

Hopmeier, Wentzingerstr. 7a, 79106 Freiburg

An die
 Vorsitzende des Finanzausschusses des
 Deutschen Bundestags
 Frau MdB Ingrid Arndt-Brauer

Nur per Email an:
 finanzausschuss@bundestag.de

Gabriel Hopmeier, CFP®
 Dipl.-Volkswirt, Finanzök. (ebs)

Wentzingerstr. 7a (Raum 4.11)
 79106 Freiburg

Tel. (0761) 888 68 80
 Fax (0761) 453 86 87

www.hopmeier.de

Beratungshonorar
 nach Zeitaufwand

**Stellungnahme
 zu dem Gesetzentwurf der Bundesregierung „Entwurf eines Zweiten Gesetzes zur Novellierung
 von Finanzmarktvorschriften aufgrund europäischer Rechtsakte“ (Zweites Finanzmarktnovel-
 lierungsgesetz – 2. FiMaNoG)**

Freiburg, den 03.03.2017

Sehr geehrte Frau Arndt-Bauer,

besten Dank für die Gelegenheit mich als Bundesbürger, Kaufmann und selbständiger Honorarbera-
 ter zum vorbezeichneten Gesetzentwurf äußern zu dürfen, ohne die Interessen eines Verbandes,
 einer Interessengruppe oder einer Partei vertreten zu müssen.

Gliederung	
1. Zu meiner Person	S. 2
2. Illusion von Unabhängigkeit	S. 2
3. Klare Trennung zwischen Angebot und Nachfrage, zwischen Einkauf und Verkauf	S. 3
4. Es fehlt der freiberufliche, einkaufsseitige Finanzplaner	S. 6
5. Unverständnis zur Vermögensbildung	S. 8
6. Ein Interessentengespräch: Vergleichsmaßstab zur Gesetzesvorlage	S. 10
7. Wie hilft hier das 2 FiMaNoG?	S. 11

Amtsgericht Freiburg HRA 704834

Honorar-Finanzanlagenberater gemäß § 34h Abs. 1 S.1 GewO (IHK Südlicher Oberrhein D-H-126-QCJ7-28)
 Versicherungsberater gemäß § 34e Abs. 1 GewO (IHK Südlicher Oberrhein D-943T-97XXE-42)
 Honorar-Immobilienkreditgeber gemäß §34i Absatz 5 GewO (D-W-126-G7MQ-65)

1. Zu meiner Person

Auf der Sachverständigenliste werde ich als Certified Financial Planner geführt. Ich spreche nicht für den Financial Planning Standard Board Deutschland e.V., dessen Mitglied ich bin, für den ich aber kein Amt bekleide. Der Financial Planning Standard Board Deutschland e.V. vergibt mit dem international etablierten Zertifikat Certified Financial Planner (CFP®) einen Nachweis an seine Träger, den weltweit höchsten Standard an Finanzberater mit langjähriger Erfahrung, exzellenter Ausbildung und einwandfreiem Leumund zu erfüllen. Damit verpflichte ich mich zur Einhaltung von dessen Ethik-Codex, kontinuierlich nachzuweisender Weiterbildung und ganzheitlicher Beratung.

Da der Finanzausschuss auf die Erarbeitung eines den Sachverständigen vorab zugeleiteten Fragenkatalogs verzichtet hat, möchte ich mit der Öffentlichkeit einige meiner grundsätzlichen Erkenntnisse mit Bezug zum Gesetzesvorschlag teilen, um dann auf einzelne Aspekte dieser Gesetzesvorschläge (§§63 -65) einzugehen. Dazu bringe ich meine Erfahrungen aus über 26 Jahren in der Finanzbranche ein. Davon war ich die ersten 10 Jahre als Angestellter für große Bank- und Versicherungskonzerne im Produktverkauf tätig. Seit 2001 arbeite ich selbständig, ausschließlich gegen Bezahlung durch Mandanten und definiere mich über einen nachfrageseitigen Beratungsansatz. In dieser Tätigkeit habe ich über 3.000 Mandanten ganzheitlich beraten.

2. Illusion der Unabhängigkeit

Es gibt keine unabhängige Beratung. Niemand sucht unabhängige Rechtsberatung. Oder unabhängige Steuerberatung. Auch Honorarberatung sollte einzig und allein in Abhängigkeit von einem einzigen zahlenden Auftraggeber abhängen. Die englische Version der „Directive 2014/65/EU of the European Parliament and of the Council of 15 May 2014“ nimmt keinen Bezug auf unabhängige Berater. Der Begriff „Unabhängiger Berater“ erzeugt eine Illusion, welche in der Beratungspraxis nicht mit Leben erfüllt werden kann. Der Gesetzgeber sollte aber durchaus den Begriff „Unabhängigkeit“ als Unabhängigkeit von der direkten und indirekten Bezahlung durch Dritte präzisieren. Auch die „abhängigen“ Berater sollten dann aber auch, ihre Abhängigkeit von den direkten und indirekten Zahlungen Dritter vorab erklären und deren Quellen und Höhe offen legen.

In Großbritannien gibt es den „Independent Financial Adviser“, allerdings steht „independent“ hier für eine freiberufliche Tätigkeit („independent practitioner“ im Sinne von „legal practitioner“, „medical practitioner“), nicht für „Unabhängigkeit“:

“Independent Financial Advisers or IFAs are professionals who offer independent advice on financial matters to their clients and recommend suitable financial products from the whole of the market. The term was developed to reflect a United Kingdom (UK) regulatory position and has a specific UK meaning...

*The term "Independent Financial Adviser" was coined to describe the advisers working independently for their clients rather than representing an insurance company, bank or bancassurer. At the time (1988) the UK government was introducing the polarisation regime which forced advisers to either be tied to a single insurer or product provider or to be an **independent practitioner**. The term is commonly used in the United Kingdom where IFAs are regulated by the Financial Conduct Authority (FCA) and must meet strict qualification and competence requirements. Typically an Independent Financial Adviser will conduct a detailed survey of a client's financial position, preferences and objectives; The adviser will then recommend appropriate action to meet the client's objectives; and if necessary recommend a suitable financial product to match the client's needs.*

Individuals and businesses consult IFAs on many matters including investment, retirement planning, insurance, protection and mortgages (or other loans). IFAs also advise on some tax and legal matters.”¹

Das Rad muss nicht immer neu erfunden werden. Hier könnte der deutsche Gesetzgeber auf die langen Erfahrungen der Briten zurückgreifen und auch den deutschen Finanzmarkt getrennt nach Angebot und Nachfrage regulieren. Auf beiden Seiten werden unterschiedliche Kundenbedürfnisse befriedigt, beide Seiten erfordern eine unterschiedliche kaufmännische Regulierung.

3. Klare Trennung zwischen Angebot und Nachfrage, zwischen Einkauf und Verkauf

Märkte unterscheiden sich nach Angebot und Nachfrage, nicht nach Honorarberatung und Provisionsberatung. In diesem Sinne sollte auch nachfrageseitig eine andere Regulierung erfolgen als angebotseitig.

Verkauf, Verkaufsberatung: Zahlt ein Produkthanbieter (Bank, Versicherung, Vermögensverwalter, etc.) zum Beispiel über Gehalt, Umsatz- und/oder Stückprovisionen (an eigene Mitarbeiter, Vermittler etc.), für die Beratung zu seinen Produkten, sollte man auch in der Finanzbranche von Verkauf reden. Dabei handelt es sich um einen ehrbaren Beruf. Ohne seine Verkäufer wäre Deutschland nicht „Exportweltmeister“.

