

finanzplanung konkret

BERATUNGSBRIEF FÜR PROFIS IN DER FINANZPLANUNG  14. JAHRGANG

6 2018

- ▶ **Angewandte Finanzmathematik**
- ▶ **Praxisorientierte Steuer- und Rechtsinformationen**
- ▶ **Know-how und Wissenstransfer** für bessere Geschäfte als Finanzdienstleister
- ▶ **Rechenttraining** mit Finanztaschenrechner und Beratungsrechner

- ▶ **Das Team von finanzplanung konkret wünscht Ihnen und Ihrer Familie ein schönes und friedliches Weihnachtsfest und für das Jahr 2019 Glück, Erfolg und beste Gesundheit!**

Leser-E-Mail:

- ▶ **redaktion@fp-konkret.de**

Unser Kundenservice berät Sie in allen Fragen zur Rechnungsstellung und zu Ihrem Abonnement:

- ▶ **abo@fp-konkret.de**

Tel.: +49(0)28 64 - 30 63 74
www.fp-konkret.de

- 02** Telegramm Steuern & Recht
- 05** Telegramm Versicherungsinfo
- 07** Telegramm Statistiken & Umfragen
- 08** Impressum

VERTRIEBSRECHT

- 09** **Serie: Transparenzinitiative**
Teil 6: Schauen Sie auch Erklär-Videos?
von *Steffen Horn*

VERTRIEB

- 14** **Bestandsverkauf und Bestandskauf**
Teil 1: Angebot von blau direkt („Simplr Maklerrente“)
von *Claus Kriebel (Geldprofessor.de)*

VOLLMACHTEN

- 24** **Selbstbestimmt bleiben – immer!**
von *Guido Bury (Generationenberater IHK)*

VERTRIEBSRECHT

- 29** **Anleger- und objektgerechte Beratung**
von *Alexander Sindermann*

FINANZ-TRAINING

- 38** **Baukindergeld – was bringt's wirklich?**
von *Prof. Heinrich Bockholt und Werner Dütting*

- 44** Bestellformular

Anleger- und objektgerechte Beratung

von Alexander Sindermann

In der letzten Ausgabe haben wir das Thema „Recht in der Anlageberatung“ in groben Zügen abgesteckt. Ziel der heutigen Ausgabe ist zum einen präziser den Bereich der „anleger- und objektgerechten Beratung“ zu beschreiben und zum anderen die grundsätzlichen Anforderungen anhand vergangener Produktprüfungen zur Anwendung zu bringen.

Im Artikel vom Oktober sind wir auf die „anleger- und objektgerechte“ Beratung und die unterschiedlichen Anforderungen in der Funktion als Anlageberater bzw. Anlagevermittler eingegangen. Das Schöne an „Grundsätzen“ ist, dass man eine vereinfachte Handlungsleitlinie an die Hand bekommt, auf deren Basis man recht einfach tiefere und weitergehende Handlungsoptionen herleiten kann.

Anlegergerechte Beratung

Ich gebe Ihnen ein Beispiel: Unter „anlegergerecht“ versteht sich die Ausrichtung der Beratung (Austausch von Informationen) anhand desjenigen der uns gegenüber sitzt.

- Was ist das für ein Mensch?
- Was hat er für Ziele?
- Über welche finanzielle Mittel verfügt er?

Was sind unter fachmännischer Sicht wiederum Finanzthemen die für ihn wichtig wären?

Welches Verständnis für Finanzthemen und welchen Geschäftssinn hat die Person und vor allem, wie muss ich Informationen aufbereiten und kommunizieren damit Sie „anlegergerecht“ sind?

Zu guter Letzt: Welche Empfehlungen werden der Person gegeben und wie passt das dann alles zusammen?

Soweit die Theorie. Nun wissen wir, dass die Praxis weitaus komplexer ist. Ich möchte mal ein klares Beispiel geben, was meiner Meinung nach eher nicht „anlegergerecht“ ist:

Eine Kundin mit ca. 30.000 Euro Gesamtvermögen hat kaum Erfahrungen mit Finanzanlagen (außer vielleicht Sparkonten oder Bausparkonten) und ihre Altersvorsorge ist noch nicht abschließend geregelt. Können Sie der Frau eine AIF-Anlage (zu gut deutsch eine unternehmerische Beteiligung) vermitteln?

Hier geht es gar nicht darum, ob die Person die finanziellen Mittel hat oder die Risikotragfähigkeit besitzt oder sogar die Risikobereitschaft. Es gibt einfach bei

dieser Person andere Themen, die eine höhere Priorität haben, als die Zeichnung einer chancenreichen wie auch riskanten Anlage. Zudem hat Sie kein Wissen und Erfahrungen mit deutlich weniger riskanten Anlagen und damit wäre die Empfehlung m.E. nicht „anlegergerecht“.

