken, Versicherern u. KAGs abhängig, die das über Tochtergesellschaften lösen könnten. Es bliebe also bei 200.000 Vertretern, ca. 100.000 Bankangestellten und 40.000 Maklern gegen wenige Hundert CFPs, Honorar- und Versicherungsberatern.*
 - *Das Angebot, dass der Kunde zwischen Provisions- und Honorarberatung wählen kann, schafft erst den Markt für die Honorarberatung. Nur durch die Wahlmöglichkeit kann man die Honorarberatung fördern.*
 - **Mischmodelle („mal Honorar mal Courtage - je nach Kundenwunsch“) müssen somit erhalten bleiben, damit die Honorarberatung wachsen kann.**

- *Frage an die Politik: Gibt es Untersuchungen, ob die Beratungsqualität wirklich mit der Vergütungsform korreliert? Der AfW widerspricht der Auffassung der Verbraucherzentralen, dass Unabhängigkeit gute Beratung quasi garantiert. Auch bei einer Vergütung pro Zeiteinheit kann es zu schlechten Beratungsleistungen kommen. Ebenfalls kann es zu abrechenbaren Terminen kommen, die letztlich gar nicht notwendig sind, aber das Einkommen des Honorarberaters „stabilisieren“.*
 - *Eine Legaldefinition des Honorarberaters begrüßt der AfW, da zur Zeit unterschiedliche Definitionen im Markt kursieren, die eine Diskussion erschweren.*
8. Eine kompetente Beratung setzt eine angemessene Berufsqualifikation der beratenden Person voraus. Umfang und Tiefe der Ausbildung haben sich an der abgedeckten Produktpalette zu orientieren. Dies umfasst auch die Weiterbildung. Die Kontrolle der erforderlichen Qualifikation ist nicht nur Aufgabe der Wirtschaft, sondern auch des Staates. Daher sollen von allen Vermittlern und Beratern, also auch von den gebundenen Vertretern und angestellten Mitarbeitern, entsprechende Nachweise verlangt werden.
- **Die „entsprechende Nachweise“ müssen öffentlich-rechtlichen Charakter haben!**
 - *Um es bildlich zu beschreiben: Zur Zeit ist es so, dass Versicherungsmakler zunächst den gesamten Führerschein machen müssen, um beraten zu können. Gebundene Vermittler und Bankmitarbeiter dürfen bereits nach den ersten Fahrstunden loslegen. Das ist aus Sicht des Verbraucherschutzes und der Wettbewerbsgleichheit nicht hinnehmbar.*
 - *Es darf also nicht erneut dazu kommen, dass sich riesige Teile der Versicherungs- und Finanzdienstleistungsvermittlung durch eine Selbstverpflichtung einfach von den Anforderungen befreien können. Ausnahmen wie das Ausschließlichkeitsprivileg bei der Versicherungsvermittlung müssen somit abgeschafft werden.*
 - *Eine öffentlich-rechtliche Sachkundeprüfung als Basis auch für gebundene Vermittler (selbst mit eingeschränktem Produktspektrum) und Bankmitarbeiter/-innen ist somit unbedingt erforderlich.*
9. Die Vermittler und Berater müssen die Haftungsverantwortung für ihre Empfehlungen übernehmen. Die schwierige Beweissituation für die Verbraucher muss verbessert werden.
- *Nicht notwendig bei vorliegender Dokumentation des Beratungsgespräches.*

AfW - Bundesverband Finanzdienstleistung e.V.

Frank Rottenbacher
- Vorstand -