

Leitsätze des Positionspapiers zur Verbesserung des Verbraucherschutzes bei Finanzdienstleistungen

Gerade die aktuelle Finanzkrise offenbart die volkswirtschaftliche Bedeutung der Berufsgruppe der Versicherungs- und Anlagevermittler. In Zeiten, in denen die Verbraucher auf Grund der bestehenden Verunsicherung ihre Bemühungen zum Aufbau einer privaten Altersvorsorge einstellen oder diese sogar angreifen, muss sichergestellt sein, dass die wichtige Aufgabe der Versicherungs- und Anlagevermittler, insbesondere bei der Vermittlung der staatlich geförderten privaten Altersvorsorgeprodukte, nicht durch übermäßige Bürokratisierung behindert wird.

Zur aktuellen Verbraucherschutzdiskussion nimmt unser Verband folgende Positionen ein:

1. Stärkung der Rechtsposition der Verbraucher (Seite 2)

JA zum verpflichtenden Einsatz von Beratungsdokumentationen!

NEIN zur Umkehr der Beweislast!

2. Einführung eines Finanzprodukt-TÜVs / einer Produkt-Ampel (Seite 3)

NEIN zu einer schablonenhaften Simplifizierung komplexer Sachverhalte!

NEIN bei Unvereinbarkeit mit einheitlichen europäischen Marktzugangs- und Produktregelungen!

3. Einsatz von Produktinformationsblättern (Seite 3)

JA bei einer Orientierung an den EU-Regulierungen für Anlageprodukte!

NEIN zu nationalen Alleingängen!

4. Offenlegung von Kosten und Provisionen (Seite 4)

JA zu einem Kostenausweis für alle Kapitalanlageprodukte, der wie bei der Versicherungsvermittlung in einem Produktinformationsblatt erfolgt!

NEIN zu einem gesonderten Ausweis von Provisionen des Abschlussvermittlers! Es bedeutet keinen Informationszugewinn für den Kunden, wenn er die Abschlusskosten kennt.

5. Vergütungssysteme für die Beratung gleichberechtigt behandeln (Seite 5)

NEIN zu einem Rückschluss von der Form der Beratungsvergütung auf die Qualität ihres Inhalts! Ausschlaggebend für die Beratungsqualität ist nicht das Vergütungssystem, sondern die Breite des Leistungsangebotes, die Objektivität und die Unabhängigkeit der Produktauswahl!

JA zur Möglichkeit für Beratungsleistung Honorare zu vereinnahmen für denjenigen, der eine Beratung auf Basis einer unabhängigen Produktauswahl von verschiedenen Anbietern unterbreitet!

6. Strenges Anforderungsniveau für alle Vermittler von Finanzprodukten (Seite 8)

JA zu einem verbindlichen Mindeststandard für alle Finanzvermittler!

Das VOTUM Eckpunktepapier zur Regulierung des Berufszugangs und der Berufsausübung von Fondsvermittlern bildet hierfür eine Grundlage.

NEIN zu einer KWG-Pflicht für alle! Der Wettbewerb der Beratungssysteme ist im Interesse des Kunden.

7. Der Graue Kapitalmarkt (Seite 8)

JA zu einer Regulierung für Anbieter und Vermittler von Geschlossenen Fonds auf Basis einer eigenständigen nationalen Gesetzgebung!

8. Verbraucherschutzeinrichtungen kontrolliert fördern (Seite 9)

JA zu einer Förderung der Verbraucherschutzeinrichtungen bei gleichzeitiger staatlicher Kontrolle!

NEIN zu einer Honorarberatung durch die Verbraucherzentralen ohne gesetzliche Grundlage, klare Haftungsregelung und erforderliche Genehmigung!



Positionspapier zur Verbesserung des Verbraucherschutzes bei Finanzdienstleistungen

I. Ausgangssituation

Notwendigkeit einer qualifizierten Finanzberatung

Demographische und sozioökonomische Veränderungen bedingen ein sensibles Verständnis für die Notwendigkeit der privaten Absicherung, speziell im Bereich der kapitalgedeckten Altersvorsorge sowohl mit Versicherungsprodukten als auch mit Finanzinstrumenten zum Vermögensaufbau. Weitere legislative Schritte müssen daher im Ergebnis ein stärkeres Vertrauen in diese Form der privaten Vorsorge fördern. Gesetzliche Maßnahmen zur weiteren Verbesserung der Qualität, sowohl auf der Produktseite als auch bei der Beratung, sind an einigen Stellen sinnvoll und erforderlich, dürfen jedoch die Wahrnehmung für Produkte der privaten Absicherung als Ergänzung und zum Teil als zwangsläufigen Ersatz zu staatlichen Sicherungssystemen nicht verzerren und sollten in keinem Fall die Marktbedingungen für eine qualifizierte Finanzberatung nachhaltig schwächen.

