



MiFID

Neue Spielregeln für die Wertpapiervermittlung

Kaum ist die Umsetzung der Versicherungsvermittlerrichtlinie „so gut wie durch“, klopft der Gesetzgeber erneut an die Tür: Die Richtlinie über Märkte für Finanzinstrumente ist umzusetzen. Finanzberater sollten sich damit genauer befassen.

von Wolfgang Kuckertz

Von den Anpassungen durch die EU-Richtlinie Markets in Financial Instruments Directive (MiFID) sind insbesondere das Kreditwesengesetz (KWG), das Wertpapierhandelsgesetz (WpHG) und das Börsengesetz (BörsG) betroffen. Der Regierungsentwurf

(downloadbar unter www.maxpool.de > Newsletter-Archiv > KW 38) umfasst insgesamt 110 Seiten. Auf die Arbeit freier Finanzdienstleister wirken sich aber nur wenige Neuregelungen direkt aus. Für einige Betrachter kann das befremdlich wirken, immerhin finden

die meisten Fehlberatungen im Bereich der Anlageberatung statt. Weitere Vorschriften für Finanzdienstleister sollen aber in einer zweiten Runde als „gewerberechtliche Regeln“ durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) erlassen werden.

Dass es hier später wie für Versicherungsvermittler ein Register, eine Sachkundeprüfung und eine Zwangsversicherung geben wird, ist zwar wahrscheinlich, aber noch nicht sicher.

Was wirkt nun aus diesem ersten Wurf direkt auf Finanzberater?

Erstens: Redlich, eindeutig und nicht irreführend

Informationen und Werbemittel, die der Kunde erhält, sollen gemäß Paragraph 31 Absatz 2 WpHG redlich, eindeutig und nicht irreführend sein. Grundsätzlich eine Selbstverständlichkeit, jetzt aber klar gesetzlich definiert.

Zweitens: Unterscheidung in Wertpapiervermittlung und -beratung

Achtung: Die Vermittlung ist tatsächlich nur die reine Vermittlung ohne Tipps und Beratungsleistung (wie zum Beispiel Online-Broker). Das heißt, dass Finanzberater insbesondere die Regelungen über die Kundenberatung beachten müssen.

Drittens: Die Pflichten des Anlageberaters

Paragraph 31 Absatz 4 WpHG geht jetzt sehr weit. Er verlangt, dass der Berater seinen Kunden wirklich durchleuchtet. Wörtlich heißt es: „Ein Wertpapierdienstleistungsunternehmen ... muss von den Kunden ... alle Informationen über Kenntnisse und Erfahrungen ..., über die Anlageziele der Kunden und über ihre finanziellen Verhältnisse, die nach vernünftigem Ermessen erforderlich sind (einholen).“

Nachdem der Berater den Kunden richtig gut kennengelernt hat, muss er die Wertpapiere für den konkreten Kunden gezielt auswählen. Auch hier lohnt sich der Blick ins Gesetz: „Die Geeignetheit (der Wertpapiere) beurteilt sich danach, ob ... die konkrete Wertpapierdienstleistung ... den Anlagezielen des betreffenden Kunden entspricht, die hieraus erwachsenden Anlagerisiken für

den Kunden ... entsprechend finanziell tragbar sind und der Kunde mit seinen Kenntnissen und Erfahrungen die hieraus erwachsenden Anlagerisiken verstehen kann.“

Problematisch sind also Kunden, die einfach nicht „die Hosen runter lassen“ wollen. Der Gesetzgeber sagt ganz klar, dass es dann auch keine Anlageberatung geben darf. Es bleibt in diesen Fällen wirklich nur die reine Anlagevermittlung mit klarem Hinweis darauf, dass die Beratung entfällt!

Viertens: Was geschieht, wenn der Kunde bei der Analyse flunkert?

Der Berater soll die Anlageempfehlung auf die Situation des Kunden abstellen. Hierfür muss er sich auf die Auskünfte des Kunden verlassen können. Wenn sich dieser vermöglicher, risikofreudiger und erfahrener darstellt, als er es in Wirklichkeit ist, so trifft den Berater keine Schuld. Aber Achtung! Alles was der Makler bereits über den Kunden weiß oder hätte wissen müssen, ohne dass der Kunde es nochmals ausdrücklich sagt, muss dem Rat zugrunde liegen (Paragraf 31 Absatz 6 WpHG).

Eine besondere Brisanz erlangt diese Vorschrift, wenn nicht nur Kapitalanlagen, sondern auch Versicherungen vermittelt werden. Im Rahmen der Versicherungsvermittlung erfährt der Berater in der Regel eine ganz Menge über seinen Kunden. Ein Klient, der über Versicherungen alle Risiken abgesichert haben möchte, dann aber für die Kapitalanlage sagt, er sei „spekulativ“, sollte den Argwohn des Maklers erwecken.

