



DVFA: Qualifizierte Anlageberatung

Von **Dr. Peter König**,
Geschäftsführer der
DVFA GmbH

In den letzten Monaten wurden sowohl in der EU als auch in Deutschland mehrere Gesetzgebungsinitiativen gestartet, die eine Erhöhung der Qualität der Anlageberatung für Privatkunden zum Ziel haben.

Die angesprochenen Themen in der Diskussion um die Qualität in der Anlageberatung sind zum Teil rein juristischer Natur, wie die Umkehr der Beweislast zugunsten des Kunden bei Beratungsfehlern oder die Verlängerung von Verjährungsfristen. Inhaltlich geht es darüber hinaus um eine Erhöhung der Transparenz der Produkte, um den Inhalt und die ausführlichere Dokumentation von Beratungsgesprächen sowie um die notwendige Qualifikation der Anlageberater.

Auf diesen drei Gebieten werden Mindeststandards angestrebt. Einige Vorschläge zu solchen Standards führen allerdings an der Realität vorbei. So wurde auch diskutiert, dass sämtliche Finanzprodukte mit einem einheitlichen Ratingverfahren beurteilt und klassifiziert werden sollten. Eine solche Vereinheitlichung der Risikoklassifizierung von Produkten mit einem einzigen Standard ist nicht möglich. Ebenso stellt sich auch die Frage, ob sämtliche Arten von Anlageberatungsgesprächen nach Mustervorgaben bzw. mit standardisierten Fragebögen sachgerecht abgewickelt werden können. Eine einheitliche Klassifizierung von Produkten einerseits und eine ebenso einheitliche Klassifizierung von Kunden andererseits – von konservativ bis risikofreudig – würden Beratungsgespräche in der Tat für alle Beteiligten stark vereinfachen. Um aus einer Vielzahl mehr oder weniger komplexer Anlageformen einen kundengerechten Produktvorschlag oder ein Portfolio zusammenzustellen, bedarf es aber in der Regel der Behandlung von mehr als nur ein oder zwei Dimensionen.

Anlageberatung und Kundendifferenzierung

Dabei sind die meisten Finanzdienstleister in der Anlageberatung und im Vertrieb von Finanzprodukten grundsätzlich differenziert aufgestellt. Es wird ja unterschieden zwischen dem einfachen Retailvertrieb, der Anlageberatung vermöglicher Privatkunden und der

Finanzplanung in einfachen und in komplexen Fällen. Je nach Fragestellung kommen dann im Idealfall bei den Finanzdienstleistern verschiedene Spezialisten zum Einsatz. Im Einzelfall fehlt es aber vielleicht an der notwendigen Stringenz: In einem Umfeld mit einer Kompensation der Anlageberatung über Provisionen bestehen Anreize, auch dem weniger qualifizierten Kunden komplexere und damit teurere Produkte anzubieten. Gleichzeitig fehlt aufgrund der indirekten Entlohnung auf beiden Seiten die Wertschätzung für eine dazu notwendige ausführliche Anlageberatung. Bei diesen Rahmenbedingungen werden Qualität und Umfang der Anlageberatung nicht vom Bedarf, sondern von den vom Kunden getätigten Umsätzen und Provisionen bestimmt. Und auch bei höheren gesetzlichen Anforderungen an die Dokumentation wird so das einfache Beratungsgespräch in vielen Fällen zu kurz bleiben und wichtige Punkte eben nicht abdecken.

Deshalb werden in Großbritannien Vorschläge zum Verbot der Entlohnung der Anlageberatung über Vertriebsprovisionen diskutiert. In Deutschland wird dagegen vor allem das Argument angeführt, dass weniger vermögende Kunden sich eine separate Anlageberatung gegen Gebühr nicht leisten könnten. Auch wenn diese Argumentation nicht stichhaltig ist – auch diese Kunden zahlen ja statt dessen die Provisionen –, geht der britische Vorschlag wohl zu weit. Sinnvoller wäre es, das weite Feld der Anlageberatung auch gesetzgeberisch differenzierter zu behandeln, wie es ja in der Praxis auch gehandhabt wird. Der Weg dorthin führte über eine definitorische Unterscheidung von verschiedenen Kategorien der Finanzdienstleistung, die heute pauschal als Anlageberatung bezeichnet wird.