Volkswirtschaftliche Bedeutung der Altersvorsorgeberatung

Hintergrund der Rentenpolitik in Deutschland seit Ende der 80er Jahre des vergangenen Jahrhunderts ist die „doppelte“ Bevölkerungsalterung. Zum einen liegen seit etwa 40 Jahren die Geburtenzahlen unter einem bestandserhaltenden Niveau, zum anderen nimmt die Lebenserwartung, namentlich die fernere Lebenserwartung ab dem 65. Lebensjahr, kräftig zu. Der damit verbundene Anstieg des Rentnerquotienten führt bei gleichbleibendem Rentenniveau zu höheren Beitragssätzen sowie einer Zunahme der intergenerativen Umverteilung zu Lasten der jüngeren Generationen. Trotz der diversen Reformen seit dem Jahre 1989 wäre es im Jahr 1998 bei einer Fortschreibung des rechtlichen Status quo immer noch zu einem Anstieg des Beitragssatzes bis zum Jahr 2030 auf etwa 26 Prozent gekommen. Deshalb wurde im Jahr 2001 von der damaligen Bundesregierung ein doppelter Paradigmenwechsel eingeleitet:

An die Stelle eines fest vorgegebenen Rentenniveaus traten Beitragssatzziele (20 vH bis 2020 und 22 vH bis 2030), die durch Mindestsicherungsniveaus (46 vH bis 2020 und 43 vH bis 2030) flankiert wurden. Als Konsequenz des mit einer solchen „einnahmeorientierten Ausgabepolitik“

aufgegebenen Ziels einer das in der Erwerbsphase gewohnte Konsumniveau sichernden Vollversorgung nur durch die Leistungen aus der gesetzlichen Rentenversicherung, wird seit dem Jahr 2002 der freiwillige Auf- und Ausbau der privaten und betrieblichen kapitalgedeckten Altersvorsorge gefördert.

Die Politik hat sich gegen eine Pflicht zu einer kapitalgedeckten Zusatzversorgung ausgesprochen, betont aber gleichzeitig deren Notwendigkeit. Aus diesem Spannungsverhältnis zwischen Freiwilligkeit einerseits und einem angestrebten möglichst hohen Verbreitungsgrad erwächst für Finanzberater eine oft übersehene gesamtgesellschaftliche Funktion. Denn ohne eine adäquate Bewerbung und eine auf den Einzelnen zugehende Beratung ließe sich eine gleichermaßen gewünschte wie erforderliche hohe Verbreitung der ergänzenden Altersvorsorge nicht erreichen.

Die aktuelle Finanzkrise – so global und markant sie auch ist – kann weder als Argument und Alibi bemüht werden, auf die ergänzende Altersvorsorge zu verzichten, noch die Sinnhaftigkeit des im Jahre 2001 eingeschlagenen rentenpolitischen Kurses in Frage zu stellen. Zukünftige gesetzliche Maßnahmen müssen daher die Position und das Vertrauen in die Finanzberatung stärken.

II. Positionen

Der VOTUM Verband begrüßt ausdrücklich die Initiative für einen verbesserten Verbraucherschutz auf den Finanzmärkten. Die Mitglieder des Verbands haben bereits im Jahr 2006 mit dem VOTUM Gütesiegel selbstverpflichtende Maßnahmen beschlossen, die heute, drei Jahre später, von vielen Parteivertretern gefordert werden. Hierzu gehören insbesondere die Verpflichtung zu einer umfassenden Beratungsdokumentation sowie die Qualifizierung und Verpflichtung zu einer Berufshaftpflichtversicherung für Finanzberater. Diese Maßnahmen haben die Mitglieder des VOTUM Verbands bereits in der Vergangenheit umgesetzt. Hinsichtlich der Beratungsqualität nehmen die freien Vertriebe – wie zahlreiche Untersuchungen belegen – eine Spitzenposition ein.

Zu den aktuell diskutierten Maßnahmen bezieht VOTUM nachfolgend Position.

1. Stärkung der Rechtsposition der Verbraucher

Der VOTUM Verband begrüßt die Streichung der Sonderverjährungsregelung des § 37 a WpHG. Die Abschaffung dieses Verjährungsprivilegs führt zu einer seit langem von VOTUM geforderten Gleichbehandlung der freien Finanzvermittler und der Banken.

Bei den freien Finanzvermittlern galt schon immer die längere Verjährungsfrist des BGB. Nur Banken konnten sich auf die kurze dreijährige Verjährungsfrist des WpHG berufen. Auffallend ist an dieser Stelle eine offensichtliche Unkenntnis in den politischen Parteien, aber auch im Verbraucherschutzministerium darüber, dass freie Finanzberater nicht durch die Vorschrift des § 37 a WpHG privilegiert wurden.

