

## **Presseerklärung des Bundesverbandes deutscher Investmentberater e.V. (BVDI) zur Studie „Anforderung an Finanzvermittler - mehr Qualität und bessere Entscheidungen“**

Das Präsidium des Bundesverbandes deutscher Investmentberater e.V. (BVDI) hat sich ausführlich mit der Studie „Anforderung an Finanzvermittler - mehr Qualität und bessere Entscheidungen“ im Auftrag des Bundesministeriums für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz beschäftigt. In der Anführung des BMELV am 10. März 2009 war der Bundesverband deutscher Investmentberater e.V. (BVDI) durch die Vizepräsidentin Frau Renate Kewenig vertreten.

Die Stellungnahme des Bundesverbandes deutscher Investmentberater e.V. (BVDI) lässt sich wie folgt zusammenfassen:

Ziel der Reform:

1. **Verbraucherschutz – kundenorientierte Beratung auf Augenhöhe**  
Dies wird vom BVDI voll und ganz unterstützt und erfordert eine Differenzierung nach Zielgruppen mit einem verbindlichen Beratungsprotokoll, insoweit sollte die MiFiD einbezogen werden.
2. **Keine Trennung von Beratung und Vermittlung**  
Berater müssen Verantwortung tragen für die vermittelten Produkte. Die Verbesserung der Beratung kann mit verschiedenen Maßnahmen erreicht werden:
  - Stärkung der Beziehung Kunde – Berater  
Basis – Beratungsprotokoll  
Berater-Qualifizierung
  - Stärkung Verbrauchermacht durch Wettbewerb  
Deregulierung statt Konzentration
  - Stärkung der Investmentfondsidee und –branche  
Regulierte Produkte für die Ziele der Normalkunden
  - Stärkung der Kundenentscheidung durch bessere Information
    - Weitere Erhöhung der Transparenz und Verständlichkeit auf Anbieterseite
    - Bildung im Bereich FinanzenKonzertierte Aktion von Schulen, Bildungsträgern, Medien

Im Einzelnen sind folgende Punkte aus Sicht des BVDI zu beachten:

### 1. **Zielgruppe:**

Es kann unterschieden werden zwischen **unerfahrenen Normalkunden**, die Altersvorsorge, Immobilienerwerb, Erbschaft oder Scheidung regeln wollen und **erfahrenen Kunden**, die die reine Geldanlage um ihrer selbst willen anstreben und auch andere Risiken kennen und eingehen wollen.

- **Normalkunden, unerfahren**  
Stärkung der Investmentfondsbranche: Als reguliertes und beaufsichtigtes Anlageinstrument eignet es sich für alle Anlageziele, Besinnung auf die Grundidee von Investmentfonds, Normalanlegern durch Streuung den Zugang zum Produktivkapital (bzw. anderen Anlagen) zu ermöglichen. Mit einem verbindlichen Basis-Beratungsbogen und entsprechender Qualifizierung kann Beratung und Vermittlung wie bisher bestehen bleiben. Einzelwertpapiere (Aktien, Zertifikate, Anleihen ...) oder Beteiligungen sollten hier standardmäßig nicht

eingesetzt werden können (**keine** 80-jährige Oma mit Lehman-Zertifikat!), für derartige Produkte spezielle Beratung und Protokoll, Zulassung nach KWG.

- **Erfahrene Kunden:**

Beteiligungen, Einzelwertpapiere etc. können eingesetzt werden, nach entsprechender Aufklärung, speziellem Beratungsbogen und Qualifizierung.

## 2. Maßnahmen:

### 1. **Stärkung der Beziehung Kunde**

**BeraterBasis-Beratungsprotokoll:** Schaffung eines verbindlichen Beratungsprotokoll, der die Kundenziele, Erfahrung, Risikoneigung etc. erfasst und die Basis der Kundenbeziehung dokumentiert. Hier geht es nicht darum, einer Seite ein schlagkräftiges Instrument gegen den Vertragspartner in die Hand zu geben, sondern das Vertragsverhältnis für beide Seiten nachvollziehbar zu dokumentieren. Die mögliche spätere Beweiskraft ist Folge, nicht Zweck. Geld ist Vertrauenssache, dies sollte wieder Basis der Beratung sein. Regulierung der letzten Jahre hat den provisionsorientierten Verkauf - häufig zu Lasten der Kunden – nicht verhindert.

**Berater-Qualifizierung:** Die schlechte Beratung liegt nicht an der Fondsausnahme, sie würde auch nicht zwingend durch eine KWG-Zulassung besser. Hier liegen systemische Gründe vor, die in erster Linie in der Vertriebslastigkeit zu suchen sind. Das Maß ist der Kunde und damit die Qualität der Beratung, die sich im Beratungsbogen und der Kundenbeziehung (Betreuung statt Verkauf) widerspiegelt. Qualifizierung der Berater ist ein Baustein, die Kundenorientierung muss wesentlicher Teil der Aus- und Weiterbildung sein, hierüber muss ein Umdenken erfolgen. Auch qualifizierte Berater, die in einem Großbetrieb tätig sind, folgen sonst weiter der Provision und nicht der Beraterverantwortung.

Aber: Bestandsschutz für Unternehmen, die seit 5 Jahren am Markt sind.

