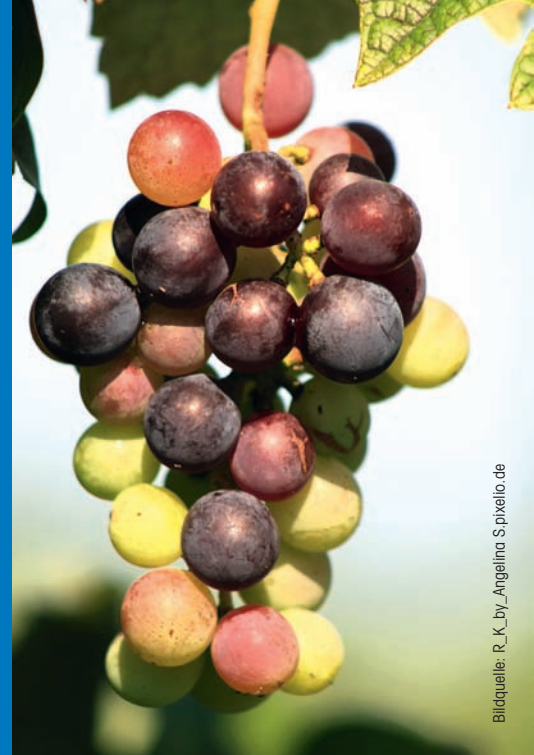


MiFID II ist noch nicht ausgereift

Von Muhyddin Suleiman



Bildquelle: R_K_by_Angelina_Spixello.de

Die MiFID-II-Entwürfe zu einer Neuregulierung der Anlageberatung sind kaum mehr als Flickschusterei, kritisiert Muhyddin Suleiman. Denn sie gehen von zwei Fehlannahmen aus. Honorarberatung, so Suleiman ist nicht per se besser als solche auf Provisionsbasis. Das Augenmerk ist also weniger auf ein Provisionsverbot als vielmehr auf bessere Qualifikation zu legen. Zum anderen stünden Provisionszahlungen nicht zwingend im Widerspruch zu einer unabhängigen Beratung. Vielmehr liegen die Fehlanreize vor allem im Auftragsverhältnis. Die Unterscheidung in von Produktanbietern abhängige und unabhängige Beratung habe deshalb Priorität. Red.

In den vergangenen Jahren hat die deutsche Politik mit zahlreichen Gesetzen den Anleger- und Verbraucherschutz gestärkt. Dazu zählen Regeln zur Ausbildung von Finanzberatern, zur besseren Information von Kunden und zur Dokumentation des Beratungsgesprächs. Manches war unzureichend, vieles nicht aufeinander abgestimmt und einiges deutlich zu bürokratisch.

Aber: Die Grundrichtung stimmt. Denn im deutschen Markt für Finanzdienstleistungen führt kein Weg an mehr Kundenorientierung vorbei.

Den Takt und die Ausrichtung der Gesetzgebung gibt inzwischen verstärkt die EU-Kommission vor. Neue Akzente für den Anlagebereich will Brüssel insbesondere mit der Überarbeitung der Markets in Financial Instruments Directive (MiFID) setzen. Nach derzeitigem Stand sieht MiFID II unter anderem vor, dass „unabhängige Beratung“ künftig zwei Voraussetzungen erfüllen muss: Der Berater vermittelt erstens eine hinreichende Zahl auf dem Markt verfügbarer Fonds, und er nimmt zweitens keinerlei Gebühren oder Provisionen von Dritten an. Gleiches wird übrigens auch im Versicherungsbereich für die Vermittlung von Versicherungsprodukten mit dem Entwurf der Insurance Mediation Directive II (IMD II) angestrebt. Parallel zu den europäischen Richtlinienentwürfen plant die Bundesregierung eine Stärkung der Honorarberatung durch eine gesetzliche Regelung.

Vorweg: MLP steht der Honorarberatung grundsätzlich offen gegenüber. Wir bieten sie schon heute in den Feldern an, in denen Kunden sie auch nachfragen. Dazu zählen Teile der betrieblichen Altersversor-

gung genauso wie das Geschäft mit vermögenden Kunden bis hin zur Immobilien- oder Praxisfinanzierung.

Außerdem wird im Vermögensmanagement eine Vergütungsstruktur angegeben, die bereits heute grundlegende Forderungen von MiFID II erfüllt. MLP-Kunden erhalten auf Basis dieser neuen Vergütungsstruktur im Vermögensmanagement seit Februar 2012 sämtliche Vertriebsfolgeprovisionen gutgeschrieben, die dem Unternehmen von Kapitalanlagegesellschaften für die Vermittlung ihrer Angebote zufließen. Anders als die meisten Banken und Vermittler im Markt, die diese Retrozessionen einbehalten und darüber hinaus weitere Gebühren erheben, wird die Vermögensberatung bei MLP mit einem jährlichen Entgelt von pauschal 1,2 Prozent zuzüglich Mehrwertsteuer vergütet. Bei größeren Vermögen, die mitunter direkt über die MLP-Tochter Feri betreut werden, sinkt dieser Satz durch eine Staffelung auf bis zu 0,8 Prozent. Kunden erhalten damit ein Angebot, das sowohl im Preis-Leistungsverhältnis als auch in der Art der Vergütung über klare Alleinstellungsmerkmale verfügt.

