

Geldanlage in Krisenzeiten

Gute Beratung kostet

Pro Jahr verlieren deutsche Anleger 30 Milliarden Euro durch fehlerhafte Beratung. Wie vermögensberatende Steuerberater die Finanzkrise erleben, wie sie als Honorarberater von den Beratungsfehlern der Banken profitieren können – und zu welcher Strategie Steuerberater ihren Kollegen jetzt raten.

Das Vertrauen, das Manfred Gruse aus Leverkusen seiner Hausbank entgegenbrachte, hat ihn 20.000 Euro gekostet. Der heute 69-Jährige bekam vor fünf Jahren seine Lebensversicherung ausbezahlt und einen Anruf von seiner Kundenberaterin von der Citibank aus dem nordrhein-westfälischen Opladen. „Wir müssen uns unterhalten ...“, sagte die Dame. Bei einer Tasse Kaffee wurde das Geld angelegt, darunter in Zertifikate von Lehman Brothers. Davon, dass diese Papiere wertlos werden könnten, erfuhr Gruse erst, als die Bank pleite war. „20.000 Euro sind futsch“, so der Rentner.

Jedes Jahr verlieren Anleger in Deutschland bis zu 30 Milliarden Euro durch schlechte Beratung in Vermögensfragen. Das ist das

Ergebnis einer Studie des Verbraucherministeriums. Manfred Gruse tröstet das nicht. Mit der Pleite von Lehman Brothers stehen die Themen Beratungsqualität und Anlegerschutz im Mittelpunkt einer Diskussion wie selten zuvor. „Es hat ein allgemein tolerierter Verrat am Kunden stattgefunden, der mit komplexen Finanzderivaten und monatlich neu aufgelegten, marketinggetriebenen Modeprodukten geradezu absurde Züge angenommen hat“, bringt es Karl Matthäus Schmidt, Vorstandssprecher der Quirin Bank, auf den Punkt. Der Banker ist zum Anlegerschutzkongress auf die Anlegermesse Invest nach Stuttgart angereist. Es ist Ende April und der Finanzmarkt noch immer hoch volatil.

Schmidts Ansicht nach haben viele Anlageprodukte allein dem Gewinnstreben der Banken gedient, nicht aber den Anlegern – für ihn der eigentliche Grund für die Finanzmarktkrise. „Die Bank hat ein Interesse, ein Produkt mit hohen Margen zu verkaufen, der Kunde will eine hohe Rendite – dieser Konflikt ist nicht aufzulösen“, ist Schmidt überzeugt, vormals Chef des Discountbrokers Consors. Seine Botschaft ist klar: Die Kunden brauchen eine neue Beratung.

Das sieht Monika Lambrecht, Finanzökonom (EBS) und zertifizierter Finanzplaner (Certified financial planner, CFP), ebenso. Sie ist in der Steuerkanzlei Lambrecht & Marx im hessischen Mühlheim am Main für die Vermögensplanung zuständig: „Empfehlungen,



Durch versteckte Provisionen wird Kunden häufig Geld aus der Tasche gezogen, doch nur wenige sind bis jetzt bereit, für qualifizierte und neutrale Beratung zu bezahlen.

die am Interesse des Anlegers vorbeigehen, werden nicht vermeidbar sein, solange die Vermittler dem Interessenkonflikt zwischen Produktverkauf einerseits und anlegergerechter Beratung andererseits ausgesetzt werden.“

Derweilen besinnen sich die Anleger wieder auf eine Grundregel der Kapitalanlage: Sicherheit vor Rendite. Vermögensplanerin Lambrecht sieht eine „große Verunsicherung über die richtige Vorgehensweise in der Kapitalanlage“ bei ihren Mandanten. „Die Bereitschaft, in festverzinslichen Produkten anzulegen oder Cash zu halten, ist trotz Inflationsrisiken deutlich gewachsen.“

StB Antje Mühling aus Nürnberg stellt fest: „Unsere Mandanten suchen nach Produkten die sie verstehen beziehungsweise bei denen sie sich wohl fühlen.“ Übersicht und Reduzierung auf wenige verständliche Produkte sei gefragt. „Oftmals benötigen Anleger eine Erklärung, was für Produkte sie eigentlich haben und welche den Verlust nun wieder ausgleichen können“, so Mühling.

Für Lambrecht ein Zeichen dafür, dass auch der Verbraucher gefordert werden muss. „Viele Anleger sind nur allzu bereit, die Verantwortung für die Entscheidung nahezu vollständig auf den Berater zu delegieren, ohne sich der Mühe der unabhängigen Information zu unterziehen.“ Lambrechts Einschätzung: „Nur durch ein klares Problembewusstsein der Verbraucher und deren Bereitschaft, sich den Mühen der Informationssammlung zu unterziehen, wird sich die Situation verbessern.“

Mandanten denken beim Geldanlagen um

Der Mandantenwunsch nach Sicherheit stellt auch WP/StB Stefan Schwedler aus Dresden fest: „Viele Mandanten merken, dass Kapitalmärkte