

# Nächstes Kapitel: Schulbank

Die „Qualitätsoffensive Verbraucherfinanzen“ von Verbraucherministerin Aigner bringt für Finanzdienstleister 2010 wesentliche Gesetzesänderungen.



Mehr Papierkrieg für Finanzdienstleister. Das neue Gesetz erhöht Administrationsaufwand und Haftungsrisiken.

**A**nbieter von Kursen und Schulungen für Finanzberater dürfen sich bei Bundesministerin Ilse Aigner bedanken. Nachdem sie erst 2007 dank der Versicherungsvermittlerdirektive eine hervorragende Auslastungsquote verzeichnen konnten, kündigt sich derzeit nämlich ihr nächstes „Konjunkturpaket“ in Form der „Qualitätsoffensive Verbraucherfinanzen“ an. Für Kapitalanlagevermittler werden aller Voraussicht nach noch in diesem Jahr neue Berufszugangsvoraussetzungen beschlossen.

Neu ist daran, dass die Branche diesmal sozusagen lückenlos erfasst wird. Bislang flossen nämlich die meisten Regulierungsoffensiven an Beratern mit einer Gewerbe-erlaubnis nach § 34c Gewerbeordnung (GewO) vorbei: Vermittler von Investmentfonds und Beteiligungen waren von der europäischen MiFID-Direktive und dem Finanzmarkttrichlinien-Umsetzungsgesetz (FRUG) von 2007 nicht direkt betroffen, und auch das Anleger-schutz- und Schuldverschreibungsgesetz von 2009 hat lediglich für Banken und Wertpapierdienstleistungsunternehmen nach § 32

KWG das Beratungsprotokoll seit Januar 2010 verpflichtend gemacht.

Und tatsächlich läuft das Gesetzgebungsverfahren geschmeidig. Die Bundesministerin für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz hat die „Qualitätsoffensive Verbraucherfinanzen“ nicht nur ins Leben gerufen, sondern gibt nun ordentlich Gas. Expertengespräche mit Verbänden, Verbraucherschützern, Banken, Versicherungen und Wissenschaftlern haben bereits stattgefunden, und die Beratungsergebnisse wurden in einem 10-Punkte-Positionspapier zusammengefasst (siehe Kasten Seite 226). Die Bundesparteien haben noch vor der Bundestagswahl Stellung bezogen, und die Regierung hat die Thematik in ihren Koalitionsvertrag eingefügt. Wenn man dem folgt, wird die neue Regulierung hauptsächlich die Punkte Registrierungs-pflicht, Sachkundenachweis und Vermögensschadenhaftpflichtversicherung betreffen.

„Wir rechnen damit, dass die Gesetzesvorlage zur Mitte dieses Jahres fertiggestellt sein wird und in der zweiten Jahreshälfte die parlamentarischen Beratungen stattfinden, sodass das Gesetz zum Ende des Jahres ver-

abschiedet wird“, meint Rainer Juretzek, der als Vorstand der Deutschen Gesellschaft für Finanzplanung e.V. (DFP) an den Expertengesprächen teilgenommen hat. Juretzek erwartet sogar mehr als die Regulierung analog zum Versicherungsvermittler, nämlich dass nach dem Positionspapier des BMELV eine neue Regulierungsqualität für Finanzdienstleister erreicht wird. „Zum einen wird jetzt nicht nur eine Dokumentation gefordert, sondern ein strukturierter, nachvollziehbarer Beratungsprozess.“ Das ist ein enormer Fortschritt. Und ein weiterer Punkt ist wesentlich: nämlich, dass das Berufsbild zukünftig auch inhaltlich geregelt werden soll. „Das heißt, wenn Beratung draufsteht, kann nicht Produktvermittlung geleistet werden. Es liegt dann nahe, Finanzberatung als freien Beruf zu definieren und dafür eine eigene Selbstverwaltung – beispielsweise eine Finanzberaterkammer – zu schaffen. Es bleibt zu hoffen, dass auch die Protagonisten in der Branche, die es gern ‚simple and easy‘ hätten, die daraus erwachsenden Chancen für den Berufsstand erkennen“, wünscht sich Juretzek. Einige Regulierungspunkte sind schon recht konkret, beispielsweise die Registrierungs-pflicht.