Als Anlageberater haben Sie seit der FinVermV die Pflicht, den Kunden im Vorfeld zu „erforschen“. Damit gewinnen Sie Informationen, die Sie nach Würdigung des Grundsatzes der „anleger- und objektgerechten Beratung“ nur zu einem Schluss kommen lassen kann:

KEINE Investition in unternehmerische Beteiligungen für eine Kundin mit einem ähnlichen Anforderungsprofil!

Soweit so gut: Nun ändern wir mal zwei/drei Parameter in der Ausgangslage. Die Kundin hat bereits diverse Finanzbücher gelesen, hat Erfahrungen mit Aktienfonds und Hedgefonds. Sie möchte von sich aus eine Anlage tätigen, die Sie aus einer Anzeige gesehen hat. Sie hat kein Interesse an Altersvorsorge – auch nach mehrmaligen Hinweisen zu diesem Thema. Sie zeichnet – nach ausreichender Zeit zwischen Beratung, sowie Überlassung des Verkaufsprospektes – für eine entsprechend große Summe ihres Vermögens (sagen wir gut 25%) **eine** unternehmerische Beteiligung.

Wie würden Sie in diesem Fall die „Empfehlung“ bewerten? Hier würde ich eher von einer „anlegergerechten Beratung“ ausgehen.

Sie sehen: Die Ermittlung, ob etwas „anlegergerecht“ ist oder nicht, hängt ganz stark von der Situation der zu beratenden Person ab und dem was Sie dieser Person zumuten wollen.

Objektgerechte Beratung

Der Bereich der „objektgerechten Beratung“ ist da schon etwas griffiger. Demnach können Sie von folgenden Anforderungen ausgehen:

- Entsprechend des individuellen Aufklärungsbedürfnisses zutreffend, über anlageentscheidungs-

relevante Eigenschaften und Risiken der empfohlenen Anlage zu informieren

- Was zu den relevanten Eigenschaften und Risiken gehört, hängt im Einzelfall von der rechtlichen und wirtschaftlichen Struktur der Kapitalanlage ab

Grundsätzlich müssen Informationen zu:

- Allgemeinen Risiken, wie auch
- Speziellen Risiken aus der Anlage und deren aktuellen Umfeld von ihnen genannt/dargestellt werden

Wir werden im nachfolgenden Praxisbeispiel noch genauer auf diese Punkte eingehen.

Nicht Objektgerecht wäre demnach:

- Kunde, der sich vom Risikoprofil/Bereitschaft für eine Anlage sogar eignen würde, unzureichend über Schließungs- und Liquidationsrisiko aufzuklären (ist immerhin ein wesentliches Merkmal und ein spezielles Risiko bei Immobilienfonds!)

Grundsätzlich hat der Berater bei einer objektgerechten Beratung sicherzustellen, dass die Informationen...

- Rechtzeitig
- Richtig
- Vollständig
- Verständlich

...sind.

Die Betrachtung muss zum Zeitpunkt der Beratung und Anlageentscheidung schlüssig sein. Es ergeben sich keine fortdauernde Warn- oder Prüfpflichten (außer Sie haben einen Daueranlageberatungsvertrag mit entsprechenden Betreuungspflichten vereinbart).

Hieraus stellen sich eine Reihe weiterer Fragen:

- Was ist rechtzeitig?
- Was ist richtig und vor allem was ist vollständig und verständlich?

Grundsätzlich ist der Berater in der Beweispflicht, dass er dem Kunden ein zutreffendes Bild der Anlage vermittelt hat. Wie er das macht steht ihm grundsätzlich frei. Je komplexer ein Produkt ist, desto eher ist die Aushändigung eines Prospektes zu empfehlen. Achtung: Selbst wenn Sie einen offenen Immobilienfonds persönlich nicht als komplex empfinden, so kann ich Ihnen aus persönlicher Erfahrung nur wärmstens empfehlen, auch bei dieser Art von Anlagen einen Prospekt beim Kauf einer derartigen Anlage auszuhändigen. Gerade offene Immobilienfonds sind aufgrund möglicher Finanzierungsoptionen sowie Schließungs- und Abwicklungsrisiken für einen „normalen“ Kunden eine „Black-Box“.

