

Rahmenbedingungen der Finanzanlagenvermittlung

- Herausforderungen und Perspektiven 2013

Versandfassung des Vortrages vom 21. Januar 2013, gehalten beim Neujahrsempfang
der **WWK** Lebensversicherung a. G. Vertriebsdirektion Baden-Württemberg

Kanzleidaten:

**BORGGREVE LAW
DR. CARLO H. BORGGREVE
RECHTSANWALT**

**ROSENOWSTRASSE 9 44141 DORTMUND
TEL: +49 231 3950905 FAX: +49 231 3950904
info@borggreve-law.eu www.borggreve-law.eu**



Rahmenbedingungen der Finanzanlagenvermittlung

- *Herausforderungen und Perspektiven 2013* -

Dr. Carlo H. Borggreve

Finanzanlagenvermittlung aktuell

Der Markt der privaten Vermögensanlage

Neuregelung der Finanzanlagenvermittlung

Honorarberatung und Provisionsregulierung

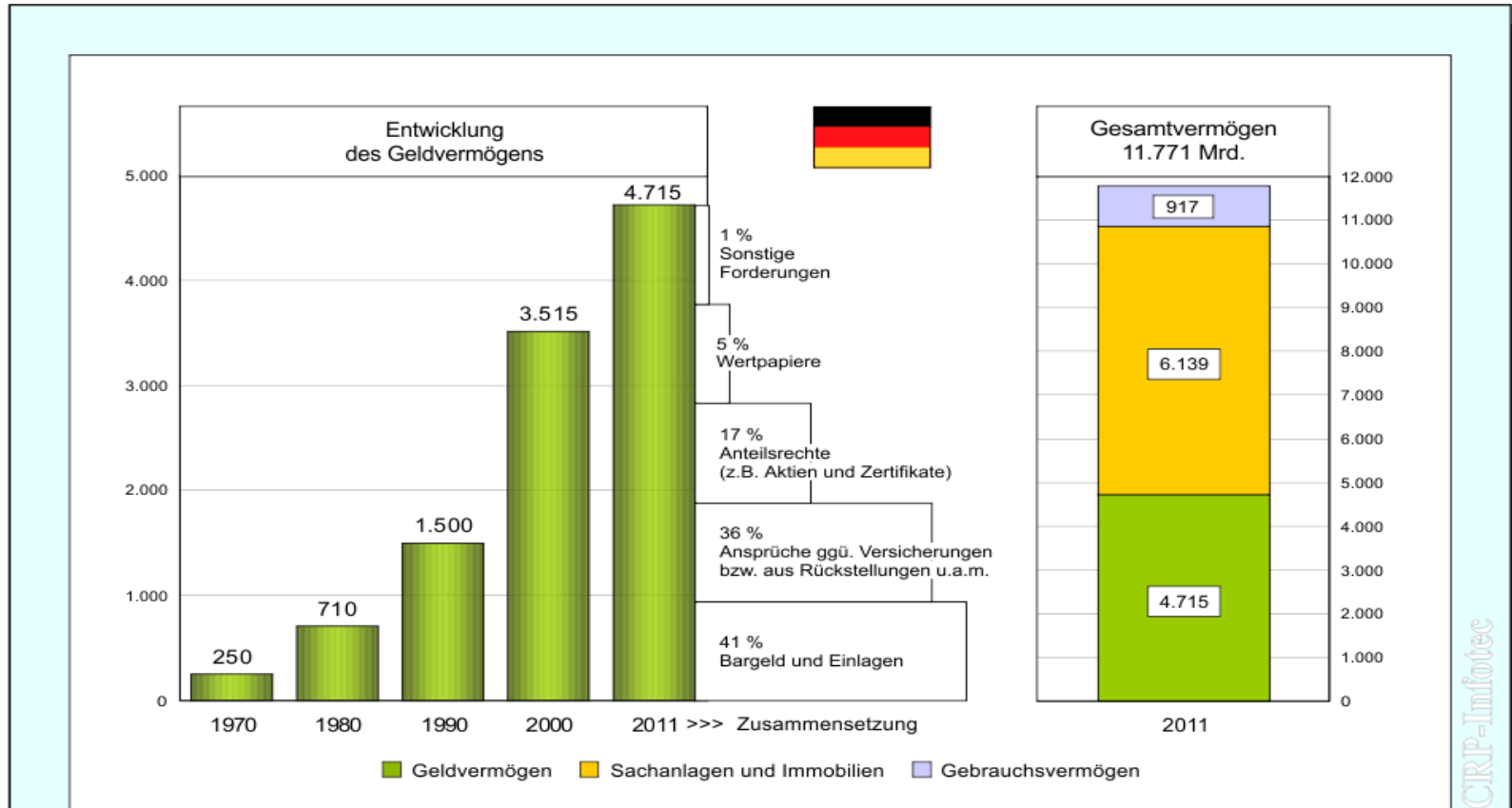
Regulierung der Kapitalmarktprodukte

Spannungsfeld Qualität und Haftung



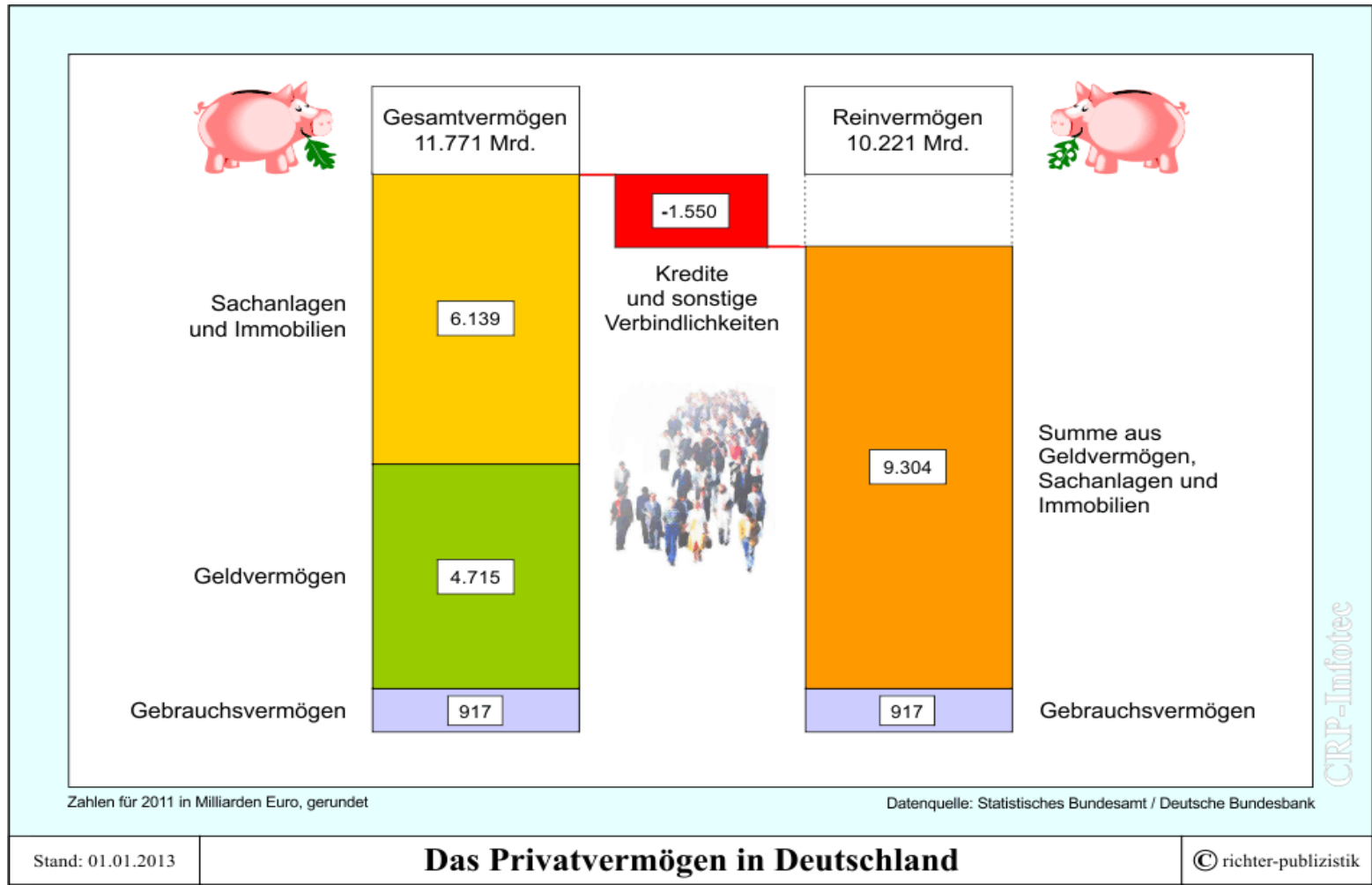
Der Markt der privaten Vermögensanlage (1)

