

Sachkundenachweis für Berater

Der bisherige Berater gemäß § 34c ist nach dem Willen des Gesetzgebers schon bald Geschichte – mit massiven Änderungen ist zu rechnen.

Honorare oder Service Fees sind gut, „Kickbacks“ sind problematisch, so sieht auf einen Nenner gebracht das Resultat aus, das Anlegerschützer, Gesetzgebung und Rechtsprechung unisono verbreiten – entscheidend ist die Frage, ob der Kunde von den Kosten, die er trägt, weiß oder eben nicht, weil sie ohne sein Einverständnis zwischen Produktgeber und Berater fließen. Transparenz ist daher das Gebot der Stunde. Das zeigt auch der Gesetzentwurf für die Novellierung des Finanzanlagenvermittler- und Vermögensanlagenrechts vom 16. Februar 2011. Er sieht vor, dass zukünftig auch freie Vermittler von Investmentfonds und geschlossenen Fonds sämtliche Provisionen und andere Zuwendungen offenlegen müssen. Bisher war die Offenlegung durch die Anlegerschutzgesetzte MiFID und FRUG nur für Banken und andere Finanzdienstleistungsinstitute gesetzliche Pflicht.

§ 34f: Finanzanlagenvermittler

Das Gesetz erweitert auch die Gewerbeordnung und schafft einen neuen Unterpunkt in Paragraf 34. Gemäß „§ 34f“ müssen sich unabhängige Vermittler – sie werden dann „Finanzanlagenvermittler, Finanzanlagenberater“ genannt – zukünftig beim Deutschen Industrie- und Handelskammertag (DIHK) registrieren lassen. Dazu müssen sie ihre persönliche Zuverlässigkeit, eine Berufshaftpflichtversicherung (wahlweise Nachweis einer entsprechenden Kapitalausstattung) und ihre Sachkunde nachweisen. Eine sehr ähnliche Regelung kennen wir schon von den Versicherungsvermittlern. Anders als bei diesen gibt es hier nun allerdings für den Sachkundenachweis keine „Alte-Hasen-Regelung“, die langjährig tätige Berater von der Schulpflicht ausnimmt, immerhin sind Übergangsregelungen geplant, die den Betroffenen Fristen einräumen. Der Termin für die

Verkündung der neuen Gewerbeordnung steht noch nicht fest, voraussichtlich ist aber schon im kommenden Herbst/Winter damit zu rechnen. Innerhalb eines Jahres nach Inkrafttreten des Gesetzes muss dann die Registrierung erfolgen, und innerhalb von drei Jahren ist der Sachkundenachweis zu erbringen (siehe Kasten „Möglicher Zeitplan“).

Ein neuer Bildungsauftrag

Auch wenn die konkreten Inhalte der neuen Sachkundeprüfung erst per Verordnung vom Wirtschafts-, Finanz- und Verbraucherschutzministerium festgelegt werden müssen, steht eines fest: Bildungsanbieter und Prüfungsabnehmer werden in nächster Zeit gut zu tun haben. „Bei erwarteten 80.000 Prüfungen sind selbst drei Jahre Qualifikationsfrist knapp“, erläutert Going-Public-Vorstand Ronald Perschke. „Der Gesetzgeber will damit sowohl die weitere Berufsausübung als auch die Organisation der Prüfung im Kammersystem sicherstellen“, erklärt Perschke weiter. Eigenartigerweise will der Gesetzgeber also die Finanzberatung in zwei unterschiedlichen Gesetzen regeln: Lässt sich der Anleger von einem IFA beraten, gilt die Gewerbeordnung, lässt er sich dagegen

von einer Bank oder einem Finanzdienstleistungsinstitut beraten, gilt das Kreditwesengesetz. Frank Rottenbacher, Vorstand des Vermittlerverbandes AfW, trübt das aber nicht die Freude über den Erhalt der Unabhängigkeit für freie Finanzdienstleister: „Nach dem Gesetzentwurf können Investmentfonds und geschlossene Fonds weiterhin ohne Gang unter ein Haftungsdach vermittelt werden.“ Er hat aber noch einen Wunsch: „Wir fordern eine Alte-Hasen-Regelung für langjährig tätige Finanzberater. Eine Benachteiligung im Vergleich zu Versicherungsvermittlern und Bankmitarbeitern, für die es eine solche Regelung bereits gibt, ist für uns nicht akzeptabel“, so Rottenbacher.

