

Anlegerschutzbrief

Ausgabe 3/2010

| | |
|---|----|
| Vorwort und Überblick zu den aktuellen Entwicklungen von Thomas Lippert | 3 |
| „Ein Schiff wird kommen und meinen Traum erfüllen und meine Sehnsucht stillen ...“ von Dr. Marion Wilhelm, LL.M. | 5 |
| Landgericht München verurteilt Mario Ohoven erstmals zu Schadenersatz – BGH legt weitere Steine in den Weg von Dr. Oliver Fawzy | 7 |
| Schon wieder ein Durchbruch? Oder: wenn andere Anwälte schreiben, klingelt bei uns das Telefon. von Dr. Christian Naundorf | 10 |
| Verflechtungen – ein häufiger Prospektfehler von Julia Breier | 13 |
| „Was gehört zusammen?“ – Ein Puzzle der anderen Art von Nicole Pawellek | 14 |
| Offene Immobilienfonds: Sachstand und Stoßrichtung des AAA von Dr. Wolfgang Schirp | 16 |
| VIP Medienfonds 4 – aktuelle Entwicklungen von Sabine Haselbauer | 18 |
| Zum „Haltbarkeitsdatum“ von Verkaufsprospekten Zur Zeichnung aufgrund genehmigter Prospekte im grauen Kapitalmarkt von Susanne Schmidt-Morsbach | 20 |
| Flugzeugleasing – Der Markt boomt zum 2. Mal! von Thomas Lippert | 23 |
| US-Policenfonds der GAF: Probleme und Handlungsmöglichkeiten von Esther DaBio und Aileen Schindler | 25 |
| MHF Delbrück Medienfonds – Medienfonds der ABN AMRO Bank Gruppe von Antje Radtke, LL.M. | 28 |
| Wissen oder Gewissen der Initiatoren von Nicole Pawellek | 30 |
| Kennen Sie Ihre Mitgesellschafter? von Anne Wenzelewski | 32 |
| Honorarberatung und Anlegerschutz von Ulf Niklas | 34 |
| Das Letzte von Tibet Neusel und Christian Naundorf | 36 |
| Impressum | 38 |



Ulf Niklas
Certified Financial Planner CFP®
und Honorarberater

Zur Person:
Sprecher der BundesInitiative der
Honorarberater, Berlin
Geschäftsführer der
Finanzplanungsbüro Niklas &
Lehmann oHG
Mitglied der Expertenkommission
Qualitätsoffensive Verbraucher-
finanzen im Bundesverbraucher-
schutzministerium

Kontakt:
Hagenstraße 27
14193 Berlin
Tel.: 0 30/897 287 66
Fax: 0 30/897 287 67
E-Mail: ulf.niklas@berliner-honorarberater.de
www.bundesinitiative-honorarberater.de

Honorarberatung und Anlegerschutz

von Ulf Niklas

Eines lässt sich schon jetzt festhalten: Die Honorarberatung in Deutschland ist im Jahr 2010 ein großes und verdientes Stück vorangekommen. Durch die sehr intensive Berichterstattung in den Medien, das Engagement des Bundesverbraucherschutzministeriums und der Verbraucherzentralen erfahren immer mehr Kunden von den Vorteilen einer wirklich unabhängigen Beratung und nutzen diese zunehmend. Deshalb ist große Unruhe im Markt und bei den etablierten Anbietern entstanden wie immer bei wesentlichen Veränderungsprozessen. So überrascht es auch nicht, dass die Kontroverse Honorarberatung versus provisierte Beratung in diesem Jahr mit besonderer Leidenschaft und Härte geführt wurde.

Als BundesInitiative der Honorarberater ist es unsere wichtigste Aufgabe, uns dafür stark zu machen, dass die Honorarberatung in Deutschland nach internationalem Vorbild etabliert wird. Es ist unmittelbar einleuchtend, dass die Honorarberatung in Deutschland noch nicht über eine so routinierte und erfolgreiche Lobbyarbeit wie die etablierten Marktanbieter verfügen kann. Aber wir sind nicht allein: Neben uns kämpfen öffentlich wahrnehmbar vor allem der Verbund Deutscher Honorarberater und die quirin bank für eine unabhängige, faire und vollständig transparente Honorarberatung. Ein Zusammenhalt der noch wenigen prominenten Befürworter der Honorarberatung scheint uns als übergeordneter Interessengemeinschaft sehr wichtig.