Privates Vermögen der Deutschen: fast fünf Billionen Euro

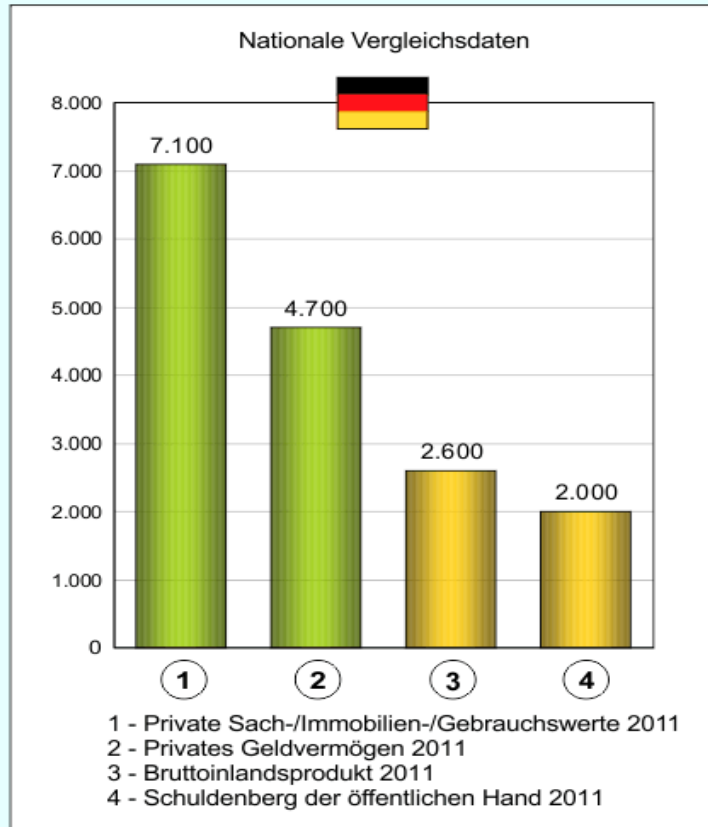


CRP-Infotec

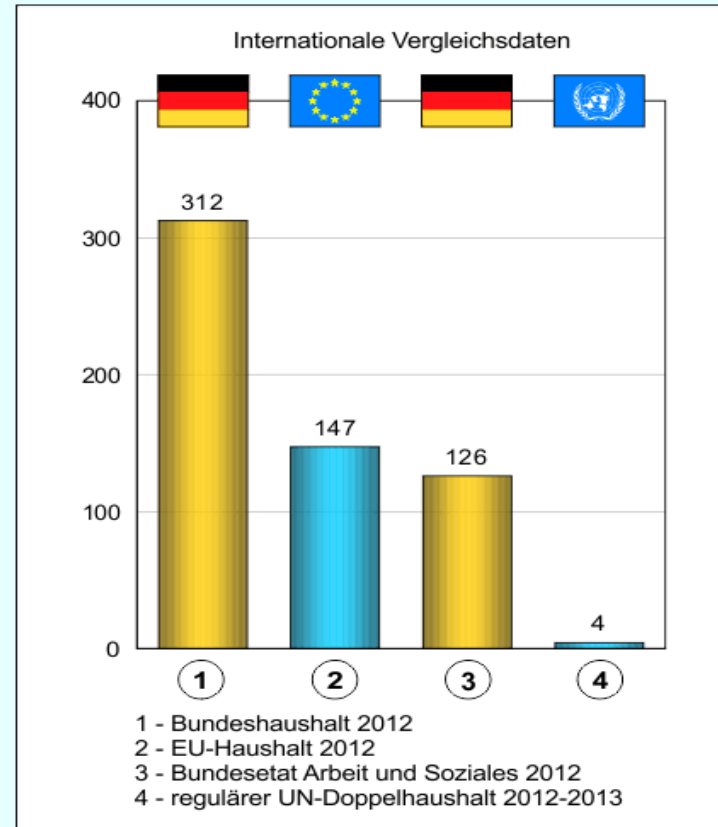
Der Markt der privaten Vermögensanlage (2)