Preisorientierte Verkaufsberatung: Verlangt ein Produkthanbieter für eine Produktberatung zu seinen Produkten oder zu von ihm angebotenen Produkten einen Preis, der unabhängig davon fällig wird, ob das Produkt gekauft wird oder nicht, sollte man von preisorientiertem Verkauf sprechen.

¹ (Quelle: https://en.wikipedia.org/wiki/Independent_Financial_Adviser)

Honorarberatung, Einkaufberatung: Zahlt ein Verbraucher einem in einer Körperschaft des öffentlichen Rechts nach anspruchsvollen und strengen Kriterien organisiertem Freiberufler direkt für eine Beratung, die vernetzt über viele verschiedene finanzplanerische Aspekte des Lebens und der persönlichen Finanzen erfolgt, mit und ohne Produktbezug, sollte man von Beratung im Einkauf oder Honorarberatung reden. Hier genügt nicht die Novellierung bestehender Gesetze, die den Verkauf im Finanzwesen regulieren. Hier wird eine Neuregelung benötigt.

Sachverständigentätigkeit: Zahlt ein Gericht für eine Beratung kann man von einer Sachverständigentätigkeit zwischen Verkauf und Einkauf ausgehen. In Deutschland gibt es m.E. acht solche Sachverständigen im Finanzwesen, die allerdings ebenfalls als Verkäufer über eine Industrie- und Handelskammer zugelassen werden.

Die Grenzen zwischen Beratung im Einkauf und Beratung im Verkauf werden mit dieser Gesetzesnovellierung weiterhin fließend und verschwommen bleiben, wenn der Gesetzgeber von sich aus keine klare Trennung vornimmt.

In einem Industriebetrieb werden Einkauf und Verkauf getrennt. Es werden andere Menschentypen im Einkauf eingestellt als im Verkauf, wobei es sich bei beiden um hoch qualifizierte Kaufleute oder Ingenieure handelt. Mit unterschiedlichen Entlohnungssystemen und unterschiedlichen Zielvorgaben. Ein anderes Beispiel bilden Apotheken, deren hoch qualifizierte Mitarbeiter über den Produktverkauf bezahlt werden. Deswegen wird von Patienten für eine Vielzahl von Medikamenten eine Verschreibungspflicht durch einen Arzt gefordert. Hier findet die Einkaufsberatung statt. Der Arzt soll eine ganzheitliche Sichtweise auf die Gesundheit des Patienten mitbringen. Der Arzt wird nicht über den Produktverkauf bezahlt. Es erfolgt auch keine „Provisionsdurchleitung“.

Diese Funktionen eines Einkäufers („Arztes“) werden im 2. FiMaNoG nicht klar von den Funktionen des Verkäufers („Apotheker“) getrennt. Dabei entfalten Finanzprodukte, ähnlich wie verschreibungspflichtige Medikamente, eine Langzeitwirkung, die oft erst nur mit vielen Jahren Verspätung vom Verbraucher wahrgenommen wird und deren „Verschreibung“ unbedingt eine ganzheitliche Sichtweise auf die jeweils individuelle Situation der Verbraucher unabhängig vom Verkäufer erfordert. Ähnlich wie Patienten in der Apotheke, befinden sich die meisten Verbraucher von Finanzprodukten auch in einer asymmetrischen Verhandlungsposition, in der die Verkäufer sehr viel Wissen und Erfahrung mitbringen und viele Verkaufsgespräche führen, die Verbraucher in der Regel kaum über Wissen und Erfahrung verfügen und auch nur selten solche Einkaufsgespräche führen. Wie in der Apotheke, ist auch in der Finanzbranche allein aus der Vertriebsform noch kein Rückschluss auf die Qualität der Beratung zu ziehen – oder auf die

Ausbeutung der asymmetrischen Verhandlungsposition.

Bildlich gesprochen führt das 2. FiMaNoG dazu, dass aufgrund des Fehlens der Funktion eines Arztes versucht wird, der Apothekerin nicht nur vorzuschreiben, wie sie ihre Produkte transparent bezüglich von Preis und Inhalt kennzeichnen soll, sondern auch festzulegen, wie und welche Medikamente für welchen Patienten zu verschreiben sind und welche Informationen die Apothekerin dazu einzuholen hat und welche Ausnahmen dabei gelten.

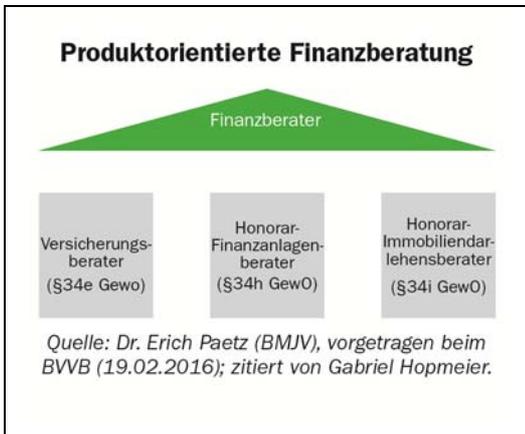
Es gibt gebildete Verbraucher (von Medikamenten aber auch von Finanzprodukten), die ganz bewusst eine Verkaufsverhandlung zu Finanzprodukten führen wollen und können, auch wenn das eher nicht die Regel ist. Diese haben für sich festgelegt, welche Produkte sie benötigen und können diese Produkte auch in ihrem eigenen Interesse über die verschiedenen Vertriebskanäle der Produkthanbieter oder auch direkt über das Internet bei den Anbietern beziehen. Diesen Kunden helfen die Transparenzansätze im 2. FiMaNoG .

Andere Verbraucher suchen eher nach einer einkaufseitigen Beratung (nach einem „Arzt“), für die Sie auch bereit sind zu bezahlen bzw. bereit wären zu bezahlen, wenn Sie die Qualität und den Mehrwert dieser Leistung leicht erkennen könnten. Das können sie im Moment nicht. Diesen Verbrauchern, m.E. die Mehrheit der Bürger in Deutschland, hilft das 2. FiMaNoG nicht weiter. Ganz im Gegenteil. Die vom Gesetzgeber immer neu entwickelten Bezeichnungen für Berater, Vermittler, Verwalter, Verkäufer - allesamt aber gewerblich über die Industrie- und Handelskammern oder das KWG als Verkäufer reguliert - sorgen gerade bei diesen Verbrauchern für Verwirrung, Verunsicherung, Ent-Täuschung. Die resultierende Skepsis gilt dann über alle Beratungsformen hinweg. Anstatt für klare Verhältnisse zwischen Nachfrage und Angebot, zwischen Einkauf und Verkauf zu sorgen, wird verkompliziert. Die starke asymmetrische Stellung der Produkthanbieter in Deutschland wird durch das Gesetz weiter gestärkt – indem zu Lasten der Verbraucher in deren Verhandlungsmacht eingegriffen wird. Es wird den Verbrauchern auch nicht aufgezeigt, wo Sie sich für eine einkaufsseitig hochwertige Beratungsdienstleistung hinwenden können.

Zu beneiden sind die britischen Verbraucher, die je nach Bedarf klar zwischen „independent“ und „restricted“ Beratern auswählen können.

4. Es fehlt der freiberufliche, einkaufsseitige Finanzplaner

In Deutschland im Allgemeinen und im FiMaNoG im Speziellen wird nur Produktverkauf reguliert.