Nicht selten haben wir in diesem Jahr auf Fach- oder Vortragsveranstaltungen erlebt, dass unser Engagement für die Honorarberatung als zu aggressiv wahrgenommen wird. Dabei geht es uns nicht um eine künftige Alleinstellung der Honorarberatung, wir wollen Vielfalt. Denn eine zentrale Erkenntnis der neoklassischen Theorie der Volkswirtschaftslehre besagt, dass vielfältige Prozesse auf Dauer der wirksamste Verbraucherschutz sind. Anders formuliert: Konkurrenz belebt nicht nur das Geschäft, sie sorgt auch dafür, dass es fair zugeht.

Genau dies soll künftig auch für die Vermögens- und Versicherungsberatung in Deutschland gelten.

1. Erste These:

Honorarberatung ist Anlegerschutz

Die These „Honorarberatung ist Anlegerschutz“ ist durchaus gewagt und wird von den Verfechtern des Vermittlungsmodells, d. h. den Anhängern der Provisionsberatung, vehement bestritten. Fakt ist: Der Honorarberater wird ausschließlich von seinem Kunden bezahlt und kann damit als erster Vermögens- und Versicherungsberater im deutschen Markt überhaupt tatsächlich vollständig unabhängig arbeiten. Einen besseren Mechanismus zur Vermeidung der inzwischen vielfach kritisierten Interessenkonflikte im klassischen provisionsorientierten Vertrieb kann es nicht geben. Der Honorarberater trifft seine Empfehlungen ausschließlich aus dem Blickwinkel seines Kunden. Natürlich kann allein diese Vermeidung jedweder Interessenkonflikte per se noch keine fachlich und inhaltlich passenden Empfehlungen garantieren oder ersetzen – gleichwohl ist hierdurch überhaupt erst der hierfür erforderliche Beratungsraum entstanden.

2. Zweite These:

Nicht nur die Qualifikation entscheidet über das Beratungsergebnis, sondern auch die Vergütungsform.

Die These, dass nicht die Form der Vergütung über die Qualität in der Beratung entscheidet, sondern vielmehr die fachliche Qualifikation des Beraters, erfährt gerade in den letzten Wochen vehementen Zuspruch. Doch ist dies wirklich so? Fakt ist: Die Qualifikation eines Beraters bestimmt natürlich die Qualität seiner Empfehlungen für den Kunden. Doch gilt es auf Basis der in der Finanzkrise deutlich gewordenen und vielfach diskutierten Beratungsdizite zu bedenken: Eine fachlich hervorragende Beratungs- und hierdurch Empfehlungsqualität kann durch andere Effekte – wie vorgegebene Vertriebsziele – nicht unwesentlich überlagert werden. Nehmen wir das Beispiel Private Banking: Sicherlich steht außer Frage, dass die etablierten Marktanbieter hier ein hohes Qualifikationsniveau ihrer Mitarbeiter bieten können. Doch steht eben dieses Geschäft nicht spätestens seit der Finanzkrise in nicht vollkommen unbegründetem Verdacht, dass den Kunden vor allem diejenigen Produkte empfohlen wurden, die für die jeweiligen Ertragsvorgaben deutlich lohnender waren als für die Anlageziele der Kunden? Finanztest berichtete hierzu jüngst in Heft 9/2010 (Seite 32ff.).

3. Dritte These:

Honorarberatung und Provisionsberatung schließen einander aus

In der Diskussion mit den politisch Verantwortlichen galt es im laufenden Jahr unter anderem auch festzustellen, ob ein einzelner Anbieter sowohl Honorarberatung als auch klassische Vermittlung anbieten dürfe. Das Argument dafür: Der Kunde müsse nur wissen, auf welche Art und Weise er von seinem Berater beraten werde. Dann könne der Kunde selbst abwägen, welche Beratungsform ihm geeigneter scheine und entsprechend autark wählen. Der Berater müsste in diesem Fall in einer klassischen Doppelrolle fungieren: Er vermittelt seinem Kunden Versicherungen, berät ihn aber über Vermögensanlagen auf Honorar- und Nettobasis – und beim nächsten Mal vielleicht umgekehrt. Doch wer entscheidet dann? Bietet diese Doppelrolle nicht vielmehr wieder die Gelegenheit, dass der Berater erneut zu seinen Gunsten entscheidet?