Der VOTUM Verband bejaht ausdrücklich die Forderung zum verpflichtenden Einsatz von Beratungsdokumentationen, in denen sowohl die Kundensituation als auch die Ziele und Wünsche des Kunden erfasst werden. Die diesbezüglichen Vorgaben des Gesetzgebers finden die Zustimmung des VOTUM Verbands.

Es wäre zu begrüßen, wenn die Protokollierungspflicht zukünftig für alle Marktteilnehmer gleichermaßen gilt.

Eine Umkehr der Beweislast, wie sie häufig auch in Unkenntnis der bereits von der Rechtsprechung entwickelten Beweiserleichterungen gefordert wird, steht im Widerspruch zur deutschen Rechtsordnung und ist im Falle einer verpflichtenden Beratungsdokumentation obsolet.

2. Einführung eines Finanzprodukt-TÜVs

Die Problematik eines Finanzprodukt-TÜVs oder einer „Ampel“ zur Qualitätsbeurteilung von Finanzprodukten besteht in der schablonenhaften Simplifizierung komplexer Sachverhalte. Eine anlegergerechte Beratung muss eine Vielzahl von Faktoren berücksichtigen. Hierzu gehören die unterschiedlichen Wünschen und Gegebenheiten bspw. hinsichtlich Alter, Familienstand, Einkommen oder Art der Erwerbstätigkeit der Anleger. Diese vielfältigen Lebenswirklichkeiten erfordern differenzierte Antworten, die sich einer simplen und notwendigerweise immer nur eindimensionalen „Ampel-Bewertung“ entziehen. Es ist zu berücksichtigen, dass eine staatliche Prüfungsinstanz dann auch Haftungsträger für die mitgeteilten Ergebnisse sein muss. Vor dem Hintergrund einheitlicher europäischer Marktzugangs- und Produktregelungen bestehen zudem Bedenken, dass ein solcher Produkt-TÜV gegen das Prinzip des freien Dienstleistungsverkehrs steht.

3. Einsatz von Produktinformationsblättern

VOTUM begrüßt grundsätzlich die Einführung von Produktinformationsblättern für Versicherungs- und Kapitalanlageprodukte, in denen die wesentlichen Merkmale des Produktes in einer Kurzzusammenfassung dargestellt werden. Hierbei erachten wir jedoch ein einheitliches

Muster für sämtliche am Markt vorhandenen Kapitalanlagen als nicht umsetzbar. Diese Bedenken beruhen auf der grundsätzlichen Unterschiedlichkeit von Anlageprodukten, insbesondere aber auch auf der bereits fortgeschrittenen EU-Regulierung für Anlageprodukte. So sieht beispielsweise die OGAW IV Richtlinie in Art. 28 einen Kurzprospekt bzw. ein Produktinformationsblatt vor und gibt auch konkrete Anweisungen, wie ein solches Produktinformationsblatt zu gestalten ist. Der deutsche Gesetzgeber hat sicherlich nicht die Möglichkeit, von verpflichtenden EU-Vorgaben abzuweichen. Die Ausfertigung eines zusätzlichen Formulars erachten wir hier als wenig zielführend. Dies würde dazu führen, dass dem Anleger noch mehr Unterlagen ausgehändigt werden und das Ziel einer komprimierten Information nicht erreicht wird.

4. Offenlegung von Kosten und Provisionen

Die Offenlegung von Abschlusskosten ist heute bereits bei der Vermittlung von Versicherungen geübte Praxis. Bei der Vermittlung von Investmentfondsanlagen erfolgt ebenfalls ein gesonderter Ausweis des Agios und der Verwaltungsgebühren. Bei geschlossenen Fonds werden die Kosten der Eigenkapitaleinwerbung im Verkaufsprospekt ausdrücklich ausgewiesen.

Der VOTUM Verband regt an, für Produkte, die der Kapitalanlage dienen, einen einheitlichen Kostenausweis in Form des sogenannten Renditeeffekts (Reduction in Yield) zu entwickeln. Dies kann eine Möglichkeit eröffnen, um dem Kunden eine Vergleichbarkeit der Produkte auf Kostenebene zu ermöglichen.

Es ist in diesem Zusammenhang darauf hinzuweisen, dass die Kosten eines Produkts nicht die alleinige Grundlage für eine Kundenentscheidung sein können und sein sollten. Wenn geringe Kosten mit mangelhaften Produktqualitäten – insbesondere im Bereich der Flexibilität und der Renditechancen – erkaufte werden, kann dies nicht im Interesse des Kunden sein.