## Vermittlerregister

Für Versicherungsvermittler gilt die Registrierungs-pflicht bereits seit Mai 2007. Das Register wird beim Deutschen Industrie- und Handelskammertag (DIHK) e.V. geführt ([www.vermittlerregister.info](http://www.vermittlerregister.info)). Bei Tätigkeit ohne Registereintrag droht ein Bußgeld. Es ist zu erwarten, dass das neue Gesetz für Vertreter von Investmentfonds und Beteiligungen eine analoge Registrierungs-pflicht vorsieht. „Angesichts der Tatsache, dass beim DIHK bereits die Infrastruktur für ein Register vorhanden ist, treten wir für ein einheitlich geführtes Register für alle Finanz- und Versicherungsvermittler beim DIHK ein“, ist Rottenbacher pragmatisch.

„Eine kompetente Beratung setzt eine angemessene Berufsqualifikation der beratenden Person voraus“, lautet eine der Thesen von Ministerin Aigner. Versicherungsver-

mittler müssen seit 2007 eine Prüfung vor der IHK ablegen, und Ähnliches wird nun auch für Fondsvermittler erwartet. „Auch wenn es hier bei den Versicherungsvermittlern im Vorfeld der gesetzlichen Regelungen zu einem erheblichen Widerstand durch die Branche kam, sind die neuen Berufszulassungsregelungen letztendlich im Sinne der seriösen Vermittler. Im Versicherungsbereich haben die neuen Regelungen Berater, die zu wenig Fachwissen hatten, entweder auf die Schulbank oder aus dem Markt heraus befördert, sodass es zu einer gesunden Bereinigung kam“, meint Juretzek. Neben seiner Tätigkeit für die Deutsche Gesellschaft für Finanzplanung e.V. ist er Geschäftsführer der Europäischen Akademie für Finanzplanung (EAFP) und freut sich darüber, dass seine langjährigen Bemühungen um eine Erhöhung der Qualifikation in der Finanzdienstleisterbranche ein Stück weit vorankommen.

Auch andere Bildungseinrichtungen – etwa die Going Public! Akademie für Finanzberatung – begrüßen die Verpflichtung zur Fort- und Weiterbildung. Frank Rottenbacher, der neben der Vorstandsfunktion beim AfW auch Vorstand bei Going Public! ist, begründet dies so: „Natürlich nehmen auch Anleger den Qualifizierungsnachweis wahr, weil sie oft selbst einen IHK-Abschluss haben. Dies steigert das Ansehen der Branche und hilft, den freien Finanzdienstleister als bessere Alternative zu den Banken zu etablieren.“ Offenbar sehen das auch die Finanzdienstleister so, das belegt jedenfalls eine Untersuchung des AfW vom April 2009: Danach schätzten immerhin 55 Prozent der befragten AfW-Vermittler das neue Vermittlerrecht für sie als „positiv“ oder sogar „stark positiv“ ein – und 26 Prozent als „neutral“. Nur vier Prozent empfinden das neue Recht als „stark negativ“.

Letztendlich befällt den einen oder anderen Berater aber doch ein gewisses Unbehagen, wenn er an die zu erwartende Sachkundeprüfung denkt, denn wirklich gern begibt sich kaum jemand in eine Prüfungssituation.

### Alte-Hasen-Regelung

So hoffen viele auf eine „Grandfather-Regelung“. Bei den Versicherungsvermittlern wurde bei den schon langjährig tätigen Kollegen auf die Sachkundeprüfung verzichtet. Der Bundesverband Finanzdienstleistung e.V. setzt sich in diesem Zusammenhang für eine ähnliche „Alte-Hasen-Regelung“ auch bei Fondsvermittlern ein. Sollte diese eingeführt werden, würde unter anderem die Erlaubnis nach § 34c GewO ein Nachweis für die Tätigkeitsdauer in der Fondsvermittlung werden. „Denn wer im Rahmen der Registrierung seine Berufsdauer nachweisen muss, wird kein Datum vor der 34c-Geneh-

## Thesenpapier zur Qualität der Finanzberatung und Qualifikation der Finanzvermittler

Das Verbraucherministerium hat aus dem am 9. Juni 2009 durchgeführten Expertengespräch die folgenden Thesen abgeleitet.