Der Markt der privaten Vermögensanlage (3)



Angaben in Milliarden Euro, gerundet (im linken Diagramm stark gerundet)



Datenquelle: Destatis / Bundesbank / BMF / EU / UNO

CRP-Infotec

Stand: 01.01.2013

Finanzdaten im Vergleich

© richter-publizistik

Der Markt der privaten Vermögensanlage (5)

Bankenverband / GfK im Januar 2013

Deutsche werden stärker in Immobilien und Gold investieren!

Die bevorzugten Anlageformen:

- ☛ Festgeld und Tagesgeld (zwischen 34 % und 38 % der Befragten)
- ☛ Immobilien (Anstieg von 17 auf 46 % der Befragten)
- ☛ Gold und Silber andere Edelmetalle (Anstieg von 9 auf 30 % der Befragten)

Deutsche wollen bei künftigen Geldanlagen kein höheres Risiko eingehen und nehmen geringere Rendite in Kauf. Nach Geschlechtern:

männliche Finanzanleger: 86 %

weibliche Finanzanleger: 96 %.

Der Markt der privaten Vermögensanlage (6)

Die Aussagen der Gurus und Ikonen...

Das „magische Dreieck“...



Der Markt der privaten Vermögensanlage (7)

Das magische Dreieck hat einen Haken:

Es unterstellt das umfassende Wissen um Anlageformen und deren rechtliche und wirtschaftliche Qualität.

Es fehlt:

Einschätzbarkeit der zur Auswahl stehenden Produkte!

Für eine große Zahl Anleger ist das seit der Altersvorsorgereform 2005 und der Einführung von Riester und Rürup wesentlich schwieriger geworden.

Neuregelung der Finanzanlagenvermittlung (1)

- Seit 1.1.2013 neue Rechtslage für Finanzanlagenvermittler!
- Es gibt praktisch ein neues Berufsbild.
- Den „alten“ § 34c Vermittler gibt es nicht mehr.
Es gibt den „neuen“ § 34f Vermittler.
- Neues Recht gilt überwiegend schon **sofort und uneingeschränkt**:
allgemeine Verhaltenspflichten,
Beratungs-, Dokumentations- und Aufzeichnungspflichten,
Abschluss einer Haftpflichtversicherung für das § 34f Geschäft
(das macht immerhin etwa $\frac{3}{4}$ der FinVermV aus)
Prüfberichts- und –testatspflicht schon für 2013;
- Nur für den Sachkundenachweis und die Registrierung: **Übergangsfrist**.
Allerdings: Antragsstellung bis zum 30.6.2013,
Beantragung einer Genehmigung im vereinfachten Erlaubnisverfahren
bei der Genehmigungsbehörde.

Neuregelung der Finanzanlagenvermittlung (2)

- Finanzanlagenvermittler müssen sich bereits jetzt in allen Produktfragen auskennen!
- Konkret:
Finanzanlagenprodukte iSd Bereichsausnahme des § 2 VI 1 Nr.8 KWG
Kenntnis der in § 34f I GewO genannten Produkte, deren Unterschiede und Sicherheit bei der Einordnung unter die 3 Produktbereiche.
- Was sind Anteilscheine einer Kapitalanlage- oder Investmentaktiengesellschaft, die in Deutschland öffentlich vertrieben werden dürfen (dazu § 2 V, VI und IX, § 6 I, § 33 InvG);
was sind öffentlich angebotene Anteile an geschlossenen Fonds in Form einer Kommanditgesellschaft;
was sind sonstigen Vermögensanlagen nach § 1 II VermAnlG; was sind Vermögensanteile, die ein Dritter im Treuhandvermögen hält, Anteile an sonstigen geschlossenen Fonds, Genussrechte und Namensschuldverschreibungen und öffentlich angebotene Genossenschaftsanteile.