Ziel nur teilweise erreicht

Prüfung und Registrierung mit den dafür erforderlichen sonstigen Nachweisen sind für die Berater aber wie erwähnt nicht die einzige Herausforderung der kommenden Jahre. Vor allem die Provisionsoffenlegung dürfte vielen Bauchschmerzen bereiten. „Provisionen sind ein zulässiges Instrument, aber sie müssen transparent sein“, erklärte Bundesverbraucherministerin Ilse Aigner in einer Expertenrunde im April 2010. Bei ihrer Forderung nach Provisionsoffenlegung verfolgt die Ministerin zwei Ziele: Sie sollen erstens nicht zu hoch sein und zweitens nicht die Unabhängigkeit der Beratung beeinträchtigen.

Zumindest das erste Ziel wurde bislang verfehlt, denn bei Lichte betrachtet hat die bisherige Anlegerschutzgesetzgebung zu einer Erhöhung der laufenden Kosten geführt – zumindest im Investmentfondsbereich. Die mit viel Brimborium erstellten Beratungsprotokolle und Kundenbefragungsbögen rechtfertigten bei unabhängigen Beratern das Einziehen einer zusätzlichen Kostenstruktur: der Servicegebühr. Banken und FDLI weichen – weil das Beratungsgeschäft durch die neuen Gesetze klagenanfälliger geworden ist – gern von der Beratung auf standardisierte Vermögensverwaltungsprodukte aus, aber die Kosten. Geht man davon aus, dass die Bestandsprovisionen, die beim Anlageberater ankommen, für Geldmarktfonds bei null, für Rentenfonds bei 0,25 und für Ak-

Ein neuer Gesetzentwurf sieht vor, dass künftig auch unabhängige Berater Provisionen und andere Zuwendungen gegenüber ihren Kunden offenlegen müssen.





Hartmut Petersmann, Metzler: „Wir bieten bald die Möglichkeit zur Rückvergütung der Kickbacks an.“

tionfonds bei 0,50 Prozent liegen, genügt ein Blick auf die inzwischen üblichen Service Fees, zu denen viele Berater übergegangen sind: Sie liegen darüber. Die Vermögensverwaltungs- beziehungsweise All-in Fees der Banken betragen zwischen 0,50 und über zwei Prozent pro Jahr, sind also im Regelfall ebenfalls deutlich höher als die laufenden Produktprovisionen. Ob und wie weit eine Reduktion der Ausgabeaufschläge dies kompensiert, hängt vom Anbieter ab.

Aber immerhin: Der Kunde hat zukünftig mehr Transparenz: Er findet im neu eingeführten Produktinformationsblatt alle wesentlichen Informationen zu Kosten, Risiken und Erträgen des Finanzproduktes, und der Berater klärt ihn – zumindest soll es so sein – über seine Provisionen auf. Genauer gesagt: Von Banken und FDLI muss er bereits heute über die Provisionen aufgeklärt werden, zukünftig werden das auch IFAs tun müssen.

Ob ein Anleger, der auf Beratung angewiesen ist, dann selbst einzuschätzen vermag, wie es tatsächlich um die Unabhängigkeit der Beratung bestellt ist oder wo genau die Interessenkonflikte liegen, ist fraglich. Stefan Hölscher vom Hannoveraner Finanzdienstleister Hölscher Invest beobachtet: „Wir beraten alternativ auf Provisions- oder auf Honorarbasis und haben festgestellt, dass sich Anleger in erster Linie für eine vernünftige Beratung interessieren. Sie lassen sich zwar die Kosten eines Produktes erklären, aber wie sich diese Kosten auf die Beteiligten verteilen, interessiert sie eher nicht.“ Durch die völlig unterschiedliche Art der Kostenberechnung im Fonds- und Versicherungsbereich ist auch nicht auf den ersten Blick

ersichtlich, dass Lebensversicherungen Vermittlern deutlich attraktivere Provisionen bescherten als Fondssparpläne.

Berufsbild Honorarberater

Wenn auch Provisionen an Berater nicht untersagt wurden – wie das beispielsweise in Großbritannien ab Januar 2013 der Fall sein wird –, so sind doch Kostenmodelle mit Honorar oder Service Fee auf dem Vormarsch. Immerhin sieht der Gesetzentwurf das Berufsbild eines Honorarberaters in § 34g GWO vor, der dann allerdings keinerlei Provisionen von Emittenten mehr entgegennehmen darf. Tatsächlich: Mit Service Fee oder Honorar macht es für den Vermittler keinen Unterschied mehr, ob er zu Fonds A oder zu Fonds B rät, vorausgesetzt, alle Provisionen werden dem Kunden rückvergütet. Insofern wäre die Forderung nach mehr Unabhängigkeit in der Anlageberatung erfüllt. Möglicherweise gleicht die bessere – weil unabhängige – Beratung die höheren Kosten aus; sicher ist das allerdings nicht.

