

Oktober 2011

Gibt es bedarfsgerechte Beratung?

Ende Oktober soll ein Gesetz im Bundestag beraten werden, dass mit dem sperrigen Namen „Gesetz zur Novellierung des Finanzanlagenvermittler- und Vermögensanlagenrechts“¹ Anleger vor „Anlageberatern“ schützen soll. Im Kern geht es darum, durch regulatorische Zulassungsbeschränkungen in Form eines Sachkundenachweises für Berater und durch Änderungen bei der Genehmigung von Beteiligungsangeboten, künftige Investoren vor Fehlberatungen und Verlusten zu schützen.

Aber kann dies ein solches Gesetz überhaupt leisten? Hier darf berechtigter Zweifel angemeldet werden.

Derzeit gibt es eine Vielzahl an gesetzlichen Anforderungen an Berater und die Beratungstätigkeit. So müssen für viele Bereiche der Beratung Nachweise über Qualifikationen erbracht werden. In der Praxis hat dies bisher kaum zu einer Veränderung im Beratermarkt geführt, da Kunden hier nicht differenzieren. Kaum ein Kunde kennt beispielsweise den Unterschied zwischen einem Versicherungsvertreter und einem Versicherungsmakler.² Auch die verpflichtende Übergabe eines (vom Berater zu erstellenden) Beratungsprotokolls vor Abschluss und die Übergabe der vollständigen Informationen über die zu erwerbenden Anlagen, hat nicht unbedingt zur Transparenz beigetragen. Während für den Kauf eines neuen Autos Verträge im Umfang von fünf Seiten vollkommen ausreichen, umfasst das Informationspaket für eine Rentenversicherung oder die Anlage von 10.000 Euro in unterschiedliche Fonds leicht 50 Seiten. Erhöht dies die Transparenz? Oder die Verständlichkeit? Ist Transparenz überhaupt ein Kriterium für die Güte einer Beratung?

Grundsätzlich sind zwei Dinge festzuhalten. Weder der Anleger, noch der Anbieter arbeiten aus caritativen Gründen zusammen, sondern beide Parteien verfolgen eigene Interessen. Während der Anleger eine Rendite auf sein Investment erwartet, verdient der Anbieter eine Provision für den Verkauf. Ein Beispiel soll aufzeigen, wie schwierig es in der Praxis ist, das „RICHTIGE“ Finanzprodukt zu finden:

Ein lediger Anleger ist 40 Jahre alt. Aus einer Erbschaft sind ihm 80.000 Euro zugeflossen, die jetzt angelegt werden sollen. Zusätzlich könnte der Anleger noch monatlich 500 Euro Überschuss investieren. Die Anlage soll nach Aussage des Kunden rentabel und sicher sein.

Beim letzten Satz fangen die Deutungsprobleme an. Was ist sicher? Meint dies, dass die 80.000 Euro auch in 25 Jahren noch nominell in voller Höhe vorhanden sein sollen? Oder dass es keine Wertschwankungen im Zeitverlauf gibt? Was bedeutet rentabel? Inflationsausgleich während der Laufzeit? Ein regelmäßiger Zins oder eine Wertsteigerung? 5% pro Jahr? 10%?

Schnell wird klar, dass es eine Definition von „Rentabel und Sicher“ nicht gibt. Aber wer soll dies dem Anleger sagen? Stellen wir diese Frage etwas zurück und wenden uns exemplarisch einigen möglichen Produkten zu. In Frage kämen beispielsweise eine Bundesanleihe, der Kauf einer Immobilie, eine Rentenversicherung, eine Beteiligung oder ein Fondssparplan. Allein bei dieser Auswahl wird schnell klar, dass die verschiedenen Lösungen meist durch unterschiedliche Anbieter angeboten werden.

Die Bundesanleihe und der Fondssparplan werden von der Hausbank angeboten. Die vermeintlich sichere Variante Bundesanleihe bringt derzeit für 10 Jahre nicht einmal 1,7% Zins pro Jahr.

¹ Bundestag Drucksache Nr. 17/6051

² Vgl. § 34d Gewerbeordnung.

Die Rentenversicherung empfiehlt der Vereinsfreund, der für eine Versicherungsgesellschaft arbeitet mit dem Hinweis, dass der Höchstrechnungszins im nächsten Jahr auf 1,75% sinken wird und daher jetzt noch Vorteile bestehen.

Über die Immobilie spricht der Anleger mit einem Makler aus der Nachbarschaft, der ihm eine vermietete Eigentumswohnung für 200.000 Euro anbietet, um langfristig inflationssicher anzulegen.

