

Berater, Berufsbild, Interviews, Topnews

DVFA: "Missverhältnis zwischen Anlageberatung und Vertriebsgespräch"

Was denken die betroffenen Anlageberater über die von der Politik gewünschte Regulierung des Kapitalanlagebereichs? DAS INVESTMENT.com sprach darüber mit Peter König, Geschäftsführer der DVFA - Deutsche Vereinigung für Finanzanalyse und Asset Management.

Hintergrund: Deutschland ist sowohl durch die Finanzkrise als auch durch Vorgaben der EU unter Druck, den Finanzberatungsmarkt stärker zu regulieren. Während im Versicherungsbereich mit der Umsetzung der Versicherungsvermittlerrichtlinie und der VVG-Reform eine umfassende Regulierung in Kraft ist, sind die Vermittlung von Investmentfonds und geschlossenen Fonds bislang noch weitgehend unreguliert.

DAS INVESTMENT.com: Wie sollte Ihrer Ansicht nach eine sinnvolle Regulierung der Anlageberatung aussehen?

Peter König: Die Bandbreite, die der in der Branche nicht klar definierte Begriff "Anlageberatung" derzeit abdeckt, ist enorm. Bevor man über die Regulierung und einen einheitlichen Standard spricht, sollte man daher zunächst genauer unterscheiden: Auf der einen Seite gibt es den einfachen Vertrieb von Anlageprodukten gegen Provision. Hier findet meist gar keine Anlageberatung im eigentlichen Sinn statt. Auf der anderen Seite haben wir die qualifizierte ganzheitliche Anlageberatung, die auch gegen Honorar stattfindet. Eine Unterscheidung zwischen diesen sehr unterschiedlichen Dienstleistungen würde schon das derzeit größte Missverständnis beseitigen: Die Kunden wüssten dann nämlich, wann sie beraten werden und wann ihnen ein Produkt verkauft wird.

DAS INVESTMENT.com: Also eine Regulierung entlang der im Vertrieb praktizierten Vergütungsstruktur?

König: Nicht notwendigerweise, wir sollten Regulierung nicht strikt nach Vergütungsformen trennen, sondern vor allem nach qualitativen Ansprüchen an die Dienstleistung. Eine qualitativ hochwertige Anlageberatung entspricht dann mehr dem Besuch bei einem Arzt oder Steuerberater als einem Verkaufsgespräch. Und jemand der eine sehr werthaltige Dienstleistung anbietet wird eher direkt entlohnt werden und nicht auf Umwegen über Produkte. Dazu müsste aber auch die Kategorisierung der Produkte anders gefasst werden.

DAS INVESTMENT.com: Inwiefern?

König: Die derzeitige Grundkategorisierung von Produkten ist alles andere als ausgereift. Viele Kunden ohne entsprechende Erfahrung beziehungsweise Risikoneigung dürfen keine Derivate erwerben. Wenn diese eins zu eins in einen Optionsschein oder in einem Zertifikat eingepackt sind, ist das auf einmal kein Problem mehr. Das darf nicht sein. Zukünftig sollten komplexe Produkte nur auf Basis einer ausführlichen Anlageberatung angeboten werden, unabhängig von ihrer Verpackung. Für ein einfaches Vertriebsgespräch sind dann eben nur einfache Produkte geeignet. Und die Vorstellung, die ganze Kapitalanlagewelt und alles was in einem Beratungsgespräch stattfindet, irgendwie in eine Risikoskala zwischen eins und zehn zu bringen, ist sehr gewagt. Es bedarf einer guten Anlageberatung, sonst ist eine Falschkategorisierung bereits vorprogrammiert.

DAS INVESTMENT.com: Für die Provisionsberater soll es also andere Anforderungen geben?

Informationen für Finanzprofis: www.dasinvestment.com

Investmentfonds • Geschlossene Fonds • Versicherungen • Alternative Investments • Zertifikate • Märkte • Grünes Geld • Berater • Recht & Steuern • Immobilien

© Fonds & Friends Verlagsgesellschaft mbH

König: Natürlich muss es für alle Gespräche festgelegte Mindeststandards geben, dafür sind die derzeit gültigen Regeln aber völlig ausreichend. Eine qualifizierte Anlageberatung sollte dann aber höheren Anforderungen an die Erfassung der Kundenwünsche, an die Dokumentation des Gesprächs und an die Qualifikation der Berater genügen.