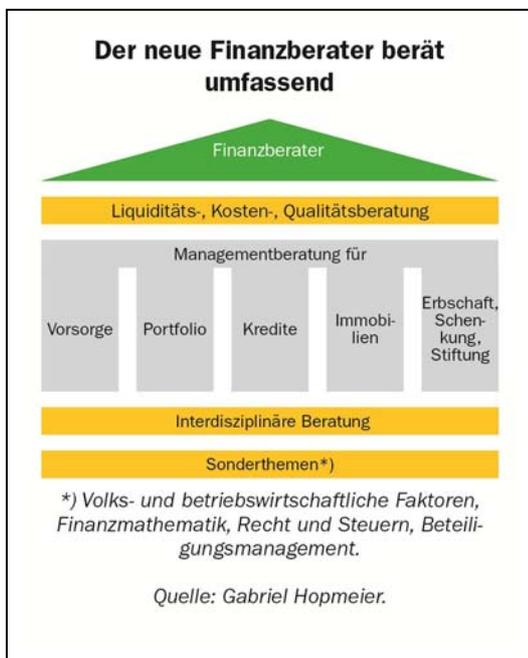
So stellte Dr. Erich Praetz aus dem BMJV an einer Mitgliederversammlung des Bundesverbandes der Versicherungsberater am 19.02.2016 die regulatorischen Vorstellungen der Bundesregierung als eine Organisation in den Sparten Versicherungsberatung, Anlageberatung und Immobiliendarlehensberatung vor, passend zu den Produktschornsteinen der deutschen Bank- und

Versicherungskonzerne. Dieser einseitig verkaufsorientierten Organisationsstruktur entsprechend findet die Aufsicht über die Industrie- und Handelskammern statt.

In die gleiche Richtung geht die hier nicht dargestellte Regulierung von Produktanbietern wie Vermögensverwaltern, Banken und Versicherungen, die nach KWG/KAG/WPHG/HGB etc. bzw. VAG/VVG etc. geregelt und von der BAFIN beaufsichtigt werden.

Etwas untergegangen sind die acht in Deutschland tätigen, ebenfalls von einer IHK zugelassenen Sachverständigen für Kapitalmarktprodukte.

In diesem Sinne wurde von Gerd Billen, Staatssekretär für Verbraucherschutz im BMJV, in der Zeitschrift „Der Neue Finanzberater“ 04/2016 festgehalten: „Honorarberater werden in die Lage versetzt, Verbrauchern geeignete Versicherungen zu vermitteln, ohne dass ihre Unabhängigkeit gefährdet wird.“ Hier geht es um Beratung im Produktverkauf („Produktvermittlung“), nicht um Kundenberatung im Sinne zum Beispiel einer breit aufgesetzten, nachfrageseitigen und freiberuflichen Beratung im britischen Verständnis. Gemeint ist auch die Unabhängigkeit von Vertriebsprovisionen, nicht die Unabhängigkeit von (Versicherungs-) Produkten. Honorar-Finanzanlagenberater werden als reine Boten im Produktverkauf von Fonds eingesetzt, die sich für jeden einzelnen Kauf- und Verkaufsauftrag die Zustimmung eines Auftraggebers einholen müssen. So wird effektiv eine Anlageumsetzung im Rahmen eines beratungsintensiven Risikomodells unterbunden. Honorar-Immobilendarlehensberater werden ebenfalls als Unterkategorie zum Vermittler und im gleichen Paragraphen mitreguliert.



Ein Euro kann nur einmal verwendet werden. Eine nachfrageseitig orientierte Finanzmarktregulierung kann, wie in der britischen Regulierung der „Independent Financial Adviser“, nur über alle Produktschornsteine hinweg - aktiv- und passivseitig- und weit darüber hinaus erfolgen, erfordert entsprechend hoch qualifizierte Berater, die freiberuflich als Finanzplaner tätig sind und gänzlich ohne Berührung zur Bezahlung durch Dritte stehen. In Deutschland bietet sich als Organisationseinheit das Kammersystem der Körperschaft des öffentlichen Rechts an, wie sie zum Beispiel auch für

Rechtsanwälte und Steuerberater existiert. Entsprechend hoch sollten auch die Zugangsvoraussetzungen gesteckt werden, eine nachfrageseitig orientierte Kammerordnung mit eigenem Verhaltenskodex, Weiterbildungsvorschriften und Ausschlusskriterien. So wird zwar nicht jede Beratung automatisch qualitativ hochwertig, es wird aber Kompetenz als Gegenwert für eine Bezahlung durch den Kunden sichergestellt und gewahrt. Zur Dienstleistung gehört selbstverständlich auch die einkaufsseitige Produktberatung und -besorgung, wo überhaupt notwendig. Der Gesetzgeber sollte sich neben der vorliegenden, sehr detaillierten angebotsseitigen Regulierung auch mit den detaillierten Anforderungen an eine nachfrageseitige Finanzberatung beschäftigen.

Eine einkaufsseitige Regulierung von Finanzberatung im Rahmen einer Körperschaft des öffentlichen Rechts würde es den nachfrageseitigen Beratern auch erlauben, sich in Rechts- und steuerberatende Kanzleien zu integrieren, die so den Mandanten ein wirklich umfassendes Beratungsangebot bieten könnten. Dies ist aufgrund der Gewerblichkeit der heute regulierten Honorarberatervarianten derzeit überhaupt nicht möglich.

Bei klarer Trennung von Regulierung und Aufsicht von einkaufsseitiger Beratung durch eine der Beratung gewidmete Körperschaft des öffentlichen Rechts und von verkaufsseitiger Beratung durch das produktanbieterorientierte KWG/KAG/WPHG/HGB etc. bzw. VAG/VVG etc., in Verbindung der Aufsicht durch die BAFIN, könnte die Regulierung von Beratung durch die Industrie- und Handelskammern entfallen. Die Industrie- und Handelskammern könnten sich umso mehr auf ihre wichtigen Kernkompetenzen „Industrie“ und „Handel“ konzentrieren.

In Deutschland gibt es nur zwei eindeutig einkaufsseitig ausgerichtete Beratungsformen. Extrem vermögende Privatpersonen können Ihre eigenen Einkäufer im Rahmen eines sog. „Single Family Office“ einstellen. Andere Verbraucher können versuchen, einen der wenigen Termine bei einer von den Ländern subventionierten Verbraucherzentrale zu ergattern. Paradoxerweise werden beide Formen dieser qualitativ hochwertigen Beratungsformen nicht vom Gesetzgeber reguliert. Es kann also nicht an der Regulierung liegen, dass diesen beiden Beratungsformen besonders viel Vertrauen entgegengebracht wird.

5. Das Unverständnis zur Vermögensbildung in Deutschland

In den allermeisten (80%?) meiner bisher über 3.000 Beratungen gegen Bezahlung durch die Mandanten geht es immer wieder um die gleichen Verhaltensmuster – auch wenn diese banal erscheinen:

- Unverständnis für die Bedeutung eines systematischen, kostengünstigen und sehr breit gestreuten Vermögensaufbaus über lange Zeiträume (evtl. generationenübergreifend), unabhängig von den regelmäßigen Verwerfungen an Finanz- und Wirtschafts- und Immobilienmärkten.
- Fehlender Erfahrungsaustausch zwischen den Generationen. Vermittelt werden eher Ängste, Sorgen, emotionales Misstrauen gegen „Banken“ und „Versicherungen“ und deren Mitarbeiter.
- Unverständnis dafür, dass bei einer Bank, Versicherung, Vermögensverwaltung, Vertriebsgesellschaft, eine stark asymmetrische Verkaufsverhandlung geführt wird, kein Beratungsgespräch im Sinne einer Steuer- oder Rechtsberatung.
- Unverständnis dafür, dass die Mitarbeiter dieser Organisationen ihre überlegene Verhandlungsposition als vertriebspsychologisch und verkaufstechnisch bestens geschulte Experten mit Einsicht in die Einkommens- und Vermögensverhältnisse Ihrer Kunden nicht (ausschließlich nur) im Sinne der Verbraucher nutzen.
- Keine ausreichenden liquiden Mittel oder (derzeit eher) viel zu hohe liquide Mittel, aus Verunsicherung und Unkenntnis, was mit dem Geld zu tun sei.
- Unverständnis für die Qualitätsanforderungen und Kosten einer bedarfsgerechten und einkaufsseitigen Beratung und Unkenntnis, ob und wo solche Beratungen überhaupt verfügbar sind.
- Unverständnis dafür, dass Vermögensbildung insbesondere über die eigene Arbeitsleistung erfolgt, nicht über Geldanlage oder Altersvorsorge.
- Keine ausreichende Absicherung dieser Arbeitsleistung, insbesondere wenn die Absicherung mit teuren Sparverträgen in Rentenversicherungen verbunden werden.
- Unverständnis für den Guthabenzinseszinsseffekt und insbesondere auch für dessen hässlichen Zwillingbruder: den Darlehenszinseszinsseffekt.
- Unverständnis für die großen Konsequenzen von kleinen Unterschieden in den Kosten gleichwertiger Finanzprodukte auf Rendite.
- Unverständnis dafür, dass eine private Rentenversicherung nicht die Rente versichert und insbesondere wann diese im Lebenszyklus einzusetzen ist.
- Unverständnis, dass ein privater (Renten-)Versicherer seinen Kunden in der Absicherung biometrischer Risiken maßlos überlegen ist, nicht aber in der Geldanlage.
- Unverständnis dafür, dass Steuer- und Sozialversicherungsvorteile nicht gleichzusetzen sind mit rentabler Altersvorsorge.
- Unverständnis für die Konsequenzen von langfristiger Kapitalbindung bei einer heute eher flexiblen und mobilen Lebensführung.
- Unverständnis für die Zusammenhänge und Priorisierung zwischen (aktivseitiger) Altersvorsorge und (passivseitiger) Immobilienfinanzierung.
- Unverständnis dafür, dass es bei einer effizienten Immobilienfinanzierung zur Eigennutzung nicht um die langfristige Bindung von niedrigen Darlehenszinssätzen geht, sondern um Schuldenvermeidung, die Minimierung von Darlehenszinskosten und die schnellstmögliche Entschuldung.
- Unverständnis, was eine wirklich breite Diversifikation bedeutet.

- Unverständnis für die Einfachheit von Geldanlage und Altersvorsorge bei sehr breiter Streuung.
- Unverständnis dafür, wann Verbraucher als Anleger und wann sie als Unternehmer auftreten.
- Unverständnis für die jeweiligen Erfolgsfaktoren als Anleger und als Unternehmer.
- Unterschätzung der rechtlichen Optimierung im Vermögen (Erbschaft, Schenkung, Vorsorgevollmacht, Patientenverfügung, Notallplan).
- Überschätzung der Rentabilität von steuerlicher Optimierung.

Diese Auflistung ist weder abschließend noch umfassend.

Den Verbrauchern mangelt es nicht an Information, sondern an Transparenz. Weniger wäre mehr. Es mangelt an Erfahrung, Erklärung, Priorisierung, Unterstützung bei Verkaufsverhandlungen oder deren Vermeidung. Dem Einkäufer mangelt es trotz dicker Informationsordner immernoch an Transparenz beim konkreten Ausweis von Produktkosten, in Euro, auf den konkreten Einzelfall und dessen Laufzeit aufgebrochen. Daran ändert dieses Gesetz nur wenig.

In für Verbraucher bedauerlicher Weise hat der Gesetzgeber in der Vergangenheit immer nur Produkte und deren Verkauf steuerlich und sozialversicherungsrechtlich subventioniert. Sinnvoller und für alle Beteiligten effektiver wäre es, qualitativ hochwertige Beratung im Einkauf zu subventionieren – oder noch besser: durch eine gute Regulierung und Infrastruktur ganz auf die Subventionierung zu verzichten.

Anstatt dessen erwartet der Gesetzgeber offenbar, dass die Bundesbürger jeweils zu einem Finanzanlagenberater, Versicherungsberater, Immobiliendarlehensberater, Vermögensverwalter, Steuerberater, Rechtsanwalt, Makler gehen, dort jeweils neue Honorar- und Provisionsforderungen erfüllen und mit Pflichtinformationen überschüttet über alle Berater hinweg ihre eigenen Interessen optimieren können. Das ist weit von der gelebten Realität entfernt.

Es überrascht nicht, dass Prof. Dr. Marcel Fratzscher, Präsident des DIW (Berlin) auch von der wissenschaftlichen Seite zum Schluss kommt: *„In der Tat gibt es kaum ein Land, in dem die Bürger so schlecht mit Ihrem Vermögen umgehen, sowohl was die Steigerung oder Rendite des Ersparten angeht, als auch was die Stabilität und Sicherheit betrifft.“* (Anm.: gemeint ist Deutschland)²

Es besteht damit auch ein großes öffentliches Interesse an einer nachfrageseitig regulierten Körperschaft des öffentlichen Rechts.

² Prof. Dr. Marcel Fratzscher, Präsident des DIW (Berlin) in „Verteilungskampf“ (2016), Seite 235

6. Ein Interessentengespräch als Vergleichsmaßstab zum Regulierungserfolg

Neulich gab ein Mandant (Angestellter, mit einer ebenfalls angestellten Ehefrau, ohne Kinder) zwei mit den Pflichtangaben zu seinen Finanzprodukten prall gefühlte Leitz-Ordner bei mir ab, damit ich ihm einen Kostenvoranschlag zu einer Beratung erstellen konnte. Dabei kam es zu einem netten Gespräch, sodass ein persönlicher Bezug hergestellt war. Ich erstellte ihm einen Kostenvoranschlag über ca. EUR 2.000 Honorar netto, EUR 2.500 inklusive Mehrwertsteuer. Er rief mich dann zurück, um persönlich abzusagen. Daraufhin entwickelte sich folgendes aufschlussreiche Gespräch:

„Herr Hopmeier, ich kann mir dieses Honorar im Moment nicht leisten. Ich hatte vielleicht mit EUR 1.000 Gesamtkosten gerechnet.“

„Das überrascht mich, allein schon für Ihre Rentenversicherungsverträge haben Sie über EUR 25.000 an Abschluss- und Verwaltungskoten vorab bezahlt. Dagegen sind EUR 2.500 für 13 detailliert aufgeführte Arbeitsstunden in Ihrem Interesse nicht viel. Sie könnten in Zukunft viele zehntausend Euro einsparen, Ihre Altersvorsorge drastisch vereinfachen und eigenverantwortlich ohne großen Aufwand mit einer für Sie rentablen Altersvorsorge beginnen.“

„Das ich so viel bezahlt habe, wusste ich nicht.“

„Es steht in den Unterlagen, die Sie mir überlassen haben. Wenn Sie nicht dafür bezahlt haben, wer hat dann dafür bezahlt?“

„Die Versicherer?“

„Das ist korrekt. Wie nennt man es, wenn eine Bank oder Versicherung Ihnen das Geld für einen Produktkauf vorstrecken?“

„Ein Konsumdarlehen?“

„Auch das ist korrekt. Wie hoch waren denn die Darlehenszinsen dafür?“

„Das weiß ich nicht.“

„Ich weiß das auch nicht, weil der Gesetzgeber es als nicht notwendig erachtet, dass Versicherer diese Darlehenskosten ausweisen. Aber ich kann Ihnen Ratenzahlung anbieten. Zwei Raten – zinslos. Wäre das ein Alternative?“

„Nein. Schulden will ich dafür keine machen. Eigentlich will ich nur wissen, was ich mit den Versicherungen machen soll.“

