RUND UM LEITTHEMEN

HEADLINES & INSIGHTS

Am 1. August 2020 trat die überarbeitete Finanzanlagenvermittlungsverordnung (FinVermV) in Kraft. Sie passt die gesetzlichen Regeln für Vermittler mit Gewerbeordnungslizenz nach §§ 34f und 34h an europäische Standards (MiFID II) an. Die wesentlichen Neuerungen der überarbeiteten FinVermV sind mit bedeutenden Folgen für die Finanzanlagenvermittler verbunden. Nicht wenige Berater müssen schauen, wie sie den zunehmenden Aufwand für Beratung, Administration und Dokumentation regulatorisch einwandfrei bewältigen. Unterstützung bieten an dieser Stelle Haftungsdächer.

GROSSER AUFWAND!

Im August 2020 war es so weit. Die FinVermV mitsamt Änderungen ist für die Finanzanlagenberater wirksam geworden (siehe Infokasten). Das Ziel: eine bessere Beratungsqualität für Anleger. Doch mitunter ist gut gemeint nicht immer gut gemacht und so zeigen sich weder Vermittler noch Branchenverbände mit den Regulierungen gänzlich zufrieden. Die Kritikpunkte beziehen sich darauf, dass die Umsetzung letztlich zu teuer, mit viel Papierkram verbunden und damit äußerst ineffizient sei. Weiterhin geht der notwendige Umstellungsprozess mit einem deutlichen Mehraufwand für den Berater einher.

Sven Johannsen, Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht bei HEUKING KÜHN LÜER WOJTEK, kommentiert die neue FinVermV wie folgt: „Die Finanzanlagenvermittlungsverordnung hat das Regulierungsniveau für Finanzanlagenvermittler nochmals verschärft. Das dem Wertpapierhandelsgesetz angepasste Schutzniveau wird zu einer weiteren Konsolidierung in der Branche führen. Insbesondere kleinere Vermittlungseinheiten werden vor der Frage stehen, ob sich ihr Geschäftsmodell aufgrund des hohen Regulierungsniveaus noch dauerhaft rechnen wird. Ob eine Konsolidierung der Finanzbranche dann in faktischer Hinsicht tatsächlich zu mehr Transparenz und Anlegerschutz führen wird, kann man sicherlich unterschiedlich beurteilen."

Alles muss dokumentiert und aufgezeichnet werden

In Bezug auf die FinVermV-bedingten Veränderungen wird besonders die neu eingeführte Aufzeichnungspflicht von verschiedenen Seiten kritisch gesehen. Welche technische Ausrüstung benötigt ein Berater? Wann soll beim Telefonat „aufs Knöpfchen" gedrückt werden? Wie und wo archiviert man datenschutzsicher die aufgezeichneten Telefongespräche und Mails? Unterstützung erhalten betroffene Vermittler an dieser Stelle von Maklerpools und Haftungsdächern. Diese Dienstleister bieten gute – und vor allem regulatorisch sichere – technische Lösungen, die genutzt werden sollten. Dennoch ist das Thema Vertraulichkeit Kern des Anstoßes für vorgetragene Kritik am Taping. Es stört mitunter die Vertrautheit zwischen Kunde und Vermittler. Und ist das alles DSGVO-konform? Die Gegenseite argumentiert, dies sei primär eine Sache der Gewöhnung.

Klare Worte findet an dieser Stelle **Norman Wirth**, Rechtsanwalt der Wirth–Rechtsanwälte: „Deutschland selbst hat sich in Brüssel bereits dafür starkgemacht, dass die unsinnige Taping-Pflicht wieder gestrichen wird. Das wäre aus Vermittler- und Kundensicht sicherlich äußerst sinnvoll." Keine Einzelmeinung. Rechtsanwältin **Katharina Teitscheid** von der Wirtschaftskanzlei GvW Graf von Westphalen sieht „die Aufzeichnungs- und Aufbewahrungspflichten für die Gewerbetreibenden mit erheblichen Kosten verbunden. Es entstehen nicht nur einmalig Kosten für die Einrichtung einer entsprechenden technischen Vorrichtung, sondern es fallen fortlaufend Kosten für die den gesetzlichen Anforderungen entsprechende Aufbewahrung der Aufzeichnungen an." Telefonische Vermittlung und Beratung könnten demzufolge künftig an Bedeutung verlieren. „Andererseits stellen die Aufzeichnungs- und Aufbewahrungspflichten die freien Vermittler und

Die wesentlichen Änderungen der FinVermV im Überblick:

Geeignetheitserklärung ● Vermittler sollen sicherstellen, dass eine Anlage zu den Anlagezielen respektive zum Risikoprofil des Kunden passt. Das bisher anzufertigende Beratungsprotokoll wird nunmehr durch die Geeignetheitserklärung ersetzt, das die gesamte Beratung fixiert.

Kostenausweise ● Ein Ausweis der Gesamtkosten genügt nicht mehr. Vielmehr bedarf es einer Aufgliederung in weitere Kostenpositionen. Zudem sind dem Kunden die Auswirkungen der Kosten auf die Rendite aufzuzeigen. Der Kunde erhält ferner einen Ex-post-Kostenausweis. Dieser erlaubt ihm die Rückschau auf die tatsächlich angefallenen Kosten.

Taping ● Telefonate und andere elektronische Kommunikation mit Kunden sind aufzuzeichnen und für einen Zeitraum von zehn Jahren aufzubewahren. Das gilt, sobald der Vermittler im Gespräch ein Produkt vermittelt oder dazu berät. Ein Abschluss ist nicht zwingend.

Interessenkonflikte ● Finanzanlagenvermittler dürfen weiterhin Provisionen von Produktgebern empfangen.

Zielmarkt ● Der Vermittler muss den Zielmarkt, den der Produktgeber definiert hat, berücksichtigen und einen Abgleich mit dem des jeweiligen Anlegers vornehmen. Er kann sich über die Empfehlung hinwegsetzen; dies setzt jedoch eine Begründung voraus.

insider

STIMMEN ZUM THEMA

Wie sind Investmentprofis das Thema FinVermV „angegangen"?

Wolfram Neubrander
Geschäftsführender Gesellschafter Betatrend GmbH
und Vorstand der HAC Vermögens Management AG

„Die FinVermV trat am 1. August 2020 in Kraft, nachdem sie bereits am 21. Oktober 2019 im Bundesgesetzblatt veröffentlicht wurde. Insofern hatte man ausreichend Zeit, sich auf die Neuerungen einzustellen. Des Weiteren konnte man auf die Unterstützung von Dienstleistern wie etwa der BCA mitsamt Bank für Vermögen zählen. So unterstützt die BCA z. B. mit Workshops, digitalen Angeboten wie regulationssicheren Online-Vermittlungsstrecken oder technischen Hilfestellungen zu den Themen Telefonaufzeichnung oder Kostenreporting. Ansonsten bringt die FinVermV natürlich einige Änderungen in Bezug auf die Kundenberatung mit sich. So wurde das bisherige Beratungsprotokoll durch eine Geeignetheitserklärung ersetzt. Zusätzlich müssen Berater ihren Anlegern vor Abschluss des Geschäfts die erforderlichen Informationen über die Finanzanlagen und damit verbundener Risiken sowie alle anfallenden Kosten und Nebenkosten zur Verfügung stellen. Das ist jedoch kein Problem, weil Fact-Sheets, wesentliche Anlegerinformationen, Verkaufsprospekte sowie Halbjahres- und Jahresbericht der Fonds diese Informationen enthalten. Infolgedessen können wir alle Unterlagen dem Kunden elektronisch zur Verfügung stellen."

Michael Podsada
Geschäftsführer der REMI5 GmbH

„Die neue, deutlich strengere FinVermV und die geplante Übertragung der Aufsicht auf die BaFin halte ich inhaltlich für völlig falsch, aber es spielt uns in die Karten. Durch zunehmenden Betreuungsaufwand ist für eine Vielzahl von Vermittlern mit kleineren Investmentbeständen das Geschäft unrentabel geworden. Diese Bestände übernehmen wir und befreien die Maklerkollegen von allen administrativen Aufgaben der FinVermV. Gleichzeitig bewahren sie sich regelmäßige Einnahmen. Nach rund 100 Übernahmen von Investmentfondsbeständen mit ca. 3.000 Kunden stellt die FinVermV demzufolge für uns keine besondere Herausforderung mehr dar. Es gehört zu unserer Routine, funktionierende Prozesse vorzuhalten, um die Anforderungen der FinVermV zu erfüllen. Die notwendigen Tools stellt uns der BCA Versicherungsvermittlungsservice bzw. die Bank für Vermögen zur Verfügung. Zu nennen sind an dieser Stelle etwa das Telefonaufzeichnungstool, die Vorlagen zur Protokollierung der Geeignetheitserklärung oder die vertriebsunterstützenden digitalen Bausteine wie z. B. der Investment-Shop oder das DWS ETf-Depot."

Markus Bailer
Geschäftsführer der Markus Bailer GmbH
und BSB Investment Advisor

„Durch die FinVermV wurden Standards in der Beratung gefestigt und im Sinne des Verbraucherschutzes verbessert. Wir begrüßen natürlich jegliche Maßnahmen, wenn diese die Beratungsqualität verbessern sollten. Demgegenüber gehen regulatorische Änderungen zumeist mit viele neuen Anforderungen und Fragen einher. Doch mit der Bank für Vermögen waren wir mit Beginn der politischen Diskussionen immer sehr gut informiert und konnten uns mit einem klaren Produktportfolio zukunftsfähig aufstellen. Mit unserer BSB-Rebound-Strategie erfüllen wir die gesetzlichen Vorgaben und können unsere Kunden transparent und effizient beraten. Auch der technische Support über die DIVA oder die Online-Strecke bis hin zu den Gesprächsaufzeichnungen sind durchdacht und erleichtern unseren Alltag extrem. Zusammen mit der Bank für Vermögen und der FFB konnten wir die Digitalisierung für unsere Kunden erlebbar machen und die Vorgaben des Gesetzgebers umsetzen."

Berater vor rechtliche Herausforderungen und führen zu Unsicherheiten. Mit der praktischen Durchführung ergeben sich einige Rechtsfragen im Detail", resümiert Teitscheid.

Provisionsverbot wird neu diskutiert

Derweil ist ein Ende der Regulierung nicht in Sicht. Aktuell wird etwa über ein Provisionsverbot neu diskutiert. So sehen die Befürworter eines strikten Verbots einen Interessenkonflikt in der Anlageberatung, der unauflöslich wäre. Das Wohl der Kunden sei sekundär, so die Argumentation. „Wir begrüßen ausdrücklich, dass auf ein lange diskutiertes Provisionsverbot analog zu § 70 WpHG verzichtet wurde. Dies hätte das Geschäftsmodell der gewerblichen Finanzanlagenvermittler an sich gefährdet. Auswirkungen auf das breite Marktangebot zur Finanzanlagenberatung und -vermittlung wären die Folge gewesen", sagt **Prof. Dr. Friedemann Götting**, Federführer Recht beim Hessischen Industrie- und Handelskammertag (HIHK).

Interessanterweise wird **Steven Maijoor**, Chef der Europäischen Wertpapier- und Marktaufsichtsbehörde ESMA, unlängst damit wiedergegeben, dass er sich im Rahmen des MiFID-II-Reviews durchaus ein generelles Provisionsverbot vorstellen könne. Daneben ist die Verlagerung der Aufsicht für 34f-Vermittler von den IHKs auf die BaFin geplant (lesen Sie hierzu den Beitrag „34f-Vermittler unter BaFin-Aufsicht " aus der insider-Ausgabe 03/2020). Diesbezüglich verweist BVK-Vorsitzender Michael H. Heinz darauf, dass es fraglich sei, ob die FinVermV Bestand haben wird, schließlich werde im Zusammenhang mit dem Aufsichtswechsel die FinVermV in das WpHG überführt.

Mit Blick auf aktuelle und kommende regulatorische Anforderungen dürfte es sich für Investmentvermittler lohnen, qualifizierte Beratung in Anspruch zu nehmen und/oder die Vorteile von Pools zu nutzen, die ihrerseits letztlich die Marktstandards setzen. „Dasselbe gilt in noch stärkerem Maße, wenn die Aufsicht tatsächlich auf die BaFin übergeht und dann – jedenfalls praktisch – die für Wertpapierfirmen geltenden Maßstäbe angelegt werden", insistiert **Dr. Hendrik Pielka**, Rechtsanwalt der Frankfurter Waldeck Rechtsanwälte Partner mbB.

Haftungsdächer bieten Lösungen und umfangreichen Schutz

Pools und Haftungsdächer sind ideale Sparringspartner für Vermittler, da sie mit guten, praxiserprobten Lösungen aufwarten. Über die Bereitstellung eines bewährten Serviceangebots wird es möglich, die Beratungsprozesse regulierungskonform und effizient zu halten. „Wenn es um technische Prozesse und Fachliches geht, war die BCA-Gruppe auf die Umsetzung lange vorbereitet. Als Vermittler im Haftungsdach der BfV AG werden die Anforderungen, die nun auch für 34f-Vermittler gelten, bereits seit 2018 umgesetzt. Diesbezüglich konnten wir unsere BCA Partner bereits umfassend auf die FinVermV vorbereiten. Mit Erfolg, wie das bisherige Feedback bestätigt", betont Karsten Kehl, Vorstand der BfV AG. <<

© Ingo Bartussek - stock.adobe.com