Was vielleicht auch grundsätzlich in diesem Zusammenhang angesprochen gehört, ist die Tatsache, dass langfristige Investitionen wie Immobilien nach der „goldenen Bilanzregel“ auch langfristig finanziert werden sollten. Speziell bei einem offenen Immobilienfonds ergibt sich aus der Konstellation der „kurzfristigen“ Verfügbarkeit der Anlage und langfristiger Investition in Immobilien kombiniert mit mittel- bis langfristigen Fremdfinanzierungen eine sehr spezielle Gemengenlage (auch wenn es zwischenzeitlich Kündigungsfristen und Mindesthaltedauern gibt, so sind die Anlagen innerhalb von 24 Monaten nach Erwerb grundsätzlich verfügbar und damit auch eher kurzfristig finanziert). Das Risikopotential durchblicken selbst sehr erfahrene Anleger eher selten. Daher können Sie als Anlageberater (und Vermittler) nur zutreffend im Sinne von „richtig“ sowie „vollständig“ eine „objektgerechte“ Beratung leisten, wenn Sie ein Verkaufsprospekt „rechtzeitig“ als Ergänzung zu Ihrer Beratung aushändigen. Tipp am Rande: Es ist immer etwas unglücklich, wenn Kunden die wesentlichen Knackpunkte erst beim Studium des Prospektes kennen lernen und Sie in der Beratung eher ausführlich über Nebensächlichkeiten informieren.

Verwendung Prospekt

Der Verwendung von Verkaufsprospekten kommt an dieser Stelle einer besonderen Bedeutung zu. Die meisten praktizierenden Anlageberater und Vermittler sind im Zusammenhang mit AIF Beratungen und Vermittlungen (früher weniger nobel als „geschlossene Fonds“ bezeichnet) mit diesem Punkt vertraut.

Plausibilitätsprüfung, Übergabe und Bestätigung der Aushändigung mal ganz einfach zusammengefasst. Stellt sich die Frage, was bei der Prüfung der Plausibilität zu beachten ist. Immerhin ergänzen Sie ihre Beratung, bzw. stützen Sie Ihre ganze Beratung auf die Angaben, die im Prospekt veröffentlicht sind. Hier haben wir bisher aus der zivilen Rechtsprechung tatsächlich eine klare Differenzierung:

- Banken haben den Prospekt mit banküblichen Sachverstand
- Anlagerberater mit kaufmännischen Sachverstand
- Anlagevermittler mit kritischen Sachverstand

zu prüfen.

Aussagen des Prospektes dürfen nicht durch mündliche Darstellungen konterkariert oder verharmlost werden. Eine fehlerhafte mündliche Anlageberatung wird *nicht* durch zutreffende Risikohinweise im Prospekt ausgeglichen (grundsätzlich).

Beispiel für Verharmlosung der Aussage:

„Wissen Sie, das Risiko ist eher ein theoretisches – das kommt so gut wie gar nie vor“.

Ist diese Aussage statistisch bzw. aus der Lebenserfahrung tatsächlich so auch haltbar?

In der Praxis besteht die Option, dass Anleger auf die Übergabe eines Prospektes verzichten können. Seit es die WAI's, KID's, VIB's sowie PRIIP's gibt, ist das bei einfacheren Anlageprodukten durchaus eine Handlungsoption, da bereits mit diesen Hinweisblättern sehr ausführliche Informationen zu „Risiken und Nebenwirkungen“ erteilt werden (und diese auch ausgehändigt werden müssen!). Bei komplexeren Anlageformen, wie die bereits beschriebenen Immobilienfonds (oder auch Hedgefonds) kann m.E. nach die Infopflicht des Beraters nur durch Übergabe eines Prospektes erfüllt werden. Achtung: Es handelt sich hier um Kardinalspflichten aus dem Anlageberatungsvertrag i.S.d. §307 (2) Nr. 2 BGB und damit stellt jeder formularmäßige Verzicht eine unangemessene Benachteiligung des Anlageinteressenten dar und ist damit rechtsunwirksam.

Inhaltlich hat der Anlageberater einen Prospekt zu prüfen auf...

- 1) klare und verständliche Angaben (für einen durchschnittlichen Anleger).
- 2) schlüssiges Gesamtbild.
- 3) sind Informationen sachlich, vollständig und richtig?
- 4) Prüfung unter zumutbarem Aufwand (das ist jetzt wieder sehr dehnbar).
- 5) sind Folgerungen und Prognosen schlüssig?
- 6) Darstellung der verbundenen Risiken.
- 7) die Gesamtschau des Prospektes (summa summarum der Gesamteindruck am Ende).

Prüfung – je nach Status: Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmannes (Anlageberater) oder bankenüblichen Sachverstand (bei Banken).

Rückvergütungen - Kick Backs

Zu guter Letzt hätten wir dann den Punkt der Rückvergütungen oder auch „Kick-Backs“. Dieses Thema wurde in der Vergangenheit intensiv und abschließend behandelt – ich möchte dennoch kurz auf diesen Punkt eingehen, da es sich lohnt, den Unterschied für die Ausrichtung eines künftigen „Businessmodelles“ zu kennen.

Bis in das Jahr 2013 waren „freie Berater“ nicht in der Pflicht darüber aufzuklären – weil kein Dauerberatungsverhältnis/Schuldverhältnis bestand und keine anderen Zuwendungen vereinnahmt werden konnten (sofern keine Betreuungsgebühren in Form von Servicegebühren genommen wurden!).