Schnell wird klar, dass jeder dieser Anbieter allein für sein Produkt wirbt. Aber werden auch die Risiken erwähnt? Erfährt der Kunde bei der Bank, dass bei steigenden Zinsen Bundesanleihen starke Kursverluste erleiden können und dass diese Verluste schnell den Zinsertrag der ersten drei Jahre übersteigen können? Klärt der Versicherungsvertreter darüber auf, dass er nur eine einzige Gesellschaft vertritt und sich bereits einige Versicherungsunternehmen vom Markt verabschiedet haben? Erwähnt er, was dies für die Rentenversicherung des Kunden bedeuten würde? Erwähnt der Immobilienmakler, dass es sich bei dem Kauf auf Kredit um ein Zinsdifferenzgeschäft handelt, und dass auch eine Immobilie einer technischen Abnutzung und damit Wertminderung unterliegt? Wird deutlich, dass eine erhoffte Wertsteigerung höchstens aus der Knappheit des Grundstücks resultieren wird und zudem erst die Nebenkosten verdient werden müssten? Werden bei allen Prognosen die Auswirkungen einer höheren Inflation dargestellt?

Diese wenigen Fragen zeigen, dass es leider sehr schwer sein wird, eine bedarfsgerechte und umfängliche Beratung für den Anleger zu erreichen. Beim Autokauf ist jedem Kunden klar, dass ein Verkäufer bei BMW keinen Audi empfehlen wird und umgekehrt. Dies gilt aber auch für Banken, Versicherungen und andere Finanzvertriebe! Hier handelt es sich vorrangig um Verkäufer!

Selbst wenn ein Berater alle genannten Anlagemöglichkeiten im Produktportfolio hätte, wäre er dann unabhängig? Bei der Bundesanleihe verdient die Bank tendenziell nichts. Beim Fondssparplan werden einmalig 5% und langfristig bis zu 1% pro Jahr für die Bank zu verdienen sein. Eine Beteiligung bringt einmalig bis zu 15% und eine Immobilie je nach Bundesland bis zu 5,95% inklusive Mehrwertsteuer, plus noch ca. 1% für eine mögliche Finanzierung. Welches Produkt würde der Anbieter dem Kunden wohl am liebsten verkaufen?

Eine aktuelle Umfrage von TNS Sofres ergab, dass 70 Prozent der befragten Privatanleger der Auffassung sind, „dass der Berater bei Empfehlungen nicht die Interessen des Anlegers in den Vordergrund stelle, sondern seine eigenen Interessen verfolge oder gar in den Vordergrund stelle.“³

Eine Protokollpflicht und eine stärkere Zulassungsbeschränkung von Beratern werden dieses Dilemma nicht lösen können. Wir brauchen zweierlei. Auf der einen Seite ein verbessertes Wissen von Anlegern über Finanzen, Risiken und Chancen und die unterschiedlichen Angebote im Markt. Auf der anderen Seite muss die Beratung von Provisionsinteressen des Beraters gelöst werden. Beides bedeutet eine Erschwernis und ein Umdenken für Anleger. Das eigene Finanzwissen zu erweitern und aktuell zu halten kostet Zeit und Energie. Einen unabhängigen Honorarberater mit der Beratung zu beauftragen kostet Geld, da dieser wie ein Rechtsanwalt oder Steuerberater eine Rechnung schreibt, dafür aber unabhängig beraten kann. So werden die wahren Kosten einer Anlage transparent und es bestehen keine Abhängigkeiten von Produktlösungen.

³ FAZ „Wenig Vertrauen in Anlageberatung“ vom 29.09.11.

Fazit:

Das Ziel, Anleger vor unseriösen Anbietern am Kapitalmarkt zu schützen ist ehrenwert und sollte auch weiter verfolgt werden. Solange aber die grundlegenden Abhängigkeiten nicht gelöst werden, kann eine wirklich unabhängige Beratung nicht erfolgen. Für Anleger oder Sparer empfiehlt sich deshalb folgendes Vorgehen:

1. Investieren Sie zunächst in die eigenen Finanzkenntnisse.
2. Bleiben Sie kritisch und hinterfragen Sie die Motivation ihres Beraters.
3. Fragen Sie nach, wenn etwas unklar bleibt. Lesen Sie das Protokoll kritisch.
4. Um Risiken zu verringern: „Nicht alles auf eine Karte setzen“.
5. Wenn Sie sichergehen wollen, suchen Sie einen unabhängigen Rat, beispielsweise bei einem Rechtsanwalt, Steuerberater oder einem unabhängigen Honorarberater.

Ihr



Dr. Michael König

Sollten Sie Fragen zu der Thematik haben, und anlässlich der neuen Informationen eine Prüfung Ihrer Wertpapieranlagen planen, so stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

Die Einschätzungen, die in diesem Dokument vertreten werden, basieren auf Informationen Stand Oktober 2011. Die Einschätzungen sollen dabei nicht als auf die individuellen Verhältnisse des Lesers abgestimmte Handlungsempfehlungen verstanden werden und können eine persönliche Beratung nicht ersetzen. Alle Informationen basieren auf Quellen, die wir als verlässlich erachten. Garantien können wir für die Richtigkeit nicht übernehmen.