

Finanzplaner Juretzek: "Wir brauchen eine Finanzberaterkammer!"

19.09. | 2014



Rainer Juretzek, Europäische Akademie für Finanzplanung: "Wer nicht weiß, wie man ein vernünftiges Portfolio aufstellt, hat in diesem Markt nichts verloren."

Rainer Juretzek, Geschäftsführer der Europäischen Akademie für Finanzplanung, im Interview mit FONDS professionell ONLINE über das neue Honorarberatergesetz, die anstehende Schrumpfung des Finanzvermittlermarktes und die Frage, wie diese gebeutelte Branche wieder an Reputation gewinnen könnte.

Rainer Juretzek kennt die Finanzdienstleisterszene aus den verschiedensten Perspektiven: Mit seiner Beratungsgesellschaft Analytica Finanz erstellt er selbst Finanzpläne und -gutachten, als Geschäftsführer der Europäischen Akademie für Finanzplanung (EAFP) bildet er Berater aus. Seit Kurzem nimmt Juretzek zudem als Prüfer gemäß Finanzanlagenvermittlerverordnung die Bücher und Beratungsprotokolle von Fondsmaklern unter die Lupe. Schon seit Jahren kämpft Juretzek für mehr Qualität in der Anlageberatung. Im Interview mit FONDS professionell ONLINE erläutert er seine Ideen.

Herr Juretzek, Sie bieten schon seit den 1980er Jahren Honorarberatung an. Seit 1. August gibt es ein entsprechendes Gesetz. Was halten Sie von den neuen Regeln?

Rainer Juretzek: Offen gesagt sehr wenig. Das aktuelle Gesetz ist Stückwerk. Ich hatte schon bei den Anhörungen zum Finanzanlagenvermittlergesetz vorgeschlagen, eine einheitliche Institution für alle zu schaffen, die in der Branche tätig sind, egal ob aus Banken oder dem freien Markt: eine Finanzberaterkammer. Bekommen haben wir stattdessen neue Regeln in der Gewerbeordnung (GewO). Im Ergebnis bedeutet das keinerlei Reputationsgewinn, sondern nur Mehraufwand. Der neue Paragraph 34h GewO trägt nur zur Zersplitterung des Marktes bei. Der Kunde weiß gar nicht mehr, wen er vor sich hat.

Honorar-Finanzanlagenberater, Honorar-Anlageberater, Finanzanlagenvermittler – die Begriffe sind in der Tat nicht ganz einfach. Was würde eine Finanzberaterkammer bringen?

Juretzek: Es gäbe einen klaren Bezeichnungsschutz, wie bei Ärzten oder Rechtsanwälten, dazu eine Gebührenordnung.

Die Vermittlung gegen Provision – der ganz überwiegende Teil des derzeitigen Marktes – wäre dann am Ende?

Juretzek: Nein, Produktverkauf wird es in einer Marktwirtschaft immer geben, und ich gönne jedem Verkäufer seine Provision. Doch das hat mit Beratung in der Regel nichts zu tun. Ich plädiere daher für eine strikte Trennung von Beratung und Verkauf. Wie wäre es denn, wenn der Vermittler nicht mehr beraten dürfte und der Berater nicht mehr vermitteln? Klare Verhältnisse, wie bei Arzt und Apotheker. Der Berater erstellt gegen Honorar eine ganzheitliche Finanzplanung – als Basis einer ordnungsgemäßen Finanzberatung –, mit der der Anleger dann zum professionellen Vermittler geht. In einem Beratungsbüro würde dieser Vermittler gegen Honorar arbeiten, sonst meinetwegen auch gegen Provision – das macht der Apotheker letztlich ja auch. Entscheidend ist, dass der Vermittler den Kunden auf dem Silbertablett geliefert bekommt: Er muss keine Geeignetheitsprüfung oder Risikotragfähigkeitsanalyse mehr machen, sondern hat nur noch

die Aufgabe, im Sinne einer anlagegerechten Beratung das beste Produkt rauszusuchen. Ein solches System wäre deutlich effizienter als das aktuelle, weil sich jeder auf seine Stärken konzentrieren könnte: der Berater auf die ganzheitliche Beratung und der Vermittler auf die Produktauswahl.

Ihr Vorschlag würde den Finanzvertriebsmarkt völlig umkrempeln.

Juretzek: Die Vermittlerszene wird sich in den kommenden Jahren ohnehin dramatisch ändern. Es gibt noch immer zahlreiche Mitläufer, die 500.000 Euro Fondsbestand mit sich rumschleppen. Davon kann niemand leben. Der Markt wird sich weiter verkleinern auf diejenigen, die das Geschäft tatsächlich professionell betreiben. Und das sind erschreckend wenige. Wenn ich auf Vortragsreisen die Frage stelle, wer sich denn mit der Finanzvermittlerverordnung beschäftigt hat, gehen vielleicht zwei Hände hoch. Ich finde das erschreckend: Die Allerwenigsten in dieser Branche wissen überhaupt, was sie tun dürfen und was nicht! Ich vermute, dass bis Ende des Jahres mindestens 10.000 Vermittler mit 34f-GewO-Zulassung aus dem Markt ausscheiden werden, weil sie entweder das nötige Wirtschaftsprüfertestat nicht bekommen oder weil sie merken, dass das Geschäft wegen der höheren Anforderungen und den damit verbundenen Kosten für sie unrentabel geworden ist. Und ehrlich gesagt: Wer nicht weiß, wie man ein vernünftiges Portfolio aufstellt, hat in diesem Markt nichts verloren.

Immerhin gibt es seit nun eine Mindestqualifikation. Vor der Einführung des Paragraf 34f konnte quasi jeder Fonds verkaufen – auch ohne jedwede Anlageexpertise. Ist es da nicht übertrieben, von einem echten Standesberuf zu träumen?

Juretzek: Das ist keine Träumerei. Man könnte mit einer Übergangsregel vorschreiben, dass ab einem bestimmten Stichtag ein Studienabschluss nötig ist. Ein ähnliches Modell gab es bereits 1952: Damals war ein Dentist ein Handwerker. Der wurde nach einem Kurzlehrgang – quasi durch Handauflegen – zum Zahnarzt. Danach musste ein Studium absolvieren, wer Zahnarzt werden wollte. Auf diesem Weg lässt sich ein Markt sehr schnell professionalisieren. Darum an dieser Stelle mein wirklich ernst gemeinter Appell an die Branche: Wir brauchen eine Finanzberaterkammer! Wenn alle Beteiligten an einem Strang ziehen, lässt sich dieses Ziel erreichen, davon bin ich fest überzeugt.

Die wichtigsten Regulierungsschritte sind inzwischen aber getan, inklusive Honoraranlageberatungsgesetz. So schnell wird die Koalition diese Gesetze nicht wieder anpacken.

Juretzek: Als nächstes steht die Umsetzung der europäischen Finanzmarktrichtlinie Mifid-II an, die unter anderem vorschreibt, dass sich ein Berater nicht mehr unabhängig nennen darf, wenn er Provisionen nimmt. Die nationalen Regeln werden Anfang 2017 in Kraft treten und müssen vorher ausgearbeitet werden. Darum ist jetzt sogar ein günstiger Zeitpunkt, das Projekt Finanzberaterkammer nochmals anzugehen.

Wenn tatsächlich alle Anlageberater in diese Kammer sollten, würde man die Banken quasi auf eine Stufe stellen mit Pharmaunternehmen. Sie wären nur noch Produkthersteller, der Vertrieb wäre ausgelagert. An diesem Brett bohren Sie verdammt lange.

Juretzek: Bedenken Sie bitte, was die Regierung in den vergangenen Jahren alles gegen die Banken durchgesetzt hat – trotz dieser starken Lobby. Da scheint eine Trennung von Produktion und Vertrieb – die es in vielen Instituten übrigens schon gibt – gar nicht so unrealistisch. Dass Angestellte und Freiberufler in einer Kammer sind, kommt übrigens ebenfalls häufiger vor: Niedergelassene Ärzte und angestellte Krankenhausärzte unterliegen beide der Landesärztekammer. Die Ärzte haben sogar eine eigene Berufsgerichtsbarkeit, die in krassen Fällen ein Berufsverbot bei der übergeordneten Aufsichtsbehörde beantragen kann. Die entsprechende Gesetzgebung gibt es also schon, man könnte sie mit einigen Anpassungen nahezu eins zu eins auf die Finanzberater übertragen.

Der Finanzberater als anerkannter Fachmann, der Kunden unabhängig gegen Honorar berät. Das klingt sehr gut, birgt aber ein weiteres Problem: Was passiert mit den Verbrauchern, die sich keine teure Beratung leisten können?

Juretzek: In einer Sozietät könnten auch Menschen mit wenig Geld beraten werden. Dort arbeiten neben einigen Top-Beratern auch Spezialisten für Baufinanzierung oder Versicherungen. Die verdienen nicht so viel, also kommt man mit 60 oder 70 Euro die Stunde hin. Betriebswirtschaftlich wäre das machbar. Die Berater fahren nicht mehr zum Kunden raus, sondern der Kunde kommt zu ihnen. Dort müsste es wie in einer Arztpraxis ein Wartezimmer geben. Das mag ungewohnt klingen, doch ich bin davon überzeugt, dass sich unsere Branche – so schlecht ihr Ruf derzeit auch sein mag – in diese Richtung entwickeln kann. Der in der Folge entstehende Reputationsgewinn dürfte sich für die Beratergilde schnell in barer Münze auszahlen. (bm)

Ein 20 Seiten starkes Spezial zum Thema Honorarberatung lesen Sie in der aktuellen Ausgabe 3/2014 von FONDS professionell, die den Abonnenten Ende September zugestellt wird.

Quelle: **FONDS professionell ONLINE** | www.fondsprofessionell.de