Achtung: An dieser Stelle wird es etwas spitzfindig. Denn grundsätzlich gilt diese Differenzierung Bank/freier Vertrieb an diesem Punkt – jedoch nicht was den Status „Anlageberater“ und damit verbunden das Thema „Anlageberatungsvertrag“ betrifft. So konnte ein freier Vertrieb zwar frei von der Informations-

pflicht zu den „Kick-Backs“ sein, galt aber trotzdem aufgrund des Umfanges seiner Beratung als Anlageberater und hatte damit die anderen erweiterten zivilrechtlichen Informationspflichten aus dem Anlageberatungsvertrag zu leisten.

Gut – ist jetzt alles Schnee von gestern. Aber manchmal muss man die Vergangenheit etwas ordnen, um in der Zukunft besser klar zu kommen und daher dieser „Reine-mach-Exkurs“ an dieser Stelle.

Seit 01.01.2013 gilt §34g GewO i.V.m §17 FinVermV (die neue FinVermV ist zum Zeitpunkt des Reaktionschlusses noch in der finalen Entwurfsphase), welche Finanzanlagevermittlern (oder Finanzanlageberatern) die Zuwendung Dritter verbietet, sofern sie dem Kunden nicht in Existenz, Art und Umfang vor Abschluss umfassend, zutreffend und verständlich offen gelegt wird. Zudem darf die Zuwendung nicht einer ordnungsgemäßen Vermittlung und Beratung im Interesse des Anlegers entgegen stehen (fast wörtlich aus dem Gesetzestext).

Die besondere Würze dieser Regelung ergibt sich aus dem kaum beachteten §34 g GewO:

Ich möchte nur den ersten Absatz zitieren – damit klar wird, hier wird tatsächlich auf Verbraucherschutz und nicht nur auf Marktfunktion abgezielt:

„(1) Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie hat im Einvernehmen mit dem Bundesministerium der Finanzen und dem Bundesministerium der Justiz und für Verbraucherschutz durch Rechtsverordnung mit Zustimmung des Bundesrates zum Schutze der Allgemeinheit und der Anleger Vorschriften zu erlassen über den Umfang der Verpflichtungen des Gewerbetreibenden bei der Ausübung des Gewerbes eines Finanzanlagenvermittlers und Honorar-Finanzanlagenberaters und zur Umsetzung der Verordnung (EU) Nr. 1286/2014. Die Rechtsverordnung hat Vorschriften zu enthalten über

- *Informationspflichten gegenüber dem Anleger, einschließlich einer Pflicht, Provisionen und andere Zuwendungen offenzulegen und dem Anleger ein Informationsblatt über die jeweilige Finanzanlage zur Verfügung zu stellen,*

- die bei dem Anleger einzuholenden Informationen, die erforderlich sind, um diesen anlage- und anlegergerecht zu beraten,
- die Dokumentationspflichten des Gewerbetreibenden einschließlich einer Pflicht, Geeignetheitserklärungen zu erstellen und dem Anleger zur Verfügung zu stellen, sowie die Pflicht des Gewerbetreibenden, telefonische Beratungsgespräche und die elektronische Kommunikation mit Kunden in deren Kenntnis aufzuzeichnen und zu speichern,
- die Auskehr der Zuwendungen durch den Honorar-Finanzanlagenberater an den Anleger, ...“

Was hat das für Sie und mich zur Folge? All die Punkte, die hier aufgeführt werden, sind nicht „nur“ von aufsichtsrechtlicher Bedeutung, sondern bei einem Verstoß gegen diese Punkte kann ein Anleger bei Nichtbeachtung einen Schadensersatz begründen! In §34 g GewO wird hier die Grundlage für Verbraucherschutz und Ausstrahlwirkung des Aufsichtsrechtes in das Zivilrecht gelegt und konkret betrifft das dann die § 11 – 18 FinVermV (ob die Suppe erst ab §12 a oder schon ab dem § 11 scharf wird ist für mich persönlich nicht spielentscheidend – es wird klar, dass mehr oder weniger der ganze Abschnitt „4“ in der FinVermV vom §34 g GewO abgesteckt wird).

Sie sind also sehr gut beraten, diese Punkte sehr sauber in ihrer Praxis zu erfüllen.

An dieser Stelle wollen wir nun die Anforderungen der „anleger- und objektgerechten Beratung“ anhand eines Praxisbeispiels aus der Ausgabe finanzplanung konkret (Ausgabe 3/2018) anwenden. Prof. Heinrich Bockholt und Werner Dütting stellten im Finanz-Training unter dem Titel „Nachhaltig investieren oder nachhaltiger ökologischer Unfug?“ eine Nachranganleihe des Kraftwerkspark III vor. Nun wissen wir, dass bei einer derartigen Anlage bestimmte Pflichttätigkeiten seitens des Anlageberaters/Vermittlers durchzuführen sind.