DAS INVESTMENT.com: Verbraucherschützer fordern unter anderem eine Beweislastumkehr zuungunsten des Beraters, [was von Beratern verbänden vehement abgelehnt](#) wird. Wie stehen Sie dazu?

König: Die Frage nach der Beweislastumkehr erübrigt sich weitgehend, wenn man höhere Anforderungen an die Dokumentation der Anlageberatung stellt. Anlageberater und Kunde müssen sich ausführlich über die Wünsche und den Bedarf des Kunden und die Produkte unterhalten und das klar und verständlich festhalten. Dann sind die Beweise ja objektiv vorhanden und mögliche Differenzen können ohne juristische Gewichtsverschiebungen geklärt werden.

DAS INVESTMENT.com: Sollten Anlageberater eher über eine Lizenz nach dem Kreditwesengesetz oder - wie im Versicherungsbereich üblich - über die Gewerbeordnung mit Sachkundeprüfung bei der IHK und Zulassung über ein Vermittlerregister erfolgen? Wie stehen Sie zu einem "Grandfathering" versierter Berater?

König: Es ist sicher sinnvoll, die Erfahrungen, die im Zuge der Regulierung der Versicherungsvermittlung gewonnen wurden, auch für die Vermittlung von Finanzprodukten zu nutzen. Da heute viele Anlageberater auch Versicherungen vermitteln, ist es zielführend, neue Ausbildungsvorschriften an die dort bereits bestehende Mindestqualifikation zu koppeln - ich könnte mir ein Modulsystem vorstellen, das dann auch Produkte bis hin zu geschlossenen Fonds miteinbezieht. Gegen ein Grandfathering, also die Zulassung besonders praxiserfahrener Kräfte ohne Sachkundenachweis, ist ebenfalls nichts einzuwenden.

DAS INVESTMENT.com: Wenn dies für die Anlagevermittler gilt, welche Mindestqualifikation sollte ein besonders qualifizierter Anlageberater dann aufweisen?

König: Die Qualifikation eines Anlageberaters muss über die eines Vermittlers hinausgehen, immerhin werden hier auch höchst riskante und komplexe Anlageformen für Kunden in allen Lebenslagen behandelt. Es gibt bereits viele ausgezeichnete Anlageberater-Qualifikationen wie den [Certified Financial Planner \(CFP\)](#), den [Finanzökonom der EAFP](#) oder die Ausbildung der DVFA zum [Certified Financial Manager und European Financial Advisor](#). Aber es macht zumindest im nächsten Schritt wenig Sinn, hier zu genaue Anforderungen zu definieren, da auch die fachspezifische Ausrichtung der Anlageberater durchaus unterschiedlich sein kann.

DAS INVESTMENT.com: Welche weiteren Kriterien befürworten Sie?

König: Wichtig ist: Der Anlageberater muss neben dem Sachkundenachweis als Vermittler eine weitergehende Qualifikation haben. Diese muss über Produktschulungen hinaus gehen und muss extern zertifiziert werden. Und in einem ausführlichen Beratungsgespräch, welches dann auch gut dokumentiert wird, werden der Kunde, der Berater und auch sein Arbeitgeber sehr schnell und besser zu einem Urteil über Qualifikation und Qualität kommen als in der heutigen diffusen Situation der Anlageberatung.

Information zur [DVFA](#): Der Berufsverband der Investment Professionals besitzt 1.200 Mitglieder. Sie sind als Fach- und Führungskräfte bei über 400 Investmenthäusern, Banken sowie Fondsgesellschaften oder als unabhängige Kapitalmarktdienstleister tätig.

Autor: Oliver Lepold

Dieser Artikel erschien am 09.11.2009 unter folgendem Link:

<http://www.dasinvestment.com/berater/news/datum/2009/11/09/dvfa-missverhaeltnis-zwischen-anlageberatung-und-vertriebsgespraech/>