Neuregelung der Finanzanlagenvermittlung (3)

- Wesentlich umfangreichere und strengere Compliance Regelungen
- Einwandfreie Vorstellung (Homepage, Visitenkarte, Geschäftspapier)
Unabhängigkeit (keine AO FinVerm), vollständige Geschäftsdaten
- Vorgaben für die Kontakthanbahnung und –führung
Profilprüfung und verbindlich kommunizierte Einschätzung
Verifizierte Produktinformation anhand offizieller Unterlagen
Offenlegung der Vergütung (aber keine Auskehrung)
Dokumentation des Beratungs- und Vermittlungsverlaufs
Archivierungspflicht über 10 Jahre
- Grundregel: Dokumentationen sind formgebunden – nicht unbedingt Papier;
Praxis: wer nicht bereits komplexe, zertifizierte und IT-gesicherte Systeme im Einsatz hat, sollte sicherheitshalber (zusätzlich) Papierform wählen!
Keine Nachweislücken riskieren - nachteilige Rechtsprechungstendenz!

Neuregelung der Finanzanlagenvermittlung (4)

- Anforderungen an Jahresberichte und Prüfung / Testat nicht unterschätzen
- Interne Vorbereitung in der Büroorganisation: nur mit qualifizierten Systemen; Arbeitssysteme sollten für Prüfer leicht verarbeitbar sein; Versicherer, Banken, Emissionshäuser können mit Prüfungsbüros Paketangebote für kooperierende Vermittler vorhalten (Kostenreduktion).
- Vermögenshaftpflicht ab 1.1.2013 alternativlos!
Praxis: Versicherungsvermittler erhalten Erweiterungsangebote, Neueinsteiger Neuverträge; Offenbar keine nennenswerten Probleme.

Neuregelung der Finanzanlagenvermittlung (5)

- Grundregel ist der umfassende Sachkundenachweis. Dazu offizielle Taxonomie der Prüfungsinhalte (Lehrgänge werden angeboten).
- Sonderregelungen für anderweitig Qualifizierte (Fachschulabschlüsse)
- Besitzstandsschutz „Alte Hasen“
Die Begünstigten hat enge Grenzen:
§ 34c Vermittler mit seit dem 1.1.2006 ununterbrochener Tätigkeit erhalten die § 34f Genehmigung im vereinfachten Erlaubnisverfahren, wenn sie die Frist des 30.6.2013 beachten.
Unabhängig tätige alte Hasen: Nachweis durch lückenlose und korrekte Prüfberichte von 2006 bis 2012 (wohl nur 20% der aktuellen Vermittler).
Abhängig tätige alte Hasen: Nachweis durch ihren Dienstherrn
- Für alle gilt: persönliche Zuverlässigkeit nach Gewerberecht (-sprechung)

Neuregelung der Finanzanlagenvermittlung (6)

<u>Regelungsbereiche</u>	<u>VerVermV</u>	<u>FinVermV</u>
Sachkundenachweis	§§ 1 -4	§§ 1 – 5
Haftpflichtversicherung	§§ 8 -10	§§ 9 – 10
Allg. Verhaltenspflicht		§ 11
Informationspflichten	§§ 1 – 5, 11	§§ 14 – 15
Sachgerechte Beratung	§ 61 VVG	§§ 16 – 17
Dokumenationspflicht	§ 61 VVG	§ 18
Aufzeichnungspflichten	§§ 14 - 16	§§ 22 - 24

Neuregelung der Finanzanlagenvermittlung (7)

- Ausweichmöglichkeit: Haftungsdächer
- Regelungsgrundlage nicht Gewerberecht sondern WpHG und KWG
- Haftungsdächer in der Praxis schwieriger als in der Theorie
Kein absolut freier Zugang
„Alte Hasen“ Regelung nach WpHG oder
Nachqualifikation bis 31.5.2013 nach WpHG Mitarbeiteranzeigeverordnung.
Gebundene Vermittler mit § 34c Erlaubnis haben Frist bis 30.6.2013.
Tied Agents müssen das KWG und WpHG kennen,
sind auch als selbstständig tätige Vermittler nicht unabhängig.
- Preis des Haftungsdaches - dafür keine Versicherungs- und Prüfungskosten
und deutlich weniger Büroaufwand.