Ein gesonderter Ausweis der von dem jeweiligen Abschlussvermittler konkret vereinnahmten Provisionen erachtet der VOTUM Verband nicht als zweckmäßig. Es muss vielmehr für den Kunden eindeutig sein, dass aus den Abschlusskosten auch die Provisionen für die Vermittlung vergütet werden. Hierdurch erkennt der Kunde ausreichend, dass auch der Vermittler ein Interesse an der Platzierung des Produkts hat.

Darüber hinaus bedingt ein gesonderter Ausweis eine Benachteiligung des selbstständigen Vertriebs gegenüber einem Vertrieb mit Angestellten. Hier könnte der fehlerhafte Eindruck entstehen, dass im Angestellten-Vertrieb keine Provisionen vereinnahmt werden.

Der Kostenausweis sollte wie bei der Versicherungsvermittlung für alle Kapitalanlageprodukte in ein Produktinformationsblatt erfolgen.

5. Vergütungssysteme für die Beratung gleichberechtigt behandeln

Sowohl in der Studie des Verbraucherschutzministeriums als auch in der sich anschließenden Diskussion von Verbraucherschutzmaßnahmen innerhalb der politischen Parteien wird die Förderung und Ausweitung der Honorarberatung als geeignete Maßnahme zur Qualitätsverbesserung erörtert. Hierbei wird bereits beim Gedankenansatz der denklösigche Fehler gemacht, dass von der Form der Vergütung einer Beratung auf die Qualität ihres Inhalts geschlossen wird. Allein die Tatsache, dass derjenige, der eine Beratung durchführt, hierfür ein Honorar von seinem Kunden vereinnahmt, macht dessen Tätigkeit nicht zu einer qualitativ hochwertigen Dienstleistung.

Nichts spricht gegen die Honorarberatung. In dieser allerdings das schlechthin – im Vergleich zur Provisionsberatung – überlegene Verfahren zu sehen und sie stark zu fördern, geht sowohl an den Verhältnissen der Lebenswirklichkeit wie auch am Anspruch, die Beratungsqualität durch eine Überwindung etwaiger Interessenskonflikte zwischen Produktverkauf und Beratung zu erhöhen, vorbei.

Zweifellos gibt es Bereiche, beispielsweise die Immobilienfinanzierung, in denen die Honorarberatung ein adäquates Vergütungsverfahren ist. Dennoch bietet die Honorarberatung – anders als vielfach suggeriert – keine Garantie für eine qualitativ hochwertige Kundenberatung.

Erstens müssten für eine flächendeckende Einführung der Honorarberatung umfassende Voraussetzungen geschaffen werden, die derzeit im Markt allenfalls in Ansätzen existieren und auch in der Studie des Verbraucherschutzministeriums nicht näher thematisiert werden (z. B. provisionsfreie Versicherungstarife). Zweitens ist eine wirklich ganzheitliche, langfristige und am Bedarf des Kunden orientierte Beratung eine anspruchsvolle Dienstleistung, die mit entsprechenden Kosten verbunden ist. Das Bewusstsein, für eine solche Dienstleistung einen Preis zahlen zu müssen, ist bei vielen Verbrauchern – gerade aus der unteren und mittleren Einkommensklasse – nicht vorhanden und wohl auch nur schwerlich zu schaffen.

Eine Honorarberatung auf Basis einer stundenbasierten Entlohnung bedingt eine aktive Nachfrage nach Beratung durch Konsumenten. Dieses setzt die Bereitschaft zur Zahlung eines adäquaten Stundensatzes unabhängig vom Vertragsabschluss voraus, der im Rahmen einer Honorarordnung festzusetzen ist. Dieser Vergütungsansatz wäre – vor allem vor dem Hintergrund der zur Diskussion stehenden staatlichen Bezuschussung – nur dann zielführend,

wenn bei einer Verpflichtung zum Vorsorgesparen auch die Beratung für alle Kunden verpflichtend wäre.

Es wird regelmäßig unterstellt, dass der Honorarberater – anders als der Provisionsberater – keine eigennützigen Einkommensinteressen hätte. Dies anzunehmen ist lebensfremd. Auch der Honorarberater, wenn er als Selbstständiger und nicht als öffentlich Bediensteter tätig ist, wird, wenn die Stundensätze nicht sehr hoch sind und die Beratung auf freiwilliger Basis erfolgt, an einem wiederholten Verkauf seiner Leistungen interessiert sein.

Ausschlaggebend für die Beratungsqualität ist daher nicht das Vergütungssystem, sondern die Angemessenheit der Vergütung und die für den Kunden transparente Produktauswahl. Vor diesem Hintergrund spricht im Bereich der freiwilligen Vorsorge und der Vermögensberatung mehr für die Provisionsberatung, da der auf Provisionsbasis bezahlte Berater seine Vergütung dann erhält, wenn der Kunde ein Produkt wählt und auch über einen längeren Zeitraum vertragstreu bleibt.