Kategorie A: Einfacher Vertrieb von Finanzprodukten

In diese Kategorie sollte der gesamte Vertrieb von Finanzprodukten gegen Verprovisionierung fallen. Das Beratungs- bzw. Vertriebsgespräch muss den Mindeststandards genügen, wie sie beispielsweise schon heute nach dem Wertpapierhandelsgesetz (WpHG) vorgeschrieben sind. Komplexe Produkte sollten in dieser Kategorie allerdings nicht vertrieben werden, die Anforderungen an die Dokumentation des Gesprächs müssen Mindestanforderungen in standardisierter Form genügen. Genau genommen findet hier gar keine Anlageberatung statt,

und der seitens des Finanzdienstleisters agierende Mitarbeiter sollte auch nicht die Bezeichnung „Anlageberater“ führen.

Somit würde eindeutig zwischen Anlageberatung und provisionsorientiertem Vertrieb unterschieden und das derzeit existierende Hauptproblem gelöst: Die in dieser Kategorie erbrachte Dienstleistung würde eben nicht mehr als Anlageberatung missverstanden, und jeder Kunde wüsste, ob er beraten wird oder ob er in einem Verkaufsgespräch über bestimmte Anlageprodukte informiert wird. Ein solcher Vertrieb sollte dann auch nur bei Bestandskunden durchgeführt werden, mit denen zuvor bereits einmal eine grundsätzliche qualifizierte Anlageberatung durchgeführt worden ist.

Kategorie B: Qualifizierte Anlageberatung

Die Qualifizierte Anlageberatung sollte möglichst nur auf Honorarbasis durchgeführt werden. Im Rahmen der Beratung werden Informationen über die Anlageziele des Kunden, seine Einstellung zu Risiko, über Restriktionen bezüglich Verlusten und Liquiditätsanforderungen eingeholt. Ebenso sollte kein einzelner Produktvorschlag Gegenstand der Beratung sein, sondern ein Portfoliokontext mit mehreren Anlagealternativen. Diese werden dann auch im Hinblick auf mögliche zukünftige mittel- bis langfristige Entwicklungen analysiert. Im Rahmen einer ganzheitlichen Finanzplanung würden bei einer Qualifizierten Anlageberatung darüber hinaus auch zukünftige Verpflichtungen des Kunden analysiert, von Kreditzahlungen bis hin zur Abdeckung der Altersversorgung. Ebenso würden in die Analyse neben dem Finanzportfolio andere Anlagen und auch Versicherungen einbezogen.

Über diese Qualifizierte Anlageberatung sollte eine ausführlichere Dokumentation erstellt werden, die über die Standarddokumentation mit einfachen Kategorisierungen hinausgeht. Die Inhalte und vor allem die Wünsche und Vorgaben des Kunden sollten in freiem Text beschrieben werden. Aufgrund der Mehrdimensionalität und Komplexität dieser Beratung sollte diese dann auch nur von entsprechend qualifizierten Anlageberatern durchgeführt werden dürfen.

Qualifizierte Anlageberatung als anerkannter Beruf

Diese Qualifizierte Anlageberatung ist dann eine qualitativ hochwertige Finanzdienstleistung. Die Bandbreite, die der heutige Begriff der „Anlageberatung“ abdeckt, ist hingegen enorm. Ein einheitlicher Standard für das gesamte Gebiet ohne Kategorisierungen ist deshalb schwer zu definieren und noch schwerer in der Praxis sinnvoll umzusetzen. Das Gespräch über die Eigenschaften eines einzelnen Finanzprodukts – womöglich mit einem kenntnisreichen Kunden – muss nicht genau denselben Vorgaben genügen, wie die Beratung von Kunden über die Anlage des Gesamtvermögens.

Eine Unterscheidung in der Legaldefinition würde das derzeitige Missverhältnis zwischen Anlageberatung und Vertriebsgespräch beseitigen. Sie hätte nicht zuletzt auch den Vorteil, dass bestehende Strukturen der Verprovisionierung akzeptiert würden und auch keine Anforderungen an einfache Vertriebsgespräche gestellt würden, wie sie in der Praxis gar nicht sinnvoll erfüllt werden können. Vor allem aber würde die Transparenz über die Werthaltigkeit der Anlageberatung deutlich erhöht. Diese Werthaltigkeit muss dann aber auch durch eine entsprechende Qualifikation der Anlageberater sichergestellt werden. Die Ausbildung der Anlageberater muss der Komplexität der Tätigkeit Rechnung tragen, sie muss somit über Produktschulungen deutlich hinausgehen und auch zertifiziert werden. Nur mit einer solchen Aufwertung der Anlageberatung zu einem anerkannten Berufsbild kann das angestrebte Ziel der Erhöhung ihrer Qualität nachhaltig erreicht werden. ■