Fangen wir mal mit dem Punkt der „anlegergerechten Beratung“ an. Wir wissen die Informationen die zu erteilen sind hängen vom Anleger ab – soweit alles noch sehr offen. Meine Frage an dieser Stelle: Welchem Anleger würden Sie „grundsätzlich“ eine solche

Anlage empfehlen? Es handelt sich um eine Anleihe – also ein Rückzahlungsversprechen mit einer festen Zinszahlung und einer „theoretischen“ Verfügbarkeit, da eine Teilnahme am Börsenhandel vorgesehen ist. Ich mach jetzt mal den ersten Schritt: Ich hätte so etwas früher in der Bank eher konservativen Anlegern empfohlen. Tendenziell springen meiner Erfahrung nach eher Menschen mit Studium in Sozialwissenschaften und/oder pädagogischen Berufsbild auf derartige Anlegen an. Also sind wir uns mal grundsätzlich soweit einig: Man könnte das durchaus konservativen Anlegern vermitteln, richtig?

Was meinen Sie? Was kann für einen Anleger bei einer derartigen Anlage von zentraler Bedeutung sein? Klar! Die Bonität, da wir hier ein Rückzahlungsversprechen in der Zukunft gegen Geld heute (für den Schuldner) tauschen. Nun stellt sich die Frage, welche Informationen benötigt der Anleger um die Wahrscheinlichkeit richtig einschätzen zu können? Wir werden dies im Rahmen der Recherche für den Punkt der „objektgerechten Beratung“ herausarbeiten.

Im Rahmen der objektgerechten Beratung haben Sie also nun entsprechende Informationen dem Anleger zum Anlageobjekt an sich zu Verfügung zu stellen, wir wiederholen an dieser Stelle die Punkte der zweiten Seite meines Artikels:

- Entsprechend des individuellen Aufklärungsbedürfnisses zutreffend über Anlageentscheidungsrelevante Eigenschaften und Risiken der empfohlenen Anlage zu informieren
- Was zu den relevanten Eigenschaften und Risiken gehört, hängt im Einzelfall von der rechtlichen und wirtschaftlichen Struktur der Kapitalanlage ab

Grundsätzlich müssen Informationen zu:

- Allgemeinen Risiken wie auch
- Speziellen Risiken aus der Anlage und deren aktuellen Umfeld von ihnen genannt/dargestellt werden

In diesem Fall ist für den Anleger von zentraler Bedeutung wie bonitätsstark der Schuldner ist. Hierfür können Sie folgende Unterlagen prüfen (was Sie in diesem Fall auch dringend tun sollten):

- Verkaufsprospekt
- Rechtliche Besonderheit dieser Anleihe (Nachranganleihe)
- Jahresabschluss (Bilanz, G&V und in diesem Fall zur Sicherheit die Erläuterungen des Jahresabschlusses)
- Aufgrund der Patronatserklärung der AG (am Besten auch die Bilanz der AG)
- Fungibilität der Anleihe / Handel an der Börse

Im Rahmen der Plausibilitätsprüfung (in diesem Fall gehen wir mal von einem Anlageberater aus), empfiehlt es sich genau diese Punkte zu prüfen. Denn wie wollen Sie sonst die Plausibilität des Prospektes und der darin gemachten Angaben prüfen?

Aus dem Beratungsbrief 3/2018 kennen Sie die Ergebnisse der jeweiligen Einzelbereiche. Ich fasse diese kurz zusammen:

- im Ergebnis ergab sich das Bild, dass die GmbH überschuldet ist (es ein negatives Eigenkapital gab)
- das Anlagevermögen bestand im Wesentlichen aus Beteiligungen an weiteren Öko-GmbHs – die wiederum verlustreich wirtschafteten
- daneben gab es diverse Fremdkapitalgeber im Firmenverbund und einen recht hohen Betrag „sonstige“ VLL von 2,5 Mio. EUR
- die Bilanzsumme betrug 50 Mio. EUR und der Anteil an FK betrug ebenfalls 50 Mio. Euro.
- zudem gab es eine recht bescheidenen GuV-Rechnung von 136TEUR Umsatz und einem kontinuierlichen Jahresfehlbetrag von knapp 2 Mio. EUR in den Jahren `17 und `16.
- hinsichtlich der Fungibilität stand ein Börsenhandel im Raum – der recht einfach auf „Plausibilität“ geprüft werden kann (Abfrage Onvista, etc...).

- rechtlich war eine Schlechterstellung ggü. allen anderen Gläubigern (Nachrang mit klarem Hinweis im Prospekt und den Anleihenbedingungen) vereinbart.