„Wie viel haben die Versicherungen in den letzten 12 Jahren so gebracht?“

„Nicht viel.“

„Und gleichzeitig haben Sie auf Ihre Immobilie drei Darlehensverträge laufen. Wie hoch sind denn die Darlehenszinssätze bei diesen Verträgen?“

„So 3,5 bis 4,5%.“

„Macht es Ihrer Meinung nach Sinn, jedes Jahr 3,5 bis 4,5% an die Bank zu bezahlen und gleichzeitig vom Versicherer „nicht viel“ zu bekommen?“

„Nein, wohl nicht.“

„Es könnte also sein, dass Ihr Problem gar nicht die Versicherungen sind, sondern die Darlehen?“

„So habe ich das noch nicht gesehen.“

„Und dann haben Sie noch diese teuren, aktiv verwalteten Fonds in Ihrem Depot. Sie beleihen also Ihr Haus, um damit auf Aktien zu spekulieren. Ist Ihnen das bewusst?“

„Die Aktienfonds hat mit erst kürzlich mein Makler empfohlen. Sie sind bei „Finanztest“ top bewertet. Viel besser als die Sparkassenfonds, die ich davor hatte.“

„Haben Sie auch mal geschaut wo heute die Fonds stehen, welche „Finanztest“ vor fünf Jahren empfohlen hat?“

„Nein.“

„Ist das der gleiche Makler, der Ihnen auch die Versicherungen für über EUR 25.000 verkauft hat?“

„Ja.“

„Und jetzt hat er Ihnen empfohlen, Ihre Fonds bei der Sparkasse zu verkaufen, für die Sie schon vollen Ausgabeaufschlag bezahlt haben, damit Sie für die neuen Fonds bei ihm wieder den vollen Ausgabeaufschlag bezahlen?“

„Ja. Und davor hat er auch schon ältere Versicherungsverträge mit seinen Produktempfehlungen ersetzt. Auch dafür hatte er mit besseren Produkten aus Vergleichstests argumentiert.“

„Und zu den Finanzierungen hat er nichts gesagt?“

„Nein. Die sind auch von ihm. Dazu hatte er mich aber auf Honorar beraten. So wie Sie auch.“

„Ihr Makler ist ein wirklich sehr geschäftstüchtiger Kaufmann. Wie hoch war denn sein Honorar?“

„1,5% vom Darlehensvolumen. Aber dagegen hat er 1% Provision der Bank verrechnet.“

„Das heißt, je mehr Darlehen er Ihnen verkauft, desto mehr „Honorar“ verdient er?“

„Ja, schon...“

„Ich arbeite mit festen Sätzen, wie Sie sehen – und stelle erstmal fest, ob die Darlehen nicht auch vermieden oder minimiert werden können.“

„...und jetzt brauche ich auch noch Geld, weil meine Schwiegermutter pflegebedürftig geworden ist und wir bei uns umbauen müssen.“

„Warum haben Sie so geringe liquide Mittel. Sie beide verdienen doch gut, haben keine Kinder. Dann die Mieteinnahmen aus dem Haus. Wo geht das alles hin?“

„Das geht eben in die Versicherungen. Und jedes Jahr wird es mehr.“

„Gleichzeitig binden Sie sehr viel Geld in je zwei Riester-, Rürup- und betriebliche Rentenversicherungen. Geld an welches Sie in solchen Fällen gar nicht mehr rankommen.“

„Ja, wegen der Altersvorsorge.“

„Ihre Altersvorsorge steckt doch zunächst in der Entschuldung Ihrer Immobilie, dachte ich.“

„Ja, aber Riester-, Rürup und die Direktversicherung sind doch steuerfrei.“

„Sind Sie aber auch rentabel? Insbesondere auch in Ihrem Gesamtzusammenhang? Über Steuervorteile sollten Sie vielleicht eher mit Ihrem Steuerberater reden, nicht mit Ihrem Versicherungsverkäufer.“

„Der Steuerberater hat mir diese Steuersparverträge empfohlen. Und auch den Makler.“

Solche Gespräche sind, wenn auch nicht zu Beginn, der Standard, nicht die Ausnahme.

7. Wie hilft hier das neue FiMaNoG?

„§63. Allgemeine Verhaltensregeln“

„(2) Ein Wertpapierdienstleistungsunternehmen hat einem Kunden, bevor es Geschäfte für ihn durchführt, die allgemeine Art und Herkunft von Interessenkonflikten und die zur Begrenzung der Risiken der Beeinträchtigung der Kundeninteressen unternommenen Schritte eindeutig darzulegen, soweit die organisatorischen Vorkehrungen nach § 80 Absatz 1 Satz 2 Nummer 2 nicht ausreichen, um nach vernünftigem Ermessen zu gewährleisten, dass das Risiko der Beeinträchtigung von Kundeninteressen vermieden wird.“

Die Darlegung nach Satz 1 muss

1. mittels eines dauerhaften Datenträgers erfolgen und
2. unter Berücksichtigung der Einstufung des Kunden im Sinne des § 67 so detailliert sein, dass der Kunde in die Lage versetzt wird, seine Entscheidung über die Wertpapierdienstleistung oder Wertpapiernebenleistung, in deren Zusammenhang der Interessenkonflikt auftritt, in Kenntnis der Sachlage zu treffen.“

Wie wird diese Vorschrift dem unter Punkt 6 dargestellten „Muster-Bundesbürger“ praktisch weiterhelfen? Es wird eher nicht mehr Information auf Datenträgern benötigt, sondern eindeutige, quantitativ konkrete Information. Der Gesetzgeber sollte sich für konkrete und verständliche Aussagen der Produkthersteller einsetzen: alle Kosten, die der Verbraucher trägt, transparent auf den Einzelfall und die Laufzeit heruntergebrochen. Klare und vollständige Aussagen zur Produktwirkung, insbesondere auch in Krisenszenarien. Haftung des

Produktproduzenten für die Aussagen. Dabei handelt es sich bei Produkten im Wertpapierbereich häufig um Dienstleistungen.

Die Bundesbürger benötigen darüber hinaus vertriebsunabhängige Bewertungen der Information im Gesamtzusammenhang ihrer Lebenssituation, Priorisierung, Abstimmung mit den im Einzelfall evtl. komplexen Bedürfnissen.

(1) Ein Wertpapierdienstleistungsunternehmen ist verpflichtet, Wertpapierdienstleistungen und Wertpapiernebenleistungen ehrlich, redlich und professionell im bestmöglichen Interesse seiner Kunden zu erbringen.

Hier wird vom Gesetzgeber offenbar an die „Kaufmannsehre“ innerhalb großer Finanzkonzerne verwiesen. Das überrascht angesichts der vielen Skandale gerade solcher Organisationen. Wie steht es um die bestmöglichen Interessen der Aktionäre, Mitarbeiter, Lieferanten, der Öffentlichkeit und anderer „Stake Holder“? Wer definiert das bestmögliche Interesse jedes einzelnen Kunden, ohne vor Gericht ziehen zu müssen? Wer prüft nach welchen Maßstäben die Redlichkeit und das bestmögliche Interesse des Kunden eingehalten wurde? Und wer trägt die Kosten dafür?