Die Qualität der Dienstleistung ist zunächst gänzlich unabhängig davon, wie sie vergütet wird. Hierbei sind andere Faktoren, wie etwa die Breite des Leistungsangebots und die Kompetenz in einzelnen Sachbereichen, entscheidend. Ein Berater, der in der Lage ist, seinem Kunden ein Leistungsangebot zu unterbreiten, welches sowohl seine private als auch gewerbliche Versicherungssituation, die Altersvorsorge, Kapitalanlage und die Immobilienfinanzierung umfasst, und der hierfür je nach Produktauswahl eine Provision erhält, bietet ein qualitativ hochwertigeres, weil ganzeinheitliches Angebot, als derjenige, der lediglich eine Kapitalanlageberatung gegen Honorar vornimmt.

Eine Beratung auf Provisionsbasis bietet darüber hinaus dem Kunden die Möglichkeit, dass er sich vor einer endgültigen Entscheidung mehrfach beraten und informieren lassen kann, ohne dass ihm hierfür zusätzliche Kosten entstehen. Er hat somit die Möglichkeit, die für ihn bestmögliche Beratung auszuwählen, ohne hierbei ein Kostenrisiko einzugehen. Eine solche Möglichkeit ist ihm bei der Inanspruchnahme einer Honorarberatung nicht gegeben.

Grundsätzlich befürwortet VOTUM, dass denjenigen, die bereits heute gegenüber ihrem Kunden – sei es als Mehrfachvertreter oder aber Makler – eine Beratung auf Basis einer unabhängigen Produktauswahl von verschiedenen Anbietern unterbreiten und hierfür auch die Haftung übernehmen, die Möglichkeit eingeräumt wird, diese Beratungsleistung gegen Honorar anzubieten. Es ist jedoch weiterhin davon auszugehen, dass es sich hierbei um ein Angebot handelt, welches sich nur an eine kleine Zielgruppe richten kann.

Die Vielzahl der Kunden wird auch in Zukunft die Möglichkeit vorziehen, die Beratungskosten zusammen mit den Produktkosten abzugelten. Diese Möglichkeit schafft insbesondere denjenigen Kunden einen Vorteil, die zu Beginn von Versicherungsverträgen mit langer Laufzeit

nicht sicher sind, ob diese über den geplanten Zeitraum aufrecht erhalten bleiben können, da ihnen bei einer provisionsgestützten Beratung und damit der Verteilung der Beratungskosten auf die ersten fünf Vertragsjahre ein Vorteil gegenüber der Honorarberatung erwächst, wobei das einmalig zu vergütende Honorar unabhängig von einer etwaig deutlich kürzeren Laufzeit des gewählten Vertrages von ihnen zu vergüten ist und eine Anpassung von Verträgen daher immer weitere Beratungshonorare verursacht.

Es ist in diesem Zusammenhang darauf hinzuweisen, dass im Bereich der Versicherungsvermittlung derzeit von ca. 245.000 registrierten Vermittlern über 170.000 Vermittler als Ausschließlichkeitsvertreter einer Versicherungsgesellschaft registriert sind. Diesen Ausschließlichkeitsvertretern, die im Auftrag und unter Haftung einer Versicherungsgesellschaft tätig werden, kann die Möglichkeit der Honorarberatung nicht eingeräumt werden, was zur Konsequenz hat, dass die Honorarberatung nur ein ergänzendes, jedoch kein verpflichtendes Vergütungsmodell sein kann.

Im Hinblick auf die volkswirtschaftliche Bedeutung einer zusätzlichen kapitalgedeckten Altersvorsorge ist zu bedenken, dass eine Vergütung in Form der Provision, die erst dann gezahlt wird, wenn der Kunde tatsächlich sein Altersvorsorgemodell umgesetzt hat, deutlich gegenüber einem Vergütungsmodell im Vorteil ist, bei dem der Honoraranspruch bereits dann entsteht, wenn der Kunde lediglich die Beratungsleistung in Anspruch genommen, die entsprechenden Vertragsverhältnisse zur Ansparung einer privaten Altersvorsorge jedoch nicht abgeschlossen hat. Der Staat muss ein Interesse daran haben, dass die Bürger im Bereich der Altersvorsorge nicht nur einfach Beratungsleistungen entgegennehmen, sondern auch die Konsequenzen hieraus ziehen. Wenn der Staat hierbei von Vermittlern unterstützt wird, die ein eigenes Interesse daran haben, dass der Kunde seine Altersvorsorgeverträge auch abschließt, so ist dies von erheblichem volkswirtschaftlichen Vorteil gegenüber einer Honorarberatung.