Für Berater stellt das Anbieten von echten Honorarmodellen im Fondsbereich jedoch einen hohen Verwaltungsaufwand dar, da Provisionen an Kunden rückvergütet werden müssen und eine Honorarrechnung zu stellen ist. Unkomplizierter wäre es mit Netto-Tranchen oder ETFs, aber ETFs können IFAs ohne Haftungsdach nicht abwickeln, und es wird wohl noch eine Weile dauern, bis Fondsgesellschaften Honorarberatertranchen



Stefan Hölscher: „Anleger interessieren sich für die Kosten, aber nicht dafür, wer was davon erhält.“

für aktiv gemanagte Fonds auflegen.

Genau hier arbeitet die Plattform Metzler FundXchange an einer Lösung: „Wir werden unseren Vermittlern gegen Ende des zweiten Quartals den Service anbieten, im Auftrag des IFAs die Gutschrift aus Kickbacks auf dem Cash-Konto des Kunden vorzunehmen“, erklärt Hartmut Petersmann, Mitglied des Partnerkreises B. Metzler seel. Sohn & Co.

So weit will man bei Jung, DMS & Cie. nicht gehen. „Wir glauben nicht, dass sich Honorarberatung in der Breite durchsetzen wird, der überwiegende Teil des Marktes wird weiterhin auf Provisionsbasis arbeiten. Wir unterstützen unsere angeschlossenen Vermittler dabei, im Fondsbereich eine Servicegebühr mit einem ordentlichen Mehrwertsteuerausweis einzuziehen. Die Rückvergütung von Bestandsprovisionen unterstützen wir jedoch nicht“, erklärt Dr. Sebastian Grabmaier, Vorstandsvorsitzender des Maklerpools.

Fiskus als lachender Dritter

Im Sinne der Unabhängigkeit und der Transparenz mag die Provisionsrückerstattung gut sein, steuerlich ist sie jedoch ein Desaster. Wenn der Kunde die Provision vom Vermittler rückvergütet bekommt, stellt dies für ihn eine steuerpflichtige Einnahme dar. Sie wird mit Abgeltungsteuer in Höhe von 25 Prozent belastet, zuzüglich 5,5 Prozent Solidaritätszuschlag und Kirchensteuer (insgesamt rund 28 Prozent). Dann zahlt der Kunde seinem Berater eine Service Fee oder ein Honorar, was aber im Gegensatz zur Bestandsprovision mehrwertsteuerpflichtig ist – Satz: 19 Prozent. Nach Einführung der Abgel-

Möglicher Zeitplan

Der mögliche Zeitplan für die neuen Regelungen für IFAs könnte so aussehen:

15. 12. 2011 (fiktives Datum, da das Gesetz in der Bundesratssitzung vom 25. 11. 2011 beschlossen werden könnte): Verkündung des Gesetzes zur Novellierung des Finanzanlagenvermittler- und Vermögensanlagenrechts im Bundesgesetzblatt.

1. 1. 2013: Inkrafttreten der gewerberechtlichen Vorschriften des Artikel 5 (Änderung der GewO mit Einführung des § 34f).

1. 1. 2014: Alle Kapitalanlagevermittler (Finanzanlagenvermittler/-berater) müssen im Vermittlerregister eingetragen sein.

1. 1. 2015: Alle Kapitalanlagevermittler (Finanzanlagenvermittler/-berater) müssen dem Register ihre Sachkunde (zum Beispiel durch Einreichen des Prüfungszeugnisses der IHK-Sachkundeprüfung) nachgewiesen haben.

Quelle: GOING PUBLIC! Akademie für Finanzberatung AG

tungsteuer sind die Kosten der Kapitalanlage aber nicht mehr abzugsfähig, was bedeutet, dass der Anleger die von ihm gezahlten Honorare und Service Fees nicht mit seinen Kapitalerträgen verrechnen kann. Alles in allem gehen bei diesem aufwendigen Hin und Her 47 Prozent an den Fiskus verloren – das ist ärgerlich!

Metzler FundXchange sieht eventuell eine Möglichkeit, diesen Steuernachteil zumindest abzumildern: „In einem BMF-Schreiben vom 22. 12. 2009, in dem zu einzelnen Abgeltungsteuerfragen Stellung genommen wird, hat das BMF bestimmt, daß eine All-in Fee zur Hälfte als Transaktionskostenpauschale im Rahmen des Kapitalertragsteuerabzugs, also der Abgeltungsteuer, berücksichtigt werden kann“, erklärt Petersmann. Bei Metzler überlegt man, ob und wie man seine angeschlossenen Vermittler hier unterstützen könnte.