Ist eine solche Regulierung auch für andere Branchen vorgesehen? Wird in Zukunft ein Autohändler auch seinen Handel im bestmöglichen Interesse seiner Kunden erbringen? Was wenn das bestmögliche Interesse des Kunden darin liegt, überhaupt kein Auto zu nutzen? Oder bei einer durchschnittlichen täglichen Fahrleistung unter 200 km ein Elektrofahrzeug zu nutzen? Ist es wirklich die Meinung des Gesetzgebers, dass die Aufgabe eines Kaufmanns darin besteht, dem Kunden vom Produkterwerb abzuraten? Oder auf ein besser geeignetes Konkurrenzprodukt zu verweisen? Selbst wenn der Kaufmann ein Makler ist, soll er sich selbst schaden, indem er auf kostengünstigere Internetvarianten eines Produkts verweist? Insbesondere, wenn die meisten Kaufleute von Ihren Produkten selbst durchaus überzeugt sind.

Hieran erkennt man sehr gut das Konfliktpotential, wenn Verkauf und Einkauf nicht getrennt voneinander reguliert werden und wenn der Gesetzgeber nicht auf die unterschiedlichen kaufmännischen Erfordernisse in Einkauf und im Verkauf eingehen möchte.

(3) Ein Wertpapierdienstleistungsunternehmen muss sicherstellen, dass es die Leistung seiner Mitarbeiter nicht in einer Weise vergütet oder bewertet, die mit seiner Pflicht, im bestmöglichen Interesse der Kunden zu handeln, kollidiert. Insbesondere darf es bei seinen Mitarbeitern weder durch Vergütungsvereinbarungen noch durch Verkaufsziele oder in sonstiger Weise Anreize dafür setzen, einem Privatkunden ein bestimmtes Finanzinstrument zu empfehlen, obwohl das Wertpapierdienstleistungsunternehmen dem Privatkunden ein anderes Finanzinstrument anbieten könnte, das den Bedürfnissen des Privatkunden besser entspricht.

(4) Ein Wertpapierdienstleistungsunternehmen, das Finanzinstrumente zum Verkauf an Kunden konzipiert, muss sicherstellen, dass diese Finanzinstrumente so ausgestaltet sind, dass

- 1. sie den Bedürfnissen eines bestimmten Zielmarktes im Sinne des § 80 Absatz 9 entsprechen und*
- 2. die Strategie für den Vertrieb der Finanzinstrumente mit diesem Zielmarkt vereinbar ist.*

Das Wertpapierdienstleistungsunternehmen muss zumutbare Schritte unternehmen, um zu gewährleisten, dass das Finanzinstrument an den bestimmten Zielmarkt vertrieben wird.

Hier versucht der Gesetzgeber wieder Öl und Wasser zu mischen, Einkauf und Verkauf über eine Leiste zu regulieren. Aus Sicht jeden Kaufmanns im Verkauf erfüllen die Mitarbeiter immer dann die Kundeninteressen am besten, wenn sie die Produkte ihres Unternehmens verkaufen. Und der Kaufmann möchte entsprechendes Verhalten erfolgreicher Mitarbeiter über das Entlohnungssystem weiter fördern.

Festzustellen ob das Produkt zum Kunden passt ist die Funktion der Einkäufer. Diese erstellen einen auf die individuelle Situation angepassten Anforderungskatalog, bestimmen, was hausintern abgewickelt werden kann und was ausgeschrieben werden muss, schreiben den Anforderungskatalog aus, führen die Angebote zusammen und bewerten Sie, verhandeln mit den Verkäufern der Produkthanbieter über einen angemessenen Preis für die geforderte Qualität. Unter professionellen Ein- und Verkäufern gibt es kein asymmetrisches Wissensgefälle.

(5) Ein Wertpapierdienstleistungsunternehmen muss die von ihm angebotenen oder empfohlenen Finanzinstrumente verstehen. Es muss deren Vereinbarkeit mit den Bedürfnissen der Kunden, denen gegenüber es Wertpapierdienstleistungen erbringt, beurteilen, auch unter Berücksichtigung des in § 80 Absatz 9 genannten Zielmarktes, und sicherstellen, dass es Finanzinstrumente nur anbietet oder empfiehlt, wenn dies im Interesse der Kunden liegt.

Wie steht es um die Vereinbarkeit bei gleichzeitig vielen sich widersprechenden Kundenbedürfnissen, zum Beispiel nach steuerlicher Reduzierung, hoher Flexibilität und Liquidität? Der Gesetzgeber unterstellt hier ein sehr eindimensionales Szenario, fernab von der gelebten Realität.

(6) Alle Informationen, die Wertpapierdienstleistungsunternehmen Kunden zugänglich machen, einschließlich Marketingmitteilungen, müssen redlich und eindeutig sein und dürfen nicht irreführend sein. Marketingmitteilungen müssen eindeutig als solche erkennbar sein.“

Diese Vorschrift wäre sehr zu begrüßen, wäre auch klar geregelt, was aus Sicht des Verkäufers „redlich, eindeutig, nicht irreführend“ bedeutet und was aus Sicht des Einkäufers „redlich, eindeutig, nicht irreführend“ bedeutet. Ansonsten sind Rechtsstreitigkeiten dazu einfach vorhersehbar.

(10) Vor der Erbringung anderer Wertpapierdienstleistungen als der Anlageberatung oder der Finanzportfolioverwaltung hat ein Wertpapierdienstleistungsunternehmen von den Kunden Informationen einzuholen über Kenntnisse und Erfahrungen der Kunden in Bezug auf Geschäfte mit bestimmten Arten von Finanzinstrumenten oder Wertpapierdienstleistungen, soweit diese Informationen erforderlich sind, um die Angemessenheit der Finanzinstrumente oder Wertpapierdienstleistungen für die Kunden beurteilen zu können. Sind verbundene Dienstleistungen oder Produkte im Sinne des Absatzes 9 Gegenstand des Kundenauftrages, muss das Wertpapierdienstleistungsunternehmen beurteilen, ob das gesamte verbundene Geschäft für den Kunden angemessen ist. Gelangt ein Wertpapierdienstleistungsunternehmen aufgrund der nach Satz 1 erhaltenen Informationen zu der Auffassung, dass das vom Kunden gewünschte Finanzinstrument oder die Wertpapierdienstleistung für den Kunden nicht angemessen ist, hat es den Kunden darauf hinzuweisen. Erlangt das Wertpapierdienstleistungsunternehmen nicht die erforderlichen

Informationen, hat es den Kunden darüber zu informieren, dass eine Beurteilung der Angemessenheit im Sinne des Satzes 1 nicht möglich ist.

Wieder versucht der Gesetzgeber die gegensätzlichen Funktionen von Einkauf und Verkauf beim Verkäufer zusammenzuführen. Der Einkäufer soll seine Einkaufsstrategie dem Verkäufer gegenüber vollkommen offen legen und die Waffen strecken. Der Verkäufer soll –wie im Beispiel unter Punkt 6 – bestimmen, was für den Verbraucher angemessene Produkte und Dienstleistungen sind. Der Gesetzgeber schwächt damit die Verhandlungsposition der Verbraucher weiter.

Es stellt sich dann aber die Frage, ob in Zukunft auch in anderen Branchen, zum Beispiel die Autoindustrie oder die Elektroindustrie, die Einkäufer und Verbraucher dazu verpflichtet werden sollen, vor einem Einkauf den Produktverkäufern Informationen über ihre Marktkenntnisse und Erfahrungen mit anderen Produkten offen zu legen und ob die Verkäufer in anderen Branchen auch beurteilen sollen, ob der geplante Auto- bzw. Elektroerwerb angemessen ist?

