

## Forum 4

### Europäische Lösungen für den deutschen Finanzmarkt: zwischen Regulierung und Strukturertalt

Rechtsanwalt Sascha Straub, Referent Finanzdienstleistungen  
Verbraucherzentrale Bayern

„Bank verkaufte krankem 84-Jährigem Schiffsfonds mit langer Laufzeit“. „Kleinanleger erwarb Zertifikate bei Lehman Brothers wegen großer Renditeversprechen.“ Derartige Schlagzeilen sind uns von der Finanzkrise noch allzu gut bekannt. Wie konnte es dazu kommen und was hat sich seitdem verändert?

Beim Finanzmarkt handelt es sich um einen angebotsorientierten Markt. Banken verkaufen Produkte, die der Kunde nicht aktiv nachfragt. Der Vertrieb muss hier von sich aus aktiv tätig werden. Anders ist dies bei einem nachfrageorientiertem Markt, wie z. B. dem Kauf eines Smartphones oder eines Fernsehers, wo der Kunde aktiv Informationen einholt. Bei Finanzprodukten erfolgt dies meist nicht oder nur unzureichend. Des Weiteren muss sich der Kunde beim Kauf von Finanzprodukten zudem noch den Provisionsinteressen des Verkäufers fügen. Dieser profitiert an jedem Verkauf durch die Provision. Ob die Finanzprodukte dann optimal zum Käufer passen und welche Kosten für den Kunden anfallen, steht dabei nicht immer im Fokus. Der Schaden durch fehlerhafte Finanzberatung in Deutschland wird auf 20-30 Mrd. € jährlich geschätzt. Den Verkauf von Finanzprodukten vergleicht Sascha Straub, Leiter des Referats Finanzdienstleistungen der Verbraucherzentrale Bayern e. V., mit einer Kofferversteigerung am Flughafen, wo nicht abgeholte Gepäckstücke nach gewisser Zeit höchstbietend versteigert werden. Potentielle Interessenten ersteigern einen Koffer, ohne dessen Inhalt zu kennen. Bei Finanzprodukten ist dies oft ähnlich. Der Kunde informiert sich bei Finanzprodukten einfach zu wenig. Oft weiß er nicht, was sich genau hinter dem Finanzprodukt verbirgt. Und das obwohl es bei Finanzprodukten um deutlich mehr Geld geht und das finanzielle Risiko deutlich größer ist als beim Erwerb von Konsumgütern.

Seit der Finanzkrise gab es im Finanzsektor umfassende Regulierungen, sowohl auf nationaler als auch auf europäischer Ebene (MiFID II, Solvency II, Basel III, CRD IV, Mindestanforderungen an Compliance, Risikomanagement, Sanierungspläne usw.). Im Fokus dieser Maßnahmen standen die Stabilisierung des Finanzmarktes sowie die Verbesserung des Anlegerschutzes. Eine Stabilisierung des Finanzmarktes sollte v. a. durch höhere Eigenkapitalvorschriften erreicht werden. Im Hinblick auf den Anlegerschutz wurden Beratungsprotokolle sowie Produktinformationsblätter verpflichtend vorgeschrieben. Weiter dürfen unabhängige Berater keine Provisionen mehr annehmen. In der europäischen Finanzmarkttrichtlinie MiFID II (Markets in Financial Instruments Directive) wurden zudem Wohlverhaltenspflichten für Berater aufgenommen. Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass zwar vielfältige Maßnahmen beschlossen wurden, es letztendlich aber im Wesentlichen bei einem Strukturertalt blieb. Wie kann der Verbraucher zukünftig noch besser geschützt werden? Hierzu stellt sich die grundsätzliche Frage, ob weitere Einzelmaßnahmen oder ein echter Strukturwandel in der Branche erfolgen sollten.

Mögliche Einzelmaßnahmen reichen von der Einführung von Produkt- und Beratungsstandards, über den Nachweis von Qualifikationsanforderungen an Provisionsberater bis hin zum gänzlichen Verbot bestimmter Produkte. Auch eine umfassendere finanzielle Allgemeinbildung, beginnend in den Schulen, wäre hierfür ein Ansatz. Nicht zuletzt wären auch mehr Information und Transparenz durch Beratungsprotokolle und umfassendere Produktinformationen vonnöten. Letztendlich bleibt aber auch diesbezüglich festzuhalten: Ein „mündiger Verbraucher“ auf „Augenhöhe“ mit dem Finanzvermittler bleibt eine Utopie. Den Informations- und Wissenstand eines professionellen Finanzvermittlers kann ein Laie, auch wenn er sich intensiv und verantwortungsvoll Informationen einholt, nur sehr schwer bzw. gar nicht erreichen.

Ein Strukturwandel in der Finanzbranche wäre letztendlich nur durch ein Provisionsverbot zu erreichen. Ein Honorarberater würde dann den Kunden im Hinblick auf Finanzprodukte gegen ein Entgelt (= Honorar) beraten. Dem Kunden entstehen dadurch zwar Kosten, das Problem vom Moral Hazard würde hingegen entfallen, da der Honorarberater im Gegensatz zum Provisionsvermittler keinen Anreiz mehr hätte, ein (bestimmtes) Produkt zu verkaufen. Eine gesetzliche festgelegte fachliche Qualifikation wäre für eine gute Honorarberatung unabdingbar. Im Hinblick auf die Kosten bleibt zudem festzuhalten, dass dem Kunden auch beim Provisionsvertrieb Kosten entstehen. Diese sind für den Kunden aber nicht direkt ersichtlich, da sie im Preis der Produkte enthalten sind.

In Großbritannien ist der Provisionsvertrieb seit 2013 verboten. Eine erste Studie hierzu zeigte, dass in Großbritannien die Berater durchschnittlich besser qualifiziert sind, mehr Transparenz bei den Kosten besteht und es weniger neue und komplexe Finanzprodukte gibt. In Deutschland ist die Akzeptanz beim Kunden für den Honorarvertrieb derzeit noch sehr gering. Gleichzeitig gilt eine isolierte Einführung eines Provisionsverbots derzeit politisch als unrealistisch. Chancen bestehen hingegen für eine europäische Lösung. Es bleibt zu hoffen!

*Matthias Dirmeier*