1. Ziel der Finanzberatung muss es sein, dem Verbraucher diejenigen Finanzprodukte zu empfehlen, die seinen Bedürfnissen am besten entsprechen. Vertriebsanreize müssen demgegenüber in den Hintergrund treten.
2. Die Überlegungen, wie dieses Ziel erreicht werden kann, gehen vom durchschnittlich informierten „Normalverbraucher“ aus. Eine höhere Finanzkompetenz der Verbraucher ist anzustreben, kann gegenwärtig aber nicht vorausgesetzt werden.
3. Die Finanzberatung soll grundsätzlich in einem strukturierten Beratungsprozess erfolgen, der die finanzielle Situation des Verbrauchers und seine finanziellen Ziele berücksichtigt. Der Umfang der Ermittlung richtet sich danach, ob eine umfassende Finanzplanung erfolgt oder nur bestimmte Segmente (Versicherungen, Kredite, Geldanlage) nachgefragt werden. Der Umfang hängt davon ab, was der Kunde will und ob es sich um eine Erstberatung oder um eine Folgeberatung im Rahmen einer kontinuierlichen Betreuung handelt.
4. Die Empfehlung soll sich daran orientieren, zunächst die existenziellen Bedürfnisse abzudecken, bevor es um eine Erhöhung des Lebensstandards oder um die Vermögensmehrung geht.
5. Im Anlagebereich sollen die Produkttypen im Hinblick auf den Anlagezweck und die Risikotragfähigkeit des



Ilse Aigner, CDU: „Eine kompetente Beratung setzt eine angemessene Berufsqualifikation voraus.“

Verbrauchers kategorisiert werden. Dem Verbraucher sollen Produkte aus derjenigen Kategorie empfohlen werden, die seinem Anlagezweck und seiner Risikotragfähigkeit entspricht.

6. Ein übersichtliches, verständliches und prägnantes Produktinformationsblatt soll es dem Verbraucher ermöglichen, die wesentlichen Eigenschaften des Finanzprodukts schnell zu erfassen und verschiedene Finanzprodukte miteinander zu vergleichen. Die Kostentransparenz spielt hierbei eine entscheidende Rolle. Soweit möglich, sollen die Kosten und der Einfluss auf die Rendite mit einer aussagekräftigen Kennziffer (Gesamtkostenquote, Effektivzins) ausgewiesen werden. Daneben sind Aussagen zum Risiko (Anlagerisiko, Emittentenrisiko) und zur Flexibilität des Finanzprodukts zu treffen. Auf diese Weise wird ein fairer Wettbewerb gefördert, in dem geeignete Produkte von ungeeigneten Produkten besser unterschieden werden können.

7. Dem Verbraucher muss im Beratungsgespräch klar sein, ob er es mit einem Vermittler zu tun hat, der vom Verkauf von Finanzprodukten profitiert und für den die Beratung eine notwendige Vorstufe darstellt, oder mit einem unabhängigen Berater, der von der Beratungsleistung lebt (Honorar) und der Finanzprodukte entweder überhaupt nicht verkauft oder hieran nichts verdient. Der Verbraucher ist hierauf zu Beginn des Beratungsgesprächs unzweifelhaft hinzuweisen, damit mögliche Interessenkonflikte aufgedeckt werden.
8. Zur besseren Unterscheidbarkeit und Verlässlichkeit soll ein Berufsbild des Honorarberaters / unabhängigen Finanzberaters geschaffen und rechtlich verankert werden.
9. Eine kompetente Beratung setzt eine angemessene Berufsqualifikation der beratenden Person voraus. Umfang und Tiefe der Ausbildung haben sich an der abgedeckten Produktpalette zu orientieren. Dies umfasst auch die Weiterbildung. Die Kontrolle der erforderlichen Qualifikation ist nicht nur Aufgabe der Wirtschaft, sondern auch des Staates. Daher sollen von allen Vermittlern und Beratern, also auch von den gebundenen Vertretern und angestellten Mitarbeitern, entsprechende Nachweise verlangt werden.
10. Die Vermittler und Berater müssen die Haftungsverantwortung für ihre Empfehlungen übernehmen. Die schwierige Beweisituation für die Verbraucher muss verbessert werden.