„§ 64 Besondere Verhaltensregeln bei der Erbringung von Anlageberatung und Finanzportfolioverwaltung; Verordnungsermächtigung“

*(1) Erbringt ein Wertpapierdienstleistungsunternehmen Anlageberatung, muss es den Kunden zusätzlich zu den Informationen nach § 63 Absatz 7 rechtzeitig vor der Beratung und in verständlicher Form darüber informieren:
1. ob die Anlageberatung unabhängig erbracht wird (Unabhängige Honorar-Anlageberatung) oder nicht...*

Wie weiter oben dargestellt, sollte der Gesetzgeber hier präziseren, dass die Beratung „unabhängig von der direkten und indirekten Bezahlung durch Dritte“ erbracht wird – und nicht die Beratung unabhängig ist. Ebenso sollte festgehalten werden, wenn die Beratung abhängig ist von der direkten und indirekten Bezahlung durch Dritte und in welchem Maß.

(2) Im Falle einer Anlageberatung ist einem Privatkunden rechtzeitig vor dem Abschluss eines Geschäfts über Finanzinstrumente, für die kein Basisinformationsblatt nach der Verordnung (EU) Nr. 1286/2014 erstellt werden muss, ein kurzes und leicht verständliches Informationsblatt über jedes Finanzinstrument zur Verfügung zu stellen, auf das sich eine Kaufempfehlung bezieht. Die Angaben in den Informationsblättern nach Satz 1 dürfen weder unrichtig noch irreführend sein und müssen mit den Angaben des Prospekts vereinbar sein. An die Stelle des Informationsblattes treten...

Wie stellt sich der Gesetzgeber die Informationspflichten vor, wenn Finanzinstrumente (positiv, negativ oder nicht) miteinander korrelieren? In der Korrelation liegt im Zweifelsfall die höhere Sprengkraft als in Einzelprodukten.

Die Risikomodellierung der Gesamtanlagen ist eine einkaufsseitige Funktion. Extrem vermögenden steht es frei, von einem angestellten Mitarbeiter (Einkäufer) ihre gesamte Einkaufsstrategie im Rahmen eines Risikomodells zu definieren, ohne Sie einem Verkäufer offen zu

legen. Warum räumt der Gesetzgeber diese Möglichkeit nicht allen Verbrauchern ein? (siehe Forderung § 64 (3): „...und insbesondere seiner Risikotoleranz und seiner Fähigkeit, Verluste zu tragen, entspricht...“)

(5) Ein Wertpapierdienstleistungsunternehmen, das Unabhängige Honorar-Anlageberatung erbringt, 1. muss bei der Beratung eine ausreichende Palette von auf dem Markt angebotenen Finanzinstrumenten berücksichtigen, die
a) hinsichtlich ihrer Art und des Emittenten oder Anbieters hinreichend gestreut sind und
b) nicht beschränkt sind auf Finanzinstrumente, die das Wertpapierdienstleistungsunternehmen selbst emittiert oder anbietet oder deren Anbieter oder Emittenten in einer engen Verbindung zum Wertpapierdienstleistungsunternehmen stehen oder in sonstiger Weise so enge rechtliche oder wirtschaftliche Verbindung zu diesem unterhalten, dass die Unabhängigkeit der Beratung dadurch gefährdet werden könnte;
2. darf sich die Unabhängige Honorar-Anlageberatung allein durch den Kunden vergüten lassen.

Ein Wertpapierdienstleistungsunternehmen, das sog. „Unabhängige Honorar-Anlageberatung“ erbringt sollte überhaupt keine Finanzinstrumente anbieten dürfen, die es selbst emittiert, da es sich dadurch als Produktproduzent angebotsseitig positioniert (Dienstleistungen sind in diesem Sinne auch Produkte). Hier versucht der Gesetzgeber weiterhin Funktionen von Produktanbietern und Produkteinkäufern auf den Produktverkäufer zu bündeln und erhöht einzig dessen Verhandlungsmacht. Es geht im Kern damit überhaupt nicht um Beratung im Sinne einer Rechts- oder Steuerberatung, sondern Beratung im Sinne einer Verkaufsberatung. Dafür sollte überhaupt nicht der Begriff „AnlageBERATUNG“ verwendet werden, da er aus Verbrauchersicht irreführend ist. Es stellt sich auch hier die Frage, wie dieser Paragraph dem im Abschnitt 6 dargestellten Kunden weiterhelfen soll?

Ferner stellt sich wieder die Frage, ob der Gesetzgeber auch plant, in Zukunft zum Beispiel den Verkauf von Autos oder Elektrogeräten dadurch zu regulieren, dass er Honorar-Auto- und Honorar-Elektrohandelshäuser vorsehen wird, die mehr als nur eine Hausmarke anbieten dürfen und für die „unabhängige Beratung“ zu Autos oder Elektrogeräten ein Honorar vereinnahmen? Warum nimmt der Gesetzgeber diese Art der Regulierung ausschließlich in der Finanzbranche vor? Beruft er sich auf die Komplexität und Abstraktion von Finanzprodukten spricht das eher für eine Regulierung wie zwischen Apotheken und Ärzten, der Trennung von Verkauf und Einkauf.

Da es in der Finanzbranche keine gewachsenen nachfrageseitige Strukturen gibt, muss der Gesetzgeber mehr leisten, als nur bestehende Gesetze fernab von der kaufmännischen Realität zu novellieren. Es braucht eine eigene nachfrageseitige Gesetzgebung.

§65 (5)...Monetäre Zuwendungen dürfen nur dann angenommen werden, wenn das empfohlene Finanzinstrument oder ein in gleicher Weise geeignetes Finanzinstrument ohne Zuwendung nicht erhältlich ist. In diesem Fall sind die monetären Zuwendungen so schnell wie nach vernünftigen Ermessen möglich nach Erhalt und in vollem Umfang an den Kunden auszukehren....

Also darf der sog. „Unabhängige Honorar-Anlageberater“ jetzt doch wieder Provisionen annehmen? Oder bezieht sich der Gesetzgeber hier auf preisorientiertem Verkauf?

Grundsätzlich gibt es in der einkaufsseitigen Beratung nur bedarfsgerechte Finanzinstrumente und nicht bedarfsgerechte Finanzinstrumente. Wenn ein bedarfsgerechtes Finanzinstrument nicht provisionsfrei zu erwerben ist, bleibt es dennoch bedarfsgerecht, empfehlenswert und sollte erworben werden. An der Unsitte, dass der Verbraucher die Vertriebskosten des Produktanbieters auch in diesem Fall bezahlen muss, obwohl dieser am Vertrieb nicht beteiligt war, sollte der Gesetzgeber im Rahmen dieses 2. FiMaNoG nicht festhalten.

Der Wirtschaftspsychologe Dan Ariely³ verweist auf ein Experiment, an dem Teilnehmern einer Studie die Bilder zweier Galerien gezeigt wurden und sie sich entscheiden sollten, welche Bilder ihnen gefallen und welche nicht. Einer Vergleichsgruppe wurden die gleichen Bilder gezeigt, ihnen wurde aber gesagt, dass eine der beiden Galerien die Studie bezahlt. Prompt fanden deutlich mehr Teilnehmer die Bilder der bezahlenden Galerie schöner, als die der anderen Galerie. Provisionsdurchleitungen verfolgen in der Verkaufspsychologie die gleiche Funktion wie Geschenke. Sie stimmen den Beschenkten emotional positiv, erschweren die rationale Analyse eines Angebots und erhöhen die Hemmschwelle, ein Angebot abzulehnen. Im Einzelhandel erfüllen Angebote wie „Kaufe drei, bezahle nur zwei“ die gleiche psychologische Funktion. Mit einkaufsseitiger Beratung im Interesse von Verbrauchern hat das nichts zu tun.