Neuregelung der Finanzanlagenvermittlung (8)

- Was ist (war) zu tun?
- Neuvermittler: Ende 2012 die 34c Erlaubnis beantragen!
Denn: das konnte nicht falsch sein. Die 250 € war es allemal Wert!
- Praktiker des Vermittlungsgeschäfts:
„Alte Hasen“ Regelung prüfen (evtl. liegt Problemfall vor...)
Qualifikationsnachweise sichten (evtl. nur Teilprüfung nach 34f)
Angebote Ausbildungsmaterial prüfen (E-Learning ist preiswerter...)
Paketangebote der Versicherer prüfen (Kosten- und Verwaltungsreduktion)
- Entscheidung zu Haftungsdach und Tied Agent sorgfältig abwägen!
- Bei Kosten unterscheiden: Einmalkosten sind Investition! Wenig Spielraum!
Laufende Kosten sind von Geschäftsvolumen und -entwicklung abhängig!
- Complianceauflagen und –kosten in Zukunft ohnehin wachsend;
Frage wird sein: wer trägt sie? – Der unabhängige Vermittler trägt sie selbst...

Honorarberatung und Provisionsregulierung (1)

Entwurf des Honoraranlageberatungsgesetzes am 19. 12. 2012 von der Bundesregierung beschlossen.

2 Berufsformen : „Honorar-Anlageberaters“ nach WpHG
„Honorar-Finanzanlagenberaters“ nach GewO

2 Register: BaFin
DIHK

3 offizielle Gesichtspunkte des Gesetzgebers:
Stärkung der Anlegerrechte im Finanzmarkt;
Qualitätsoffensive für unanhängige Finanzberatung;
Regulierung auf europäischer Ebene stützen
(Vorreiterrolle).

Inoffiziell: Das langsame Ende des Provisionsabgabeverbots naht...

Honorarberatung und Provisionsregulierung (2)

§§ 34f (Finanzanlagenvermittler) und 34h (Honorar-Finanzanlagenberater) sollen zwei voneinander *getrennte Berufsbilder* sein. Die jeweilige eine Zulassung schließt die jeweilige andere aus (Stichwort: keine Mischmodelle). Lösung über „zwei-Firmen-Modelle“? Hier ist die Verordnung abzuwarten...

§ 34h betrifft nur Anlageberatung zu Investmentfonds, geschlossenen KG-Fonds und sonstigen Vermögensanlagen, ganz ähnlich §34f.
Nicht: Beratung zu Aktien, Rentenpapieren und Derivaten, Versicherungen, Baufinanzierungen.

Honorar-Finanzanlagenberater nur unabhängig; kein Haftungsdach!

Bei Provisionsprodukten: Gutschrifterteilung gegenüber dem Kunden!
Problem: Absicherung und Umsetzung der Stornohaftung

Sachkundeprüfung und Registrierung weitestgehend wie § 34f. Ebenso Genehmigungs- und Aufsichtszuständigkeiten und Sanktionen.



Honorarberatung und Provisionsregulierung (3)

§ 36 d KWG: Honorar-Anlageberatung als geschützte Bezeichnung neu geregelt.

Registereintrag nach § 36c WpHG bei der BaFin.

Betrifft Wertpapierdienstleistungsunternehmen mit Erlaubnis nach § 32 bzw. § 2 II 1 Nr. 9 KWG.

Honorar-Anlageberater erbringt Beratung zu handelbaren Wertpapieren, Vermögensanlagen nach 1 II VAnlG.