Die regelmäßig geäußerte Befürchtung, dass ein Vermittler bei seinem Kunden ein Produkt nur aus dem Grund platziert, um eine Provision zu erlösen, ist vor dem Hintergrund der bereits heute bestehenden erweiterten Haftung des Versicherungsvermittlers und einer zukünftig vorzusehenden Beratungsdokumentation auch im Kapitalanlagebereich unbegründet. Darüber hinaus ist die nachhaltige und dauerhafte Kundenbetreuung für denjenigen, der auf Provisionszahlungen angewiesen ist, der zentrale Erfolgsfaktor. Langfristig kann ein solcher Vermittler sein Einkommen nur dann sichern, wenn er Vertragsabschlüsse vermittelt, die dem Interesse des Kunden entsprechen und so vor einer Stornierung geschützt sind. Darüber hinaus bietet nur eine nachhaltig zufriedene Kundenbeziehung dem Vermittler die Möglichkeit, Folgegeschäfte abzuschließen. Eine Vergütung gegen Provision ist daher nicht grundsätzlich Risiko erhöhend und führt nicht zu einer Qualitätseinbuße.

6. Strenges Anforderungsniveau für alle Vermittler von Finanzprodukten

Der VOTUM Verband unterstützt die Forderung nach einem verbindlichen Mindeststandard für alle Finanzvermittler. Um auf eine Vereinheitlichung der Berufsregulierung hinzuwirken, sollten sich zukünftige gesetzgeberische Maßnahmen an der Regulierung für die Versicherungsvermittler ausrichten.

VOTUM hat ein eigenes Eckpunktepapier zur Regulierung des Berufszugangs und der Berufsausübung von Fondsvermittlern formuliert, welches diesem Positionspapier beigelegt ist.

7. Der Graue Kapitalmarkt

Es ist mit Bedauern festzustellen, dass in der öffentlichen Diskussion der Begriff „Grauer Kapitalmarkt“ immer wieder in Verbindung mit dem Kapitalanlagenmodell der Geschlossenen Fonds gebracht wird. Diese negative Positionierung wird dem Anlageprodukt tatsächlich nicht gerecht. Anlagemöglichkeiten in Geschlossenen Fonds sind heute vielfach transparenter und für den Anleger deutlich verständlicher als andere Kapitalmarktprodukte, die nicht mit einer derartigen Vorverurteilung belastet sind. Seitdem durch das Verkaufsprospektgesetz verpflichtende gesetzliche Vorgaben für die Ausgestaltung Geschlossener Fonds festgeschrieben worden, ist der Begriff „Grauer Kapitalmarkt“ für dieses Produkt nunmehr überholt.

Der VOTUM Verband unterstützt sachgerechte Bemühungen zu einer weiteren Regulierung der Branche. Hierbei sollte jedoch nicht unbeachtet bleiben, dass die derzeitige Finanzmarktkrise nicht durch den Bereich der Geschlossenen Fonds ausgelöst wurde und insbesondere auch nicht durch die Vermittler derartiger Kapitalanlageprodukte. Stattdessen hat sich diese Krise ganz eindeutig im regulierten Bereich entwickelt, in dem auch die Aufsicht versagt hat.

Soweit sich die Diskussion über die Regulierung der Branche auf die Initiatoren und Produkthanbieter bezieht, schließt sich der VOTUM Verband den im Eckpunktpapier des Verband Geschlossener Fonds (VGF) vorgeschlagenen Regulierungsvorschlägen an. Diese berücksichtigen insbesondere die Besonderheiten der Produktgattung und ermöglichen eine Regulierung unter Spezialgesetzen, die im Gegensatz zum KWG oder WpHG auf diese Produktgattung zugeschnitten sind.

Hinsichtlich der Regulierung des Vertriebs und der Vermittlung von Geschlossenen Fonds an Anleger hat der VOTUM Verband einen eigenen Regulierungsvorschlag unterbreitet, der in der Anlage beigefügt wird. Dieser Regulierungsvorschlag sieht eine entsprechende Erweiterung der Berufszulassungsregelungen in der Gewerbeordnung und darüber hinaus der Berufsausübungsregelungen vor, die auf der Basis der Regelungen für Versicherungsvermittler entwickelt wurden; diese Ausgestaltung der Regulierung findet auch die Zustimmung der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht.