Ganzheitliche Finanzberater sollten deshalb ihre Beratungsprotokolle und

Was müssen Sie beachten?

- Integrieren Sie in Ihre Beratungsprotokolle für die Vermittlung von Versicherungen möglichst Bögen für die Anlageberatung und ergänzen Sie Querverweise. Erfassen Sie Ihre Kunden für die Anlageberatung vollständig.
- Sehen Sie größeres Geschäftspotenzial in der Anlageberatung Ihrer Kunden, so prüfen Sie, ob ein Haftungsdach für Sie sinnvoll sein könnte.
- Achten Sie darauf, dass Sie sich selbst grundlegend in Ihren Produkten gut auskennen, damit Sie Ihre Kunden „redlich und nicht irreführend“ beraten können. Sorgen Sie für eine entsprechende Qualifizierung und verlassen Sie sich nicht ausschließlich auf die Informationen der Produktgeber.
- Das Gesetz soll teilweise ab November 2007, teilweise ab Januar 2008 gelten. GOING PUBLIC! bietet Seminare und Informationsveranstaltungen zum Thema EU-Richtlinien an. Infos unter www.maxpool.de > Events > Seminare.

-leitfäden für Anlagen und Versicherungen möglichst aufeinander abstimmen sowie Querverweise einbauen!

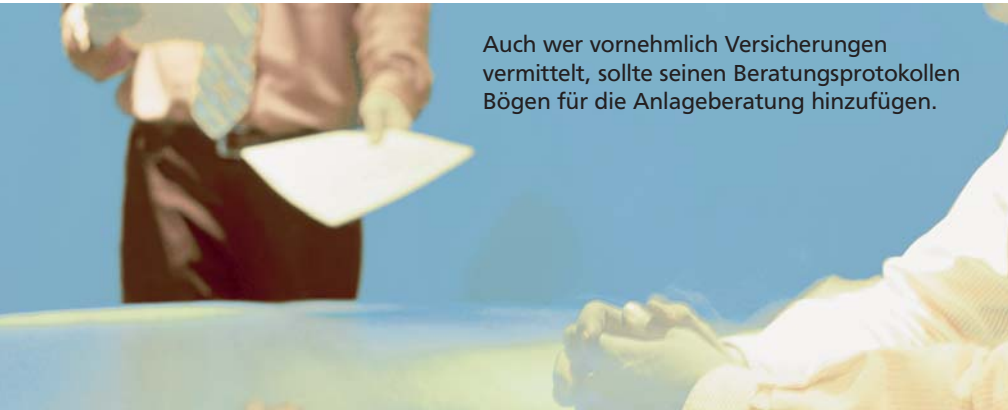
Fünftens: Fondsvermittlung bleibt Ausnahmetatbestand – Sinn des Haftungsdaches

Es gibt weiterhin zwei Klassen von Anlagevermittlern. Die einen können fast wie eine Bank agieren, weil sie eine Zulassung als Finanzdienstleistungsinstitut oder eine Haftungsfreistellung durch ein Haftungsdach haben. Die anderen können nur „gängige“ Investmentfonds vermitteln und brauchen dafür auch in Zukunft keine Zulassung als Finanzdienstleistungsinstitut – da hat sich nichts geändert.

Allerdings kommt der reine Fondsberater immer mehr in eine schwierige Ecke. Nicht nur, dass ihm die Vermittlung spannender Alternativen zum Fondsinvestment wie zum Beispiel Zertifikate fehlen. Er befindet sich auch bei der Fondsberatung zwischen „Baum und Borke“.

Beispiel: Hat ein Kunde bereits in seinem Bestand Aktien oder festverzinsliche Wertpapiere, darf ein Fondsvermittler ohne Haftungsdach zu diesen Wertpapieren nicht beraten. Andererseits muss ein Makler natürlich die Gesamtvermögenslage des Kunden berücksichtigen, um zu geeigneten Empfehlungen zu kommen. So muss der reine Fondsberater seine Beratung ziemlich geschickt ausbalancieren, damit er nicht zu der einen oder anderen Seite wegrutscht.

Möchte man allerdings die Haftungsfreistellung durch ein Haftungsdach nutzen, so muss dieses Haftungsdach sicherstellen, dass der Finanzberater zuverlässig und fachlich geeignet ist, Paragraf 25a Absatz 4 KWG. Die Zuverlässigkeit werden die Makler, die gleichzeitig Versicherungen vermitteln, ohnehin erfüllen müssen. Die fachliche Eignung muss allerdings durch eine entsprechende Qualifizierung ergänzt werden. ■



Auch wer vornehmlich Versicherungen vermittelt, sollte seinen Beratungsprotokollen Bögen für die Anlageberatung hinzufügen.



Wolfgang Kuckertz,
Vorstand der GOING PUBLIC!
AG & Co. KG, Berlin