Von Beginn an haben wir uns mit unserer Bundesinitiative deshalb vehement gegen dieses Doppelmodell gewandt. Jeder im Kundengeschäft tätige Berater weiß, wie schwer es für die Kunden heutzutage überhaupt ist, eine auch nur annähernd zutreffende Kenntnis über die tatsächliche Interessenlage seines Beraters zu erhalten. Ist dieser nun Berater oder Verkäufer? Wie viele Kunden können das VVG derzeit zielsicher anwenden und zwischen Versicherungsmakler nach §34d GewO und Versicherungsberater (§34e GewO) tatsächlich unterscheiden? Aus unserer Sicht kann eine solche in der Praxis kaum zu trennende Doppelrolle des Beraters nicht im Sinne des Verbraucherschutzes sein – und schon gar nicht im Sinne des Wettbewerbs. Eine Honorarberatung muss zweifelsohne auch einmal zu dem Ergebnis führen können, dass der Kunde bewusst nichts abschließen soll.

Würde dies jedoch ein Honorarberater empfehlen, der anschließend zusätzlich an der Umsetzung seine Provision verdienen möchte? Wohl kaum. Unserer festen Überzeugung nach ist deshalb nur der reine Honorarberater in der Lage, auch tatsächlich einen Wettbewerb mit der provisionsorientierten Beratung herzustellen und diesen zu leben.

4. These:

Kein Beratungsmodell hat einen Alleinstellungsanspruch, aber es darf keinen Etikettenschwindel geben

Nicht selten war in diesem Jahr in redaktionellen Beiträgen, Kommentaren oder auch unterschiedlichen Internetblogs schon zu lesen, dass eine einseitige Förderung der Honorarberatung strikt abzulehnen sei. Diese Gegenwehr kann schon etwas verwundern, denn eine einseitige Förderung der Honorarberatung

war weder je angedacht, noch stand sie bei den Beteiligten – insbesondere politischen – Protagonisten je im Raum. Zentrale Intention der politischen Institutionen ist vielmehr, den Wettbewerb und damit die Kunden entscheiden zu lassen, welches Beratungsmodell sich letztlich bewährt. Dies ist ein pures Verbraucherschutzpolitisches Argument, das aus unserer Sicht selbstverständlich voll mitzutragen ist. Ohne gesetzlichen Bezeichnungsschutz kann der gewünschte Wettbewerb aber erst gar nicht entstehen – und gerade das darf eben nicht sein.

Der aktuelle Stand

Wo stehen wir Ende August 2010? Die Qualitätsoffensive Verbraucherfinanzen des Bundesverbraucherschutzministeriums ist im März 2009 gestartet und hat erste Erfolge bereits erreicht. Für uns steht derzeit ein wesentliches Ziel aber noch unverändert aus: Die Schaffung eines gesetzlich fixierten Bezeichnungsschutzes für den Honorarberater. Erst hierdurch wird der auch politisch gewollte Wettbewerb zwischen Honorarberatung und provisionsorientierter Beratung tatsächlich möglich. Im üblichen Wege der Ressortabstimmung zwischen den Bundesministerien sind die fachlichen Eingaben der Qualitätsoffensive Verbraucherfinanzen hierzu noch vor der Sommerpause an die unmittelbar beteiligten Bundesministerien (vor allem Finanzministerium und Wirtschaftsministerium) weitergeleitet worden. Dies ist zugleich der status quo. Im Hinblick auf den möglichen Start des ursprünglich für das zweite Kalenderhalbjahr 2010 erhofften Gesetzgebungsverfahrens können wir bis heute leider noch kein Ergebnis vorweisen. Insofern hat sich der anfänglich sehr dynamische Prozess leider etwas verlangsamt.

Doch gerade deshalb gilt es, den Kopf nicht hängen zu lassen und weiterhin engagiert auf die nächsten für die Etablierung der Honorarberatung erforderlichen gesetzgeberischen Schritte hinzuweisen. Wir bleiben am Ball und berichten regelmäßig über die aktuellen Entwicklungen unter www.bundesinitiative-honorarberater.de.