### 2. **Stärkung der Verbrauchermacht durch Wettbewerb**

**Deregulierung statt Konzentration:** Die Finanzbranche ist eine Industrie – dominiert von großen Unternehmen, Produktanbietern, die meist über eigene oder assoziierte Vertriebskanäle verfügen. Verkauf steht hier im Vordergrund, nicht Kundenorientierung. Weitere Regulierung stützt diese Großstrukturen, da nur diese ohne weiteres die finanziellen Mittel des entsprechenden Aufwandes aufbringen. Im Vergleich zu anderen monopolistischen Bereichen (Telekom. Strom) wird deutlich, dass Deregulierung dem Verbraucher nützt. Dies bedeutet: Stärkung von kleineren, mittelständischen Strukturen in der Finanzberatung und -vermittlung, die nicht den Verkauf im Vordergrund sehen, sondern sich (vergleichbar freien Berufen wie Rechtsanwälte oder Steuerberater) auf der Seite des Kunden (Makler) befinden.

### 3. **Stärkung der Investmentfondsidee und -branche**

**Besinnung auf die Grundidee von Investmentfonds:** Investmentfonds als regulierte und vielfältig einsetzbare Anlageprodukte sind in Kombination mit der kundenorientierten Beratung für die normalen Anlageziele der Verbraucher hervorragend geeignet. (s.o.)

**Ausnahme Investmentfonds – Bestandsschutz:** Die Ausnahme wurde bisher immer begründet mit der ohnehin schon weitgehenden Aufsicht und Regulierung dieser – für den Normalanleger gut geeigneten Produktgruppe - dies gilt aus unserer Sicht weiter. Die Haftungsfälle entstanden bisher bei Einzelwertpapieren (Aktien, Anleihen, Zertifikaten) oder Beteiligungen. Investmentfonds sind hier praktisch nicht betroffen. Eine Erfassung aller FDL in Bezug auf Dokumentation und Protokolle sollte hier ausreichen. Qualifikation: Bestandsschutz für Unternehmen, die mind. 5 Jahre (ohne Haftungsfälle) tätig sind.

#### 4. **Stärkung der Kundenentscheidung durch bessere Information**

**Weitere Erhöhung der Transparenz auf der Anbieterseite:** Gerade die Verknüpfung von Anbieter und Verkäufer in großen Strukturen dient nicht dem Verbraucherschutz. Hier ist der Kunde Teil einer kalkulierten Nahrungskette. Eigene Produkte, eigene Beratung, eigener Verkauf.

Stattdessen:

- Höhere Transparenz über z.B. im Fonds enthaltene Risiken (Art der Wertpapiere, Währung, Termingeschäfte)
- Keine Werbung mit „Sicherheit“ der Anbieter bei Produkten (Bsp. Zertifikate), die bestimmte definierte Risiken beinhalten. Sicherheit entsteht dann durch die „richtige“ Beratung, den „richtigen“ Einsatz der Produkte. Bsp.: Kein Aktienfonds unter 7 Jahren.
- Kurze verständliche Zusammenfassung der Risiken und Chancen, bzw. Klassifizierung des Fonds, statt dicker, unverständlicher Prospektunterlagen, die die Kunden in der Praxis doch nicht lesen.

**Förderung Beratung:** Der Förderung der Beratung begrüßen wir, allerdings sollte auch hier der Markt im Blick behalten werden. Die Befürwortung einer ausschließlichen Beratungslösung einiger Marktteilnehmer scheint uns eher am eigenen Geschäftsmodell zu liegen, das hiervon profitieren würde.

Lösung: Die Wahl des Kunden – Beratungs-/ Preismodell oder Provisionsmodell - befürworten wir daher. Transparenz muss in jedem Fall gegeben sein, der Kunde muss auch bei einer Beratungslösung die Anfangs- und laufenden Kosten abschätzen können. Die Kostentransparenz ist bei Investmentfonds im Übrigen weitgehend gegeben.

**Verjährung:** Eine eindeutige Regelung zum Verjährungsbeginn erscheint uns wichtig, die Kenntnis stellt bisher schon eine schwierig zu definierende Größe für den Verjährungslauf dar. Daher: Vertragsabschluss.

Wir befürworten den Vorschlag, der Verjährung im Baubereich zu folgen (5 Jahre) Damit werden auch noch ältere Haftungsfälle erfasst, es geht aber aus unserer Sicht vor allem um die Rechtssicherheit für alle Beteiligten in der Zukunft. Außerdem erfolgt diese Maßnahme im Zusammenklang (Protokoll, Qualifizierung), so dass insgesamt ein hohes Maß an Sicherheit für die Verbraucher erreicht wird.

**Ampel:** Den Ausführungen zu den Grenzen einer Ampellösung können wir nur zustimmen. Das Ziel – nämlich bestimmte Anlageprodukte wegen ihrer Risiken (vor allem Verlustrisiko) erkennbar zu machen – kann aus unserer Sicht auch mit unserem Vorschlag Normalanleger – erfahrener Anleger – gelöst werden.

**Beteiligungen:** Gerade dieser Bereich konnte sich der Regulierung bisher immer entziehen. Es sollte im Rahmen der Reform erreicht werden, die mit hohen Kosten und hohen Risiken behafteten Anlagen der Regulierung zu unterziehen.

#### 5. **Bildung (nicht Werbung!) im Bereich Finanzen**

Stärkung der Bürgerbildung über das Thema Geld, die bisher praktisch nicht stattfindet. (als konzertierte Aktion von Schulen, Bildungsträgern, Medien.)

**Der BVDI regt außerdem an, dass die Änderungen hinsichtlich der offenen Immobilienfonds für die Zukunft entsprechend mit eingearbeitet werden.**

**Die Mitglieder des Präsidiums des BVDI stehen für Anfragen gern zur Verfügung (Telefon BVDI-Geschäftsstelle: 040-54 54 52)**