In diesem Fall ist es für einen Kunden wirklich bedeutungsvoll, dass in die Tiefe geprüft wird und so gut es geht die Zusammenhänge herausgearbeitet werden, damit sich ein relativ klares Bild zur Beurteilung ergibt. Dem versierten Bilanzleser offenbart sich das Bild „des Schreckens“ schon recht früh anhand der Bilanz – richtig schlüssig wird es jedoch erst im Anlageverzeichnis und der GuV-Rechnung und spätestens ab diesem Punkt sollte man zu dem Schluss kommen, dass dieses „Objekt“ selbst für spekulative Anleger eher nicht geeignet ist.

Wir fassen die Ergebnisse der zwei Welten zusammen:

- 1) Anlegergerecht könnte die Anlage aufgrund ihrer Gestaltung (grundsätzlich) sein (vorbehaltlich des tieferen Blickes in die Kiste)
- 2) bei der objektgerechten Beratung müssen wir zunächst mal das Objekt an sich auf die relevanten Parameter prüfen und die Ergebnisse dann entsprechend an den Anleger kommunizieren (so dass er es verstehen kann)
- 3) Das Ergebnis aus der Recherche zur objektgerechten Beratung ist jetzt in diesem Fall recht eindeutig: Kein vernünftiger Berater würde das einem konservativen Kunden empfehlen (und fairer Weise auch keinem spekulativ ausgerichteten Anleger).

Wir haben in diesem Fall kein Rating als Hilfsmittel. Aber was glauben Sie, welches Rating würde ein Unternehmen mit einer derartigen Ausgangssituation erhalten?

Bonitätsbewertung		Ratingsymbol		
		S&P	Moody's	Fitch
Sehr guten Anleihen	Beste Qualität, geringstes Ausfallrisiko	AAA	Aaa	AAA
	Hohe Qualität, aber etwas größeres Risiko als die Spitzengruppe	AA+ AA AA-	Aa1 Aa2 Aa3	AA+ AA AA-
Gute Anleihen	Gute Qualität, viele gute Investmentattribute, aber auch Elemente, die sich bei veränderter Wirtschaftsentwicklung negativ auswirken können	A+ A A-	A1 A2 A3	A+ A A-
	Mittlere Qualität, aber mangelnder Schutz gegen die Einflüsse sich verändernder Wirtschaftsentwicklung	BBB+ BBB BBB-	Baa1 Baa2 Baa3	BBB+ BBB BBB-
Spekulative Qualität	Spekulative Anlage, nur mäßige Deckung für Zins- und Tilgungsleistungen	BB+ BB BB-	Ba1 Ba2 Ba3	BB+ BB BB-
	Sehr spekulativ, generell fehlende Charakteristika eines wünschenswerten Investments, langfristige Zinszahlungserwartung gering	B+ B B-	B1 B2 B3	B+ B B-
Junk Bonds	Niedrigste Qualität, geringster Anlegerschutz. In Zahlungsverzug oder indirekte Gefahr des Verzugs	CCC CC C	Caa Ca	CCC CC C
Zahlungsunfähig	In Zahlungsverzug oder Insolvenz	SD/D	C	SD/D

Abbildung 1: Ratingsymbole von S&P, Moody's und Fitch

Was sehen wir anhand dieses Beispiels? Hätten Sie die Anlage zum Kauf empfohlen, wenn Sie nicht tiefer in die Kiste geblickt hätten? In diesem Beispiel sind die Informationen schön serviert worden. Es gibt im Alltag durchaus andere Fälle, bspw. wo Emittenten aus dem Ausland mit Zahlen werben, die Sie vermeidlich in ihrer Heimat erzielt haben. Vielleicht haben sie sogar von einem renommierten Wirtschaftsprüfer „diese“ Zahlen auch bestätigt – wie sieht es dann aus?

Was können Sie mit verhältnismäßigem Aufwand recherchieren und wie stellen Sie sicher, dass Ihnen auch die richtigen Informationen zugänglich gemacht wurden (vielleicht hat ein Wirtschaftsprüfer eine Leistungsbilanz für institutionelle Investoren vor Kosten bestätigt – und damit sind die beworbenen Zahlen für die Investoren hier in Deutschland in keiner Weise vergleichbar).

Was können Sie tatsächlich prüfen und was bleibt selbst bei der besten Prüfung noch verborgen? Steht der Aufwand mit einem potentiellen Ertrag in einem sinnvollen Verhältnis?

Mir ist durchaus bewusst, dass wir in diesem Artikel sehr viel in den „Rucksack“ gepackt haben und dass es sehr mühsam sein kann mit solch einem Gepäck auf dem „Buckel“ dynamisch Geschäft und Umsatz zu generieren. Aber wer sagt, dass Sie diesen schweren Rucksack mit auf den Weg nehmen müssen? Sie haben es in der Hand und wie gesagt: Vielleicht ist weniger deutlich mehr.