(Ausnahme: Anteilen an einer Genossenschaft im Sinne des § 1 des GenG, Geldmarktinstrumenten, Devisen oder Rechnungseinheiten sowie Derivaten)

Wertpapierdienstleistungsunternehmen muss Honorar-Anlageberatung und provisionsgestützte Anlageberatung organisatorisch, funktional und personell trennen.

Mitarbeiter der Honorarberatung dürfen keine Vertriebsvorgaben bekommen.

Honorarberatung und Provisionsregulierung (4)

Seit April 2012 Provisionsdeckelung in der PKV. Davor erfolgte Provisionstransparenz bei der VVG Reform.

Provisionsabgabeverbot seit Urteil VerwG FFM und Rückzieher der BaFin und angesichts EU Initiativen stark wankend

Politische Probleme – Fachprobleme (letztere oft verkannt).

§ 4 Nr. 8 und Nr. 11 UStG stellen Provisionen steuerfrei - Honorare nicht!
Verteuerung der Leistung im nichtunternehmerischen Bereich: fast 20 %!
Es verdient dann: der Finanzminister. Die Gesetzesinitiative kam vom...

Regulierung der Kapitalmarktprodukte (1)

Seitenblick auf den Alltag (Untersuchung Deutsche Bank Ende 2011 € Zone)

40 % des Haushaltsvermögens sind in Einlagen und Anlageprodukte investiert

19 Billionen Euro in der Euro-Zone (ohne Schweiz/Liechtenstein)

61 % der Anleger lassen sich vor der Vermögensanlage beraten

68 % der Anleger gehen dafür zu ihrer Bank

7 % der Anleger sind bereit für die Beratung zu bezahlen

37 % der Anleger können sich dies immerhin vorstellen

9 % der Anleger lassen sich von einem unabhängigen Berater beraten

Regulierung der Kapitalmarktprodukte (2)

Ausblick auf Kommendes

MiFID II: in Brüssel im September 2012 verschoben – nicht aufgehoben!
Kommission und wichtige Mitgliedstaaten (GB, F, D) halten daran fest!

IMD II und PRIPs werden kommen in Form überarbeiteter VersVermRL!
FLV (Rente) wird an Fonds in WpHG und 34f angeglichen!
Gesetzgeber und verschärfte Rechtsprechung betreiben das deutlich...

Folge: Vermittler müssen Qualifikation, Compliance, Transparenz,
Unabhängigkeit zum Markenzeichen machen!
Die Zahl der Vermittler mit vollem Berufsrecht wird deutlich sinken!



Spannungsfeld Qualität und Haftung (2)

Qualität und Haftung:

Kein grundsätzlicher Widerspruch.

Wer Gutes bietet, braucht die Haftung nicht scheuen.

Spezifische Probleme des Qualitätsbegriffs bei Kapitalanlagen

(Anleger: Vermögensstatus, Anlageziele, Fachwissen, Lebenslage)

(Anbieter: Produktinteresse, Fachverantwortung, untern. Hintergrund)

(Vertrieb: Fachkenntnis, Absatzinteresse, Abhängigkeit)

Daraus folgt: Ambivalenz des Qualitätsbegriffs

Spezifische Probleme des Haftungsrechts

Internationalität von Produkten und Märkten – Regionalität der Rechtsordnung

Juristischer Fokus – politische Dimension - Zeitgeist („Zinsgier“)

Spannungsfeld Qualität und Haftung (2)

Finanzdienstleistung ist Leistung – Leistung muss sich lohnen!
Wer Gutes leistet, muss angemessen vergütet werden!

Qualität steigt durch Wettbewerb!
Wer Besseres leistet, muss besser vergütet werden!

Haftung für eigenes Verschulden ist selbstverständlich.
Verschuldenszusammenhänge muss das Gesetz regeln.
Das Haftungsrisiko muss vorhersehbar sein!

Auch der Gesetzgeber muss sich prüfen, welche Qualität er bietet und wer dafür haften soll (Riester, Rürup, Steuerrecht...)

Der seriöse Vermittler kann auch nicht Alles leisten,
und darf nicht für Alles einstehen müssen...



Meine Zeit ist um – vielen Dank und viel Erfolg in 2013