Zum Autor

Muhyddin Suleiman ist Vertriebsvorstand beim Finanz- und Vermögensberater der MLP Finanzdienstleistungen AG, Wiesloch.

Entwurf der EU-Kommission springt zu kurz

All das ändert aber nichts daran, dass der Entwurf der EU-Kommission deutlich zu kurz gesprungen ist. Denn darin wird unterstellt, dass die Honorarberatung mit

Unabhängigkeit gleichzusetzen ist und automatisch zu einer höheren Beratungsqualität führt. Beides ist schlichtweg falsch. Denn Qualität entsteht vor allem aufgrund einer fundierten Ausbildung des Beraters und durch eine hohe Transparenz für den Kunden. Und Unabhängigkeit fußt auf einer breiten und fundierten Produktauswahl – gleichgültig, wie die Vergütung ausfällt.

MLP stellt eine unabhängige Fondsselektion durch die Expertise des Tochterunternehmens Feri sicher. Deren Ratings und Managerselektion sind nicht nur in der Branche seit langem fest etabliert, sondern garantieren auch im Vermögensmanagement, dass Kunden im Gespräch mit ihrem Berater Zugriff auf die qualitativ besten Anlagekonzepte auf dem Markt haben. Diese Vorselektion stellt eine zentrale Voraussetzung für eine bedarfsorientierte Kundenberatung dar.

Welchen konkreten Anlagebedarf ein Kunde hat, hängt natürlich von seiner individuellen Lebenssituation und seinen persönlichen Plänen ab. Dies muss eine ganzheitliche Beratung erfassen; dafür sind mitunter sehr komplexe Analysen notwendig.

Und genau hier wird deutlich, warum auch die Qualifizierung der Berater so immens wichtig ist: Erst eine fundierte Ausbildung und eine kontinuierliche Weiterbildung stellen sicher, dass der Berater auch das notwendige Rüstzeug für die Beratung hat. Mit der Corporate University wird MLP diesem hohen Anspruch in der Praxis gerecht: Berater erhalten neben einer 24-monatigen Grundausbildung ein umfassendes und kontinuierliches Weiterbildungsangebot – bis hin zum höchsten international anerkannten Ausbildungsstandard für Finanzberater, dem Certified Financial Planner.

Leider sieht es hier im Markt insgesamt noch ganz anders aus. Viele Anlageberater verfügen allenfalls über eine Minimalausbildung. Die Kommission wäre daher

gut beraten, ihren Blick verstärkt darauf zu richten.

Provisionen beeinträchtigen nicht per se die Unabhängigkeit

Zudem würde dieses in der Definition von „unabhängig“ enthaltene Provisionsverbot auch an der falschen Stelle ansetzen. Denn Provisionen per se sind keine Beeinträchtigung der Unabhängigkeit.

Wichtig ist hier aber: Fehlanreize, wie sie durch deutliche Provisionsunterschiede (zum Beispiel zwischen dem eigenen Hause und Drittanbietern) entstehen können, müssen bei einer unabhängigen Beratung ausgeschlossen sein. Häuser, die aber ihre eigenen Produkte vermitteln und zugleich Fremdanbieter in ihre „unabhängigen“ Beratungen einbeziehen, tun sich damit erfahrungsgemäß schwer.

Neben der irreführenden Definition von „unabhängig“ gibt es ein weiteres Problem: Denn solche Berater, die die Bedingungen für eine „unabhängige“ Beratung nicht erfüllen, wären auch weiterhin weitgehend frei in ihrer Berufsbezeichnung. Folglich wäre es nur eine Frage der Zeit, bis die ersten „fairen“ Anlageberater die Regelung umgehen. Wie soll ein Anleger in diesem Begriffswirrwarr einen Unterschied erkennen?

Klare Berufsbilder verankern

Die genannten Argumente führen zu einem klaren Ergebnis: Die Entwürfe von MiFID II

sind genau wie die zu IMD II noch Flickschusterei. Was der Markt hingegen braucht, sind gesetzlich verankerte Berufsbilder für alle Berater und Vermittler. Wichtige Unterscheidungskriterien sind

- neben der Art der Vergütung (Honorar versus Provision)
- der Umfang der Beratung (ganzheitlich versus spartenspezifisch)
- und vor allem das Auftragsverhältnis (Vermittlung der Produkte eines oder mehrerer Anbieter versus unabhängige Auswahl aus dem Marktangebot).

Nur anhand klarer Berufsbezeichnungen kann der Kunde auf einen Blick erkennen, wer ihm gegenüber sitzt: Beispielsweise ist dies ein Vermittler, der sich auf ein einzelnes Beratungsfeld konzentriert und ausschließlich an einen Produktanbieter gebunden ist oder ein Berater, der seine Unabhängigkeit dadurch dokumentiert, dass er im Auftrag des Kunden ganzheitlich berät und aus dem breiten Marktangebot die passenden Produkte auswählt.

Mit der Umsetzung von MiFID II und auch IMD II in nationales Recht ist nicht vor 2015 oder 2016 zu rechnen. Die wenig durchdachten Regelungen der Erstentwürfe sollten aber schon deutlich früher vom Tisch sein und nicht die falsche Richtung für das Handeln der Bundesregierung vorgeben. Der private Anleger wird es der Politik danken. ■

Unser Termin 2013 für Sie



34. bank und markt Privatkundenforum

am 6. Februar 2013

Steigenberger Hotel Metropolitan, Frankfurt am Main