Eine Qualifizierung von Geschlossenen Fonds als Finanzinstrument wird vom VOTUM Verband abgelehnt. Bereits im Rahmen der Umsetzung der MiFID durch das Finanzmarktrichtlinienumsetzungsgesetz wurde eine Qualifizierung von Geschlossenen Fonds als Finanzinstrument aus berechtigten Gründen nicht vorgenommen, da eine Vergleichbarkeit dieser Produktgattung mit anderen Finanzinstrumenten tatsächlich, insbesondere im Bereich der Handelbarkeit und der inneren Ausgestaltung der Produkte, nicht besteht. Diese Gründe bestehen auch heute unverändert fort und es gibt insoweit keinen Anlass zu einer anderweitigen Beurteilung der Situation.

Abschließend möchten wir darauf hinweisen, dass - bevor hier ein nationaler Alleingang bei der Regulierung Geschlossener Fonds und ihres Vertriebs vorgenommen wird - die Diskussion auf europäischer Ebene über die AIFM Richtlinie abgeschlossen werden sollte. Dabei muss von der Bundesregierung auf europäischer Ebene deutlich auf die Besonderheiten bei der Ausgestaltung Geschlossener Fonds hingewiesen werden, um eine Strangulierung der Produktgattung, die in Deutschland insbesondere als Finanzierungskonzept mittelständisch geprägter Objekte eine maßgebliche Funktion einnimmt, zu vermeiden.

8. Verbraucherschutzeinrichtungen kontrolliert fördern

Bevor eine erweiterte Förderung des Systems der Verbraucherzentralen erfolgt, muss sichergestellt sein, dass diese einer staatlichen Kontrolle und Weisung unterstellt werden. Es gilt zu verhindern, dass mit öffentlichen Mitteln Kampagnen der Verbraucherzentralen gefördert werden, die anderen staatlichen Fördermaßnahmen zuwiderlaufen. Ein negatives Beispiel hierfür ist die durch die Verbraucherzentrale Hamburg in einer kostenintensiven Broschüre vorgenommene Bewertung der staatlich geförderten Basisrente als für die Altersvorsorge ungeeignet. Es kann nicht angehen, dass zukünftig staatlich geförderte Einrichtungen ihrerseits von staatlich geförderten Altersvorsorgeanlagen abraten. Ebenso wenig darf mit staatlichen Zuschüssen eine Verunglimpfung von gesamten Berufsgruppen erfolgen, wie es beispielsweise durch das Finanzhaivideo der Verbraucherzentrale Baden Württemberg geschehen ist. Einem solchen Missbrauch öffentlicher Mittel muss zukünftig durch eine entsprechende Aufsicht über

die Verbraucherzentralen entgegengewirkt werden. Bedenken bestehen auch dagegen, dass aktuell in den Verbraucherzentralen Beratungsleistungen im Versicherungsbereich durchgeführt werden, für die grundsätzlich ein Qualifikationsnachweis und eine Registrierung gemäß § 34 d und e GewO erforderlich sind. Bei den Verbraucherzentralen werden die entsprechenden Leistungen ohne derartige Qualifikationsnachweise von Mitarbeitern durchgeführt. Auch hier gilt es, auf eine einheitliche Durchsetzung der Qualifikationsanforderung auch auf der Ebene der Verbraucherzentralen zu achten. Es kann nicht sein, dass bei den Verbraucherzentralen eine Honorarberatung ohne die notwendige Qualifikation angeboten wird. Ebenso muss geklärt werden, dass auch die Verbraucherzentralen im Falle einer etwaigen Falschberatung in vollem Umfang auf Schadenersatz haften. Auch von den Verbraucherzentralen ist daher eine Dokumentation ihrer Beratung zu fordern.

Die Förderung der Verbraucherzentrale muss daher an entsprechende Auflagen gebunden werden.

III. Zusammenfassung

Der VOTUM Verband begrüßt die Initiative zur nachhaltigen Verbesserung der Beratungsqualität im Finanzdienstleistungsmarkt. Kundenschutz bedingt grundsätzlich ein insgesamt schlüssiges Maßnahmenpaket unter Einbeziehung aller an der Wertschöpfungskette beteiligten Marktteilnehmer – inklusive der Produktemittenten und der Marktaufsicht.

Eine isolierte Verpflichtung der Produktdistributoren durch stringenterer Reglementierung des Absatzprozesses allein ist nicht zielführend.

Die Verlängerung der Verjährungsfrist durch Streichung des § 37 a WpHG und die allgemeine Pflicht zur Protokollierung der Beratung sind erste wirkungsvolle Maßnahmen zur Stärkung des Kundenschutzes.

Die fachliche und persönliche Eignung der freien Vermittler und eine standardisierte Modifikation des Anlagevermittlungsprozesses in Anlehnung an den Vermittlungsprozess im Versicherungswesen sind aus Sicht von VOTUM zwingend erforderlich.

In diesem Zusammenhang ist die pauschale Schlechterstellung der provisionsbasierten Bezahlung durch die Reglementierung dieses Vergütungsmodells kein probates Mittel zur Förderung der Beratungsqualität.

