

Anlegerschutz



Versunken in der Informationsflut

„Gute Beratung kostet ein Honorar, schlechte schlimmstenfalls ein Vermögen“, sagt Frank Walter. Er ist Geschäftsführer der Erste Finanz- und Vermögensberater efv GmbH in St. Ingbert und München. Walter gehört in der Branche der Vermögensverwalter zu den wenigen Honorarberatern. Wenn der Anleger die Sicherheit suche, dass für seine Anlageentscheidung nur sein Beratungsbedarf frei von jeglichen Interessenskonflikten gewahrt werden soll, dann benötige er einen Berater, der frei ist von jeglichem Provisionserzielungszwang, sagt Walter. Die Vergütung erfolge ausschließlich über das Honorar: „Genau wie man es kennt

beim fachlichen Rat durch den Rechtsanwalt oder Steuerberater.“

Er ist seit über 30 Jahren in der Branche und gründete 1994 in Saarbrücken den ersten Fondsshop in Deutschland. Die meisten Banken in Deutschland verkauften ihren Standard-Kunden zunächst mit Vorrang Finanzprodukte aus dem Konzernumfeld, weil sie damit Geld verdienen müssen. Produkte fremder Anbieter blieben meist außen vor. Hinzu komme der Zwang für den Kundenberater, wegen der Provisionserträge das Kundendepot möglichst oft umzuschichten. „In der Zeit vor meiner Selbstständigkeit hatte ich die Vorgabe, Kundendepots mindestens zwei-

einhalb Mal jährlich umzuschichten, um so die Provisionseinnahmen für die Bank zu steigern“, erinnert sich Walter. Kundeninteressen seien nachrangig gewesen.

Hoher Dokumentationsaufwand

Als Walter nach Ausbildung und Studium 1994 mit dem Fondsshop Verantwortung übernahm und sich auf eigene Beine stellte, begann der Familienunternehmer mit einem kleinen Bestand an Mandanten, die er aus der früheren Zeit betreute. Im Lauf der Zeit hätten immer mehr Anleger positiv auf sein Geschäftsmodell der unabhängigen Beratung und Produktauswahl reagiert. Damals basierte

das Geschäft noch schwerpunktmäßig auf der Erzielung von Provision. „Der Markt war noch nicht reif für reine Honorarberatung.“ Aber in dem Maße, wie das Geschäft bei Mandantenzahl und Volumen gewachsen sei, sei deutlich geworden, dass die Relation von gesetzlich vorgeschriebenem Beratungsaufwand sowie Protokollierungs- und Dokumentationspflichten zum echten Beratungsbedarf des Anlegers nicht mehr stimmte.

2007 kam für die Branche die Novelle der sogenannten MiFID I. Die Abkürzung steht für die englische Bezeichnung „Markets in Financial Instruments Directive“. Ziele waren vorrangig mehr Anlegerschutz, verstärkter Wettbewerb und eine Harmonisierung des europäischen Finanzmarktes, was die Branche vor Herausforderungen stellte. Zahlreiche Finanzskandale, etwa die Pleite von Lehman-Brothers, die auch viele tausend deutsche Anleger voll traf, und verlorene Anleger-Milliarden zwangen den Gesetzgeber auf Druck aus Brüssel zu einer Neuregelung der Aufklärung von Kunden. „Anlegerschutz ist gut und wichtig – keine Frage“, sagt Walter. Aber die Umsetzung in deutsches Recht habe zunächst bedeutet, dass der Bürger in einer Weise „geschützt“ worden sei, „wie es ein Beipackzettel bei einer Arznei leistet: Überinformation, gepaart mit einem Rundumschlag an Warnhinweisen in einer Allgemeingültigkeit, dass der Patient, der das alles liest, lieber auf die Einnahme verzichtet“, meint er. In der Folge stellte Walter sein Unternehmen 2010 auf Honorarberatung um. Das bereits vorhandene Volumen erlaubte damals den vollkommenen Provisionsverzicht. „Das war die endgültige Befreiung von Interessenkonflikten“, sagt er. „Bei uns entscheidet der Mandant aufgrund der Vermittlung von für ihn entscheidungsrelevanter Information, wohin und worin er sein Geld investieren will.“

Die Bekämpfung bürokratischer Hemmnisse hat der IHK-Mittelstandsausschuss zu seinem Schwerpunktthema gemacht. Er sammelt Beispiele, die Belastungen für Unternehmen transparent machen. In der saarwirtschaft stellen wir ausgewählte Fälle vor.

Nach wie vor bekommt jeder, den Walter berät, die 160-seitige Broschüre „Basisinformationen über Wertpapiere und weitere Kapitalanlagen“ in die Hand gedrückt, die sich übrigens jeder beim Bank-Verlag für rund acht Euro auch direkt besorgen kann. Da steht alles drin über Aktien, Genussscheine, Investmentfonds, verzinsliche Wertpapiere, geschlossene Fonds sowie nachrangige Namensschuldverschreibungen und Optionsscheine.

Anlegerschutz darf nicht verpuffen in einer Fülle von womöglich für die eigentliche Anlageentscheidung irrelevanten Informationen.

Frank Walter

Zu wenig Praxisbezug

„Anlegerschutz ja, natürlich. Aber er darf nicht verpuffen in einer Fülle von womöglich für die eigentliche Anlageentscheidung irrelevanten Informationen.“ So bemängelt er in der täglichen Arbeit die überbordende Informationsflut, die der Berater seinem Anleger im Falle der Erteilung eines Mandats in die Hand drücken muss: „15 Dokumente, acht werden ausgehändigt, der Rest verbleibt bei uns“, berichtet Walters Kollegin Michaela Scheppeler in ihrer Funktion als Compliance-Officer. Natürlich vereinfache die im Haus umgesetzte Digitalisierung die Prozesse und mache sie effizienter. Aber der einfache Klick auf den Button „gelesen und verstanden“ habe die gleiche Aufklärungswirkung wie die

Aushändigung der bunten Broschüre: nämlich keine. „Und genau diese Lücke schließt unser Beratungsansatz“, sagt Walter. „Den mündigen Anleger gibt es bei uns nicht. Wer sich bereits auskennt und wertpapiererfahren ist, der kommt nicht zu uns, weil er uns nicht braucht.“ All diese Prozeduren und Vorgaben seien vom Gesetzgeber gut gemeint, hätten aber in der Umsetzung zu wenig Praxisbezug. „Es fehlt noch an der Balance zwischen Informationsfülle und Informationsnotwendigkeit“, sagt Walter.

Und man werde in der täglichen Arbeit durch die Regulierungsflut behindert: Die Regulatorik binde einen erheblichen Anteil der Ressourcen bezüglich Zeit und Personal. Immerhin habe die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (Bafin) jüngst damit begonnen, zwischen systemrelevanten Vollbanken und ausschließlich auf Vermögensverwaltung konzentrierten Instituten zu unterscheiden, sagt Walter. Die Zukunft werde zeigen, ob diese Unterscheidung auch den bürokratischen Aufwand reduziert. Das ließe dann in Zeiten des Filialsterbens bei den Geschäftsbanken wieder mehr Raum, der Beratungsnachfrage nachzukommen, sagt Walter.

Text: Udo Rau

Foto: Udo Rau

Machen Sie mit!

Leiden auch Sie und Ihr Unternehmen unter staatlicher Bürokratie? Dann informiert Sie die Redaktion der saarwirtschaft. Gerne stellen wir auch Ihr Beispiel vor. Kontakt: Telefon 0681 9520-300, mathias.hafner@saarland.ihk.de