Quelle: Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz (BMELV)



Frank Rottenbacher, AfW: „Bei der Regulierung der Finanzberatung darf es keine Ausnahmen geben.“

migung angeben können. Tut er es doch, hat er eine Ordnungswidrigkeit begangen“, erklärt AfW-Politikvorstand Frank Rottenbacher, und ergänzt: „Als Stichtag für die Alte-Hasen-Regelung könnte eventuell die Einführung der MiFID beziehungsweise das Inkrafttreten des FRUG, also der 1. November 2007, gelten, aber über das genaue Datum wird noch diskutiert.“

Doch nicht zu früh freuen: Die „Alte-Hasen-Regelung“ für Versicherungsvermittler galt nur für jene, die nachweislich ununterbrochen seit 31. August 2000 als Versicherungsvermittler oder -berater tätig waren, also immerhin knapp sieben Jahre, bevor die neue Regelung galt. Wer also jetzt noch keine Zulassung nach § 34c GewO besitzt oder diese erst kürzlich beantragt hat, darf nicht hoffen, dass bei ihm eine „Alte-Hasen-Regelung“ greift. Er wird dann vermutlich seine Sachkunde in einer Prüfung nachweisen müssen.

Die Bildungsinstitute werden raten, dass sich Finanzdienstleister lieber früher als später weiterbilden sollen. Die Finanzberater stellen sich aber die Frage, ob die aktuell angebotenen Lehrgänge und Abschlüsse später auch anerkannt werden oder ob sie nicht lieber warten sollten, bis das Gesetz verabschiedet ist. Da die Bildungsanbieter aber oft sehr nah am Gesetzgebungsverfahren sind – teilweise sind sie in Personalunion über die Verbände in der Lobbyarbeit tätig –, können sie zeitnah die geforderten Themenbereiche in ihre Lehrpläne einbauen. Going Public! gibt neuerdings sogar eine Garantie: „Wir bieten eine Mindestqualifikationsgarantie an.

Der öffentlich-rechtliche Abschluss Fachwirt für Finanzberatung IHK ist die perfekte Allfinanzqualifikation und ist auch für die Versicherungsvermittlung anerkannt. Sollte er wider Erwarten nicht anerkannt werden, können unsere Teilnehmer kostenlos unsere dann angebotenen Lehrgänge zu den Sachkundeprüfungen besuchen“, verspricht Wolfgang Kuckertz, Vorstand von Going Public!. Für den Fachwirtkurs stellt die EAFP eine Garantie gleicher Art aus, bestätigt Rainer Juretzek.

### VSH

Der Nachweis der persönlichen Zuverlässigkeit und geordneter Vermögensverhältnisse dürfte nur wenigen hauptberuflichen Beratern Bauchschmerzen bereiten, daher liegt hier auch kein Verhandlungsschwerpunkt im Gesetzgebungsverfahren. Der Nachweis wird ähnlich wie bei den Versicherungsvermittlern zu erbringen sein, das heißt, einige amtliche Papiere wie ein sauberes Strafregister und eine Unbedenklichkeitsbescheinigung vom Finanzamt sind zu sammeln und bei Registereintragung vorzulegen.

Vielleicht könnte sich die verpflichtende Vermögensschadenhaftpflichtversicherung (VSH) in der Praxis als der beste Filter für einen seriösen Markt erweisen. Denn Vermittlern, die mehrmals ihre VSH-Versicherung in Anspruch nehmen müssen, wird der Versicherer kündigen oder die Prämien anheben, was langfristig einen gewissen Säuberungseffekt am Markt haben dürfte. „Bei den Versicherungsvermittlern kam es angesichts der großen Anzahl von Verträgen bisher zu relativ wenigen Schadensfällen“, winkt Torsten Rehfeldt, Geschäftsführer der Hans John Versicherungsmakler GmbH, ab. Das Hamburger Maklerunternehmen ist auf Vermögensschadenhaftpflichtversicherungen für Vermittler spezialisiert. Rehfeldt gibt seine Einschätzung zu den erwarteten Vorschriften für Finanzdienstleister: „Investmentvermittler benötigen keine so hohe Deckungssumme wie Versicherungsvermittler. Dort ist eine Mindestdeckungssumme von über einer Million Euro vorgeschrieben, bei Investmentvermittlern sind 250.000 Euro im Gespräch, allerdings vermutlich gleich mit unbegrenzter Nachhaftung. Die Prämie dafür dürfte 500 Euro im Jahr nicht unterschreiten“, schätzt der Haftpflicht-Experte.

Wichtig an einer Berufshaftpflichtversicherung ist auch der Abwehrschutz, den sie bietet. Angesichts der jüngsten anleger-



Torsten Rehfeldt: „Für Vermittler ist eine Mindestdeckungssumme von 250.000 Euro im Gespräch.“

freundlichen Rechtsprechung werden Berater künftig ohnehin Kunden, die sie als klagefreudig einstufen, mit mehr Vorsicht behandeln oder gänzlich aus ihrem Kundenkreis ausschließen.

### Beratungsprotokoll

Anleger werden sich nämlich aller Voraussicht nach zukünftig vor Gericht auf das Beratungsprotokoll berufen können, was ihnen die Beweislast erheblich erleichtert. Genau das will Verbraucherministerin Aigner: „Die Vermittler und Berater müssen die Haftungsverantwortung für ihre Empfehlungen übernehmen. Die schwierige Beweissituation für die Verbraucher muss verbessert werden“, lautet eine ihrer Thesen.

Banken und Wertpapierdienstleistungsunternehmen (also auch Vermittler unter einem Haftungsdach) müssen schon jetzt – genauer gesagt seit 1. Januar 2010 – jedes Beratungsgespräch detailliert protokollieren und dem Anleger das unterschriebene Protokoll aushändigen. Viele unabhängige Berater protokollieren ebenfalls ihre Beratungsgespräche, aber bislang nur in abgespeckter Form, nämlich mit den WpHG-Fragen nach den bisherigen Wertpapiererfahrungen des Anlegers.

Abgeneigt sind die meisten Berater aber nicht, wenn das Beratungsprotokoll für sie zur Pflicht würde, auch wenn es zeitaufwendig ist. „Der Vorteil ist: Man hat alles schriftlich festgehalten, und es ist gut, wenn man in einigen Jahren darauf zugreifen kann. Es wirkt seriös und transparent und bringt Klarheit und Struktur in die Beratung, was das Ansehen des Berufsbildes des Finanzdienst-

leisters insgesamt steigern dürfte“, meint Michael Weisz, Vorstand des Brokerpools Argentos AG, auf seiner Roadshow im Februar zu dem Thema. Unterstreichend fügt er hinzu: „Wir haben im Januar das Online-Beratungsprotokoll freigeschaltet, da wir auch mit Wertpapierdienstleistern nach § 32 KWG zusammenarbeiten. Dabei sehen wir, dass es auch von vielen Investmentfondsberatern mit einer §-34c-Zulassung angeclickt wird. Das Interesse ist hier durchaus gegeben.“

Ob online oder in Papierform, das Protokoll muss formalen Kriterien genügen. Die Autoren Dietmar Goerz und Wolfgang Kuckertz haben im Februar die Broschüre „Anlageberatung im Fokus“ veröffentlicht (siehe Kasten unten). Darin erläutern sie die verschiedenen Inhalte des Beratungsprotokolls und geben Praxistipps. Beispielsweise raten sie auch ungebundenen Vermittlern zur Offenlegung ihrer Provision, insbesondere zu einem klaren und vor Gericht nachweisbaren Hinweis auf den Erhalt von Bestandspflegeprovision, auch wenn dies im Gesetz nicht gefordert ist. In der Vergangenheit hat sich gezeigt, „dass Gerichte zunehmend die gesetzlichen Kapitalmarktregeln zugunsten der Anleger über ihren Wortlaut hinaus ausdehnen oder entsprechend anwenden“, schreiben sie. Das Damoklesschwert der Richter wäre hier nicht nur die Auskehrung der erhaltenen Provision, sondern schlimmstenfalls die Rückabwicklung des Geschäfts. Außerdem raten die Autoren, das Protokoll wegen der Verjährungsfrist zehn Jahre lang aufzubewahren, auch wenn das Gesetz nur einen Zeitraum von fünf Jahren bestimmt.

### Verjährungsfrist angepasst

„Wir sind froh, dass für freie Berater jetzt eine gleich lange Verjährungsfrist gilt wie für Banken und andere Finanzdienstleistungsinstitute“, erklärt Rottenbacher. Das Anlegerschutzgesetz/Schuldverschreibungsgesetz vom 5. August 2009 hat die Verjährungsfrist bei Schadensersatzansprüchen wegen Falschberatung bei Wertpapieranlagen verlängert. Für solche Schadensersatzansprüche galt bisher nach § 37a WpHG eine kurze Sonderverjährungsfrist von drei Jahren nach dem Erwerb des Wertpapiers, über das der Anleger unzureichend aufgeklärt oder beraten worden ist. Zu beobachten war jedoch, dass viele Anleger wegen der langen Laufzeit vieler Finanzanlagen die Auswirkungen einer Falschberatung oft erst nach Ablauf der verkürzten Sonderverjährungsfrist erkennen konnten.



Rainer Juretzek, DFP: „Wir denken, dass die Gesetzesvorlage zur Mitte des Jahres fertiggestellt sein wird.“

„Da für Vermittler von Investmentfonds und Beteiligungen die Bereichsausnahme der MiFID gilt, kamen sie nicht in den Genuss der verkürzten Verjährungsfrist des alten § 37a WpHG, sondern bei ihnen galt seit 1998 die zehnjährige Verjährungsfrist. Die Haftungsfrist bei Banken und bei freien Beratern ist nun gleich“, ist Rottenbacher zufrieden. Bei Schadensersatzansprüchen wegen Falschberatung beginnt die Dreijahresfrist ab dem Zeitpunkt zu laufen, an dem der Anleger von dem Schaden erfahren hat. Unabhängig von der Kenntnis des Anlegers vom Schaden

verjähren die Ansprüche spätestens in zehn Jahren. Damit gibt es eine kenntnisabhängige relative und eine kenntnisunabhängige absolute Verjährungsfrist, was im Wertpapierbereich nicht unüblich ist. Vielleicht ist es einigen Finanzdienstleistern ein Trost, dass die Regelverjährung nach BGB im Jahr 1998 noch bei 30 Jahren lag und erst 1998 durch das Dritte Finanzmarktförderungsgesetz gekürzt wurde.

### Vergütung

Auch das alte Thema Provision oder Honorar wird bei den Verhandlungen über das neue Gesetz behandelt. Ministerin Aigner wünscht sich, dass Berater zukünftig per Honorar statt per Provision bezahlt werden, was Luft aus dem Kessel des Verkaufsdrucks nehmen soll. Hier bekommt sie aber unisono von Banken, Versicherungen und freien Beratern Gegenwind. Denn das würde dazu führen, dass die große Anzahl der Menschen, die in der Finanzbranche arbeiten, keine auskömmliche Vergütung mehr erreichen könnten. Denn Hand aufs Herz: Ein Anleger, der gut beraten wird und diesen Ratschlägen folgt, muss eher selten umschichten. Aber ein Honorarberater, der die Anlagen prüft mit dem Ergebnis „Sie sind gut aufgestellt, und es besteht für Sie aktuell kein Handlungsbedarf“ wird sich schwertun, dafür ein nennenswertes Honorar in Rechnung zu stellen – auch wenn dieser Ratschlag mehr wert ist als so manche Umschichtungsempfehlung.

Die Einführung einer flächendeckenden Honorarberatung hätte ein Schrumpfen der Branche zur Folge. Als Konsequenz würden weniger Produkte, weniger Berater, weniger Menschen im Back- und Frontoffice benötigt. Und daran hat weder die Branche noch die Politik ein Interesse, und selbst Anleger wollen mehrheitlich kein direkt sichtbares Honorar für eine Beratung bezahlen. Daher ist nicht zu erwarten, dass das Gesetz die provisionsbasierte Beratung verbieten wird. „Aber es wird wohl darauf hinauslaufen, dass der Berater dem Kunden transparent machen muss, ob er auf Provisions- oder auf Honorarbasis berät“, meint Juretzek und ergänzt: „Gut wäre es, wenn der deutsche Gesetzgeber die Berufsbezeichnung und den Berufsinhalt klar regeln würde, sodass der Kunde sofort erkennen kann ob jemand beratend oder verkäuferisch tätig ist.“

### „Anlageberatung im Fokus“

Im Februar 2010 ist bei LexisNexis eine Broschüre mit dem Titel „Anlageberatung im Fokus – Was ändert sich durch das neue Wertpapierhandelsgesetz?“ erschienen. Die Autoren Dietmar Goerz und Wolfgang Kuckertz vergleichen hier anschaulich die alte und die neue Rechtslage. Sie erläutern praxisnah, welcher Beratertyp (Wertpapierdienstleistungsunternehmen, selbstständiger oder vertraglich gebundener Vermittler etc.) das Beratungsgespräch wie dokumentieren muss. Dabei gehen sie auch auf die einzelnen Inhalte des Beratungsprotokolls ein und geben gut verwertbare Praxistipps.

ISBN: 978-3-89699-390-8  
Broschüre, 24 Seiten  
Preis: 10,60 Euro