In einem anderen von Dan Ariely⁴ zitierten Experiment mussten die Teilnehmer einer Studie den Wert eines mit Münzen gefüllten Einmachglases schätzen, wobei die Gruppe willkürlich in „Anleger“ und „Berater“ aufgeteilt wurde. Allen Teilnehmern wurde das Glas nur ganz kurz gezeigt, den „Beratern“ aber etwas länger. Allen Teilnehmern wurde gesagt, dass das Glas zwischen \$10 und \$30 an Münzen enthielt. Das Experiment wurde in drei Versionen durchgeführt.

Szenario „Einkaufsberatung“: „Anleger“ und „Berater“ erhielten eine höhere Prämie, je genauer Sie den Wert der Münzen in Glas schätzten. Dabei kamen im Durchschnitt ca. \$16,50 Schätzwert heraus.

³ Dan Ariely, „The (Honest) Truth about Dishonesty“, Revised and Expanded Edition, HarperCollins Publishers; Edition 2013; Seite 76-77.

⁴ Dan Ariely, „The (Honest) Truth about Dishonesty“, Revised and Expanded Edition, HarperCollins Publishers; Edition 2013; Seite 89-92.

Szenario „Provisionsberatung“: „Berater“ erhielten eine umso höhere Prämie, je höher der Wert der Münzen im Glas überschätzt wurde. Dabei durften die „Berater“ diese Abmachung den „Anlegern“ nicht offen legen. Im Durchschnitt wurden ca. \$20 geschätzt.

Szenario „Preisorientierter Verkauf“: „Berater“ erhielten eine umso höhere Prämie, je höher der Wert der Münzen in Glas überschätzt wurde. Dabei mussten die „Berater“ diese Abmachung den Anlegern vorab offen legen. Im Durchschnitt wurden ca. \$24,16 geschätzt.

Der Gesetzgeber reguliert nur die eher verbraucherunfreundlichen Varianten „Provisionsberatung“ und „Preisorientierter Verkauf“. Diese Ausnahmeklausel wird von preisorientierten Verkäufern auch jetzt schon dazu genutzt, Ihre Verkaufspreise in die Höhe zu treiben und an Provisionen auszurichten, anstatt für die Beratungsdienstleistung ein vertriebsunabhängiges Honorar zu verlangen (siehe Kundenbeispiel oben unter Punkt 6.).

Der Gesetzgeber ist bezüglich der Durchleitung von Provisionen inkonsequent, da er die Provisionsdurchleitung zum Beispiel durch Rechtsanwälte und Steuerberater nicht zulässt? Er lässt zum Beispiel nicht zu, dass SteuerBERATER Steuersparprodukte empfehlen, diese auch gleich vermitteln, die Provisionen durchleiten und per Honorarnote abrechnen. Sog. „Unabhängige Honorar-AnlageBERATER“ sollen von der Durchleitung aber vollkommen unbefangen sein.

(6) Bei der Empfehlung von Geschäftsabschlüssen in Finanzinstrumenten, die auf einer Unabhängigen Honorar-Anlageberatung beruhen, deren Anbieter oder Emittent das Wertpapierdienstleistungsunternehmen selbst ist oder zu deren Anbieter oder Emittenten eine enge Verbindung oder sonstige wirtschaftliche Verflechtung besteht, muss das...

Hier geht es wieder um preisorientierten Produktverkauf durch einen Produkthersteller, nicht um „Unabhängige Honorar-Anlageberatung“.

(7) Ein Wertpapierdienstleistungsunternehmen, das Finanzportfolioverwaltung erbringt, darf im Zusammenhang mit der Finanzportfolioverwaltung keine Zuwendungen von Dritten oder für Dritte handelnder Personen annehmen und behalten. Abweichend von Satz 1 dürfen nichtmonetäre Vorteile nur angenommen werden, wenn es sich um geringfügige nichtmonetäre Vorteile handelt,
1. die geeignet sind, die Qualität der für den Kunden erbrachten Wertpapierdienstleistung und Wertpapiernebenleistungen zu verbessern und
2. die hinsichtlich ihres Umfangs, wobei die Gesamthöhe der von einem einzelnen Unternehmen oder einer einzelnen Unternehmensgruppe gewährten Vorteile zu berücksichtigen ist, und ihrer Art vertretbar und verhältnismäßig sind und daher nicht vermuten lassen, dass sie die Pflicht des Wertpapierdienstleistungsunternehmens, im bestmöglichen Interesse ihrer Kunden zu handeln, beeinträchtigen,
wenn diese Zuwendungen dem Kunden unmissverständlich offengelegt werden, bevor die betreffende Wertpapierdienstleistung oder Wertpapiernebenleistung für die Kunden erbracht wird. Die Offenlegung kann in Form einer generischen Beschreibung erfolgen. Monetäre Zuwendungen, die im Zusammenhang mit der Finanzportfolioverwaltung angenommen werden, sind so schnell wie nach vernünftigen Ermessen möglich nach Erhalt und in vollem Umfang an den Kunden auszukehren. Vorschriften über die Entrichtung von Steuern und Abgaben bleiben davon unberührt. Das Wertpapierdienstleistungsunternehmen muss den Kunden über die ausgekehrten monetären Zuwendungen unterrichten.,,....

Auch hier sei wieder auf die oben beschriebenen wirtschaftspsychologischen Experimente von Dan Ariely verwiesen.

Als Steuerzahler in einem Wahljahr frage ich mich, wer das alles beaufsichtigen und prüfen soll und ob es nicht einen wertvolleren Einsatz von Beamten gibt, als solche Prüfungen? Ohne nachhaltige Prüfungen machen solche Vorschriften wenig Sinn. Jeder Einkäufer kann Weiterbildung in seinen Honorarsatz einkalkulieren. Dazu braucht es keine Provisionen. Hier wird Missbrauch Tür und Tor geöffnet. Der Gesetzgeber sollte in der Regulierung nachfrageseitig und angebotsseitig nach Kundenbedarf und kaufmännischen Erfordernissen trennen, dann können Verkäufer Ihre Weiterbildung über die Provision abwickeln und Einkäufer über ihr Honorar.

Nachfrageseitig sollte jegliche Vorteilsannahme in einem System der öffentlichen Körperschaft ausgeschlossen sein und von einer Körperschaft des öffentlichen Rechts durchgesetzt werden. Angebotsseitig sollte der Gesetzgeber dem einzelnen Produkthanbieter die Preisfestsetzung und Rabattierung überlassen – so wie in anderen Branchen auch.

(1) Ein Wertpapierdienstleistungsunternehmen hat vor der Vermittlung des Vertragsschlusses über eine Vermögensanlage im Sinne des § 2a des Vermögensanlagengesetzes von dem Kunden insoweit eine Selbstauskunft über dessen Vermögen oder dessen Einkommen einzuholen, wie dies erforderlich ist, um prüfen zu können, ob der Gesamtbetrag der Vermögensanlagen desselben Emittenten, die von dem Kunden erworben werden, folgende Beträge nicht übersteigt:...

Hier fordert der Gesetzgeber, dass Verbraucher ihre Einkommens- und Vermögensverhältnisse gegenüber dem Produkthanbieter vollständig offen legen und damit ihre Verhandlungsposition schwächen. Sinnvoll wäre es, die Offenlegung auf freiberuflich unter Kammeraufsicht tätige Finanzplaner zu begrenzen, die keiner Interessenkollision unterliegen.

Auch hier ist die getrennte Regulierung von Einkauf und Verkauf sinnvoll, damit sich ein Verbraucher einem Einkäufer, der einzig seine Interessen vertritt, öffnen kann, ohne seine Verhandlungsstrategie dem Verkäufer offen legen zu müssen. Natürlich haftet ab dem Moment der Einkäufer als Berater für seine Empfehlungen und der Verkäufer dafür, dass seine Produkte ihre Versprechungen halten.

Mit freundlichen Grüßen



Gabriel Hopmeier