Letztendlich gilt: Für den Fiskus ist der Tausch „Kunde erhält Provisionsrückvergütung und zahlt dafür Honorar“ ein Bombengeschäft, denn er kassiert knapp die Hälfte der hin- und hergeschaukelten Summe. Böse Zungen behaupten, nur deshalb trete das Verbraucherschutzministerium so vehement gegen die Provisionsvergütung und für die Honorarberatung ein – aber dafür gibt es natürlich keinerlei Hinweise.

Rückabwicklung

Auch wenn 34c-Berater bisher noch nicht gesetzlich zur Offenlegung der Provisionen verpflichtet sind, ist ihnen zu empfehlen, spätestens ab heute ihre Kunden nachweislich über sämtliche Provisionen aufzuklären.



Anwalt Mathias Nittel: „Verdeckt ausgezahlte Provisionen an Berater sind Schmiergelder.“

Pools und Plattformen warnen schon seit Einführung der MiFID davor, dass ansonsten in Einzelfällen zivilrechtlich die Rückabwicklung des Geschäfts eingeklagt werden kann, auch wenn der BGH in einem Urteil im März 2011 gerade noch anders entschieden hat (AZ III ZR 170/10). Vorsichtshalber führen die meisten Plattformen in den Depotöffnungsunterlagen oder auf einem separaten Hinweisblatt pauschal die maximale Provision auf, die Vermittler aus dem Ausgabeaufschlag, der Management Fee und der Service Fee erhalten. Es wird sowohl vom Kunden als auch vom Berater unterschrieben; damit sind die Provisionen offengelegt und der Vorgang dokumentiert. „Ich will auch nicht ausschließen, dass die depotführende Stelle, also die Plattform, bei Nichtof-

fenlegung haftbar gemacht werden kann, wenn sie Provisionen an den Berater weiterleitet“, erklärt der Heidelberger Anleger-schutzanwalt Mathias Nittel.

Bei Richtern und Anwälten haben Kickbacks nämlich seit Langem ein Geschmäckle, denn sie gelten als intransparent. „Für mich persönlich sind verdeckt ausgezahlte Provisionen an Berater nichts anderes als Schmiergeld“, stellt Nittel die Sache aus seiner Sicht klar. Angesichts des Images, das Provisionen haben, müssen Berater äußerst sauber arbeiten, und zwar nachweislich. Formalfehler bei der Beratung stellen nämlich ein beliebtes Angriffsziel dar, wenn Investoren mit ihrer Anlage unzufrieden sind. So erklärt beispielsweise Rechtsanwalt Nittel auf seiner Homepage: „Hat die Bank oder Sparkasse den Hinweis auf ihre eigenen mit der Beratung verfolgten finanziellen Interessen unterlassen, ist sie dem Anleger zum Schadenersatz verpflichtet.“ Im Zweifelsfall wird der Anleger sagen, dass er das missglückte Geschäft nicht abgeschlossen hätte, wenn er über die Provisionen und die damit verbundenen Interessenkonflikte des Beraters aufgeklärt worden wäre. Daher muss der Berater den Kunden so stellen, als hätte er das Geschäft nie abgeschlossen. Wirtschaftlich bedeutet dies die vollständige Rückabwicklung des Geschäfts: Der Anleger erhält das investierte Kapital nebst Ausgabeaufschlägen und entgangenem Gewinn, der Berater das von ihm empfohlene Investment. Anleger könnten auf diese Weise auch ihre Anteile an den mittlerweile geschlossenen offenen Immobilienfonds entsorgen. So erläutert Nittel am Beispiel eines Immobiliendachfonds, dass viele Kunden weder über die Gefahr der Aussetzung der Rücknahme von Fondsanteilen noch über die vereinnahmten Provisionen aufgeklärt worden seien. „All diese Punkte begründen (...) eine Verletzung von Aufklärungs- oder Beratungspflichten durch die Bank“, läßt der Anwalt unzufriedene Anleger zu einem unverbindlichen ersten Gespräch ein.

Damit dieses Damoklesschwert nicht über jedem Beratungsgespräch schwebt, sind bereits lange vor der jetzt geplanten gesetzlichen Verpflichtung viele 34c-Berater dazu übergegangen, Beratungsprotokolle anzufertigen und ihre Kunden über sämtliche Provisionen aufzuklären – sozusagen in voraus-eilendem Gehorsam im Hinblick auf die ohnehin zu erwartende Verpflichtung in der Gewerbeordnung – und aus Selbstschutz. FP

Foto: © Nittel - Kanzlei für Bank- und Kapitalmarktrecht