Zur Verbesserung des Kundenschutzes ist eine Harmonisierung gesetzlicher Anforderungen innerhalb der Finanzdienstleistung notwendig, um segmentübergreifende Standards und verbindliche Rahmenbedingungen hinsichtlich der Beratungsqualität zu erreichen. Dazu ist es

ratsam, dem freien Vermittler nach den jüngsten Regulierungswellen innerhalb der reformierten Bereiche Prozesssicherheit zu garantieren.

IV. Anlagen

Eckpunktepapier des VOTUM Verbands für die Regulierung des Berufszugangs und der Berufsausübung von Fondsvermittlern vom 26. Februar 2009



Regulierungsvorschlag zur Berufszulassung und -ausübung für Fondsvermittler

I. Einführung eines § 34 f GewO als Berufszulassungsregelung für Fondsvermittler

- Transformation des Modells des § 34 d GewO -

1. Schaffung eines öffentlichen Registers

für einen Teil der bisherigen Berufsgruppen des § 34 c GewO mit den folgenden
Untersparten:

- 1.1. Investmentfondsvermittler
- 1.2. Vermittler unternehmerischer Beteiligungen / geschlossener Fonds

2. Voraussetzungen für den Zugang zum Register sind:

- 2.1. Zuverlässigkeit (Leumund)
- 2.2. Qualifikation
- 2.3. Berufshaftpflichtversicherung

Das Register wird wie das Vermittlerregister bei den IHK's geführt.

3. Qualifikationsrichtlinien werden für jede Sparte einzeln entwickelt.

Prüfungen der Qualifikation erfolgen durch die IHK oder beauftragte Einrichtungen.

4. Alte-Hasen-Regelung

- Für bereits tätige Inhaber eines 34 c – Scheins gelten Alte Hasen Regelungen bei der Qualifikation, Stichtag 31.10.2007 (FRUG-Geltung)
- Anerkennung bereits bestehender Berufsqualifikationen

II. Berufsausübungsregeln für Vermittler von Investmentfonds und unternehmerischen Beteiligungen

1. Art der Tätigkeit

Der Vermittler muss aufklären ob er als Vermittler für eine oder mehrere Gesellschaften tätig ist oder als unabhängiger Anlagemakler mit Marktüberblick, bzw. mit beschränkten Produktangebot.



2. Protokollierung (analog § 34 Abs. 2a WpHG neu)

Bei jeder Fondsvermittlung ist ein schriftliches Protokoll anzufertigen. Das Protokoll ist von demjenigen zu unterzeichnen, der die Fondsvermittlung durchgeführt hat; eine Ausfertigung ist dem Kunden unverzüglich nach Abschluss der Vermittlung, jedenfalls vor einem auf der Vermittlung beruhenden Geschäftsabschluss, in Papierform oder auf einem anderen dauerhaften Datenträger zur Verfügung zu stellen.

Das Protokoll hat insbesondere vollständige Angaben zu enthalten über

- den Anlass der Vermittlung,
- die Dauer des Vermittlungsgesprächs,
- die der Vermittlung zugrunde liegenden Informationen über die persönliche Situation des Kunden:
 - hinsichtlich der finanziellen Verhältnisse der Kunden Angaben über Grundlage und Höhe regelmäßiger Einkommen und regelmäßiger finanzieller Verpflichtungen sowie über vorhandene Vermögenswerte, insbesondere Barvermögen, Kapitalanlagen und Immobilienvermögen,
 - hinsichtlich der mit den Geschäften verfolgten Ziele Angaben über die Anlagedauer, die Risikobereitschaft des Kunden und den Zweck der Anlage.
 - Angaben zu Arten von Wertpapierdienstleistungen oder Finanzinstrumenten, mit denen der Kunde vertraut ist,
 - Art, Umfang, Häufigkeit und Zeitraum zurückliegender Geschäfte des Kunden mit Finanzinstrumenten,
 - Ausbildung sowie der gegenwärtigen und relevanten früheren beruflichen Tätigkeiten des Kunden,
- die vom Kunden im Zusammenhang mit der Anlageberatung geäußerten wesentlichen Anliegen und deren Gewichtung,
- die im Verlauf des Vermittlungsgesprächs erteilten Empfehlungen und die für diese Empfehlungen maßgeblichen Gründe.

3. Verzicht

Der Kunde kann auf Beratung und Dokumentation verzichten, sofern er zuvor über die Nachteile bei der Geltendmachung von Schadenersatzansprüchen hingewiesen wird.

4. Regelungsort

Die Beratungs- und Dokumentationspflichten können im Investmentgesetz und im Verkaufsprospektgesetz eingefügt werden.