Was ihnen bei ihrer täglichen Arbeit helfen wird, ist

- Routine,
- Prozesse,
- klare Produktrestriktionen,
- Vermeidung von „Tretmienen“
- und ein sinnvoll durchdachtes Business- und Servicekonzept und darauf abgestimmte Vertragswerke.

An dieser Stelle möchte ich noch auf einen Punkt aus dem letzten Artikel eingehen. Meine Empfehlung für Sie war u.a. einen schriftlichen Anlageberatungsvertrag zu machen. Grundsätzlich wird ein Anlageberatungsvertrag mündlich geschlossen und ist kein Dauerschuldverhältnis. Sollten Sie keine Servicegebühren von ihrem Kunden nehmen so reicht es absolut aus, die gesetzlichen Rahmenbedingungen zu kennen und die wichtigen Punkte im Arbeitsalltag richtig umzusetzen.

Sollten Sie jedoch Servicegebühren nehmen, so empfiehlt es sich aus diversen Gründen, einen Anlageberatungsvertrag mit Ihrem Kunden zu vereinbaren. Sie können die Leistungen, Pflichten und auch „Nichtpflichten“ ihrerseits vereinbaren und entsprechende Infopflichten mit einflechten und auch transparent Gebühren und Kosten für Ihre Leistung darlegen. Auch hilft ein schriftlicher Anlageberatungsvertrag abzugrenzen, was Sie nicht leisten (z.B. eine möglicherweise „missverständene“ Vermögensverwaltung oder ähnliches). Sinnvoll ist es in diesem Zusammenhang diesen durch einen versierten Rechtsanwalt erstellen zu lassen. Das kostet, aber Sie vermeiden es Dinge mit einzubauen, die möglicherweise unwirksam sind und die Sie dann dem Kunden wieder ersetzen müssen.

Was nach wie vor zum jetzigen Zeitpunkt noch offen ist: Die neue FinVermV. Diese befand sich bis Ende November in der Anhörungsphase bei den Verbänden. Wenn es Sie näher interessiert, was im Entwurf vorgesehen ist und wie sich u.a. der AfW hierzu positioniert dem kann ich diesen Link an die Hand geben:

https://www.bundesverband-finanzdienstleistung.de/wp-content/uploads/2018/11/20181122_AfW-Stellungnahme-FinVermV.pdf

Zu guter Letzt möchte ich noch eine Frage in den Raum stellen, die für mich in der Arbeit mit Investmentkunden zwischenzeitlich eine sehr zentrale Rolle spielt:

Wie „erkunden“ Sie ihren Kunden hinsichtlich seiner Risikobereitschaft und wie setzen Sie diese in einen konkreten Anlagevorschlag um? Wie systematische gehen Sie hier vor? Wie unabhängig ist diese Risikoeinstufung Ihres Kunden von Ihrer persönlichen Sicht der Dinge?

Die Erfahrung zeigt, dass drei wesentliche Punkte in der Arbeit mit Kunden sehr bedeutend sind:

- 1) tendenziell beeinflusst der Berater den Kunden mit seiner persönlichen Risikowahrnehmung.
- 2) die Risiken realisieren sich früher oder später immer. Die Frage ist: Wie gut ist Ihr Kunde darauf vorbereitet.
- 3) wenn sich Risiken realisieren und ihr Kunde kommt emotional in einen Grenzbereich – dieser ist bei jedem Menschen anders ausgeprägt –, dann werden ihn rationale Aspekte nicht unbedingt überzeugen und er trifft teilweise für ihn nachteilige Entscheidungen und die Beziehung zwischen Berater und Kunde wird gestört/problematrisch.

Nun haben wir bereits festgehalten, dass Sie grundsätzlich keine Dauerberatung schuldig sind. Soll heißen: Nach der Vermittlung kann Ihnen der „emotionale Zustand“ ihres Kunden grundsätzlich egal sein.

Sollten Sie jedoch als dauerhafter zentrale Ansprechpartner rund um die Finanzen und Anlagen ihres Kunden fungieren, so wird es auch für Sie bedeutend sein. Daher ist es für Sie sehr interessant auf einer möglichst soliden Basis die Zusammenarbeit mit ihrem Kunden aufzubauen und dem geht – meinem Verständnis nach – ein solides „Erwartungsmanagement“ hinsichtlich möglicher Anlageentwicklungen (und Abweichungen) voraus.

Wenn Ihr Kunde diese möglichen Verläufe geistig vorweg nehmen kann und auch in seiner Entscheidung vor der Umsetzung berücksichtigt, so wird er weniger „emotional“ aus dem Gleichgewicht geraten (bzw. sorgen Sie durch die richtige Umsetzung seiner Anlage dafür, dass er gar nicht erst in diese Grenzbe- reiche kommen wird).

Wenn Sie so agieren, dann kann es Ihnen gemäß unserem Eingangszitat von Goethe völlig egal sein was passiert (z.B. an den Kapitalmärkten), Sie haben richtig gehandelt und damit wissen Sie, dass Ihre Kunden bestens vorbereitet sind und auch mit „unerwarteten“ Verläufen klar kommen werden.

Ihnen herzlichen Dank für Ihr Interesse und künftig viel Erfolg in der Zusammenarbeit und Beratung Ihrer Kunden!

*Herzliche Grüße
Alexander Sindermann*

INFORMATION ZUM AUTOR



Alexander Sindermann

*Selbständiger Finanzberater
und Unternehmensberater
Bankkaufmann, Fachwirt für*

Finanzberatung (IHK), Versicherungsmakler

alexander@sindermann.finance

www.finanzberatung-sindermann.de

Bestellschein passend auch für Sichtfensterumschlag

Werner Duetting
Hui Lan Chi, Feng Lin Cun
San Tang, Zhuan Shui Zhen
Wu Hua Xian 514479
Meizhou Shi, Guangdong
Volksrepublik China

finanzplanung konkret

Beratungsbrief für Profis in der Finanzplanung

- ▶ Angewandte Finanzmathematik
- ▶ Praxisorientierte Steuer- und Rechtsinformationen
- ▶ Know-how und Wissenstransfer für bessere Geschäfte als Finanzdienstleister
- ▶ Rechentraining mit dem Finanztaschenrechner und Beratungsrechner

Ja, ich bestelle

Als Jahres-Abonnent haben Sie jederzeit **kostenlosen Zugang zur Online-Bibliothek** mit allen veröffentlichten Ausgaben!

Jahresabonnement finanzplanung konkret - digital
6 Ausgaben der E-Mail-Ausgabe im PDF-Format für **€ 148,-**

Sonderpreis für Nutzer des Dr. Kriebel Beratungsrechners und/oder Besucher der Dr. Kriebel-Seminare **€ 74,-**

Ihre Kunden-Nr.

Sonderpreis für Nutzer der Finanztaschenrechner **€ 89,-**

Serien-Nr. oder Gutschein-Code

Sonderpreis für BWK- oder Going-Public-Seminar Teilnehmer **€ 118,-**

Seminarreferent Datum + Ort

GRATIS-Probeabonnement* finanzplanung konkret - digital
2 Ausgaben der E-Mail-Ausgabe

Alle zwei Monate wertvolle Informationen, die auf den Punkt kommen

- ▶ Aktuelle Rechtsprechung in der Finanzmathematik
- ▶ Steuerlich optimierte private Finanzplanung
- ▶ Objektive Produktprüfung von Finanzprodukten
- ▶ Sofort einsetzbare Verkaufstipps und Verkaufsargumente

Aktuelle Informationen und Berechnungen für mehr Erfolg im Beratungs- und Verkaufsgespräch. Mit diesen Informationen haben Sie das gute und beruhigende Gefühl, keine relevanten Informationen mehr zu verpassen - Informationen, die bisher andere für sich vorteilhaft nutzen konnten.

finanzplanung konkret erscheint alle zwei Monate neu im Format DIN A4. Das Abonnement ist steuerlich abzugsfähig (BFH, AZ XR 6/85).

Ihr Vorteil und Ihr Nutzen

- ▶ Sie steigern Ihre fachliche Souveränität.
- ▶ Sie kennen die neuesten Verkaufsansätze und -argumente.
- ▶ Wer besser rechnet, macht mehr Geschäft!

Name		Vorname	
Firma		PLZ/Ort	
Straße		Tel./Fax	
E-Mail		<i>bitte unbedingt angeben!</i>	

Datum	Bestellung	
	1. Unterschrift	

Vertrauensgarantie: Sie können Ihre Bestellung innerhalb von zwei Wochen nach Erhalt der ersten Ausgabe des Beratungsbriefes ohne Begründung beim Verlag in Textform oder durch Rücksendung widerrufen.

Datum	Vertrauensgarantie	
	2. Unterschrift	

Abonnements sind schriftlich mit einer Frist von sechs Wochen zum Ende eines Kalenderjahres kündbar. ***Probeabonnements**, die nicht acht Tage nach Erhalt des letzten Probeheftes schriftlich gekündigt werden, gehen automatisch in ein Jahresabonnement über.

Datenschutzinformationen: Ihre freiwilligen Angaben werden von *finanzplanung konkret* für Vertrags- und Direktmarketingzwecke erhoben, verarbeitet und genutzt. Ihre Angaben werden nicht weitergegeben. Wenn Sie einer Verwendung Ihrer Daten für Werbe-, oder Markt- oder Meinungsforschungszwecke widersprechen wollen, so genügt eine kurze schriftliche Nachricht an den Verlag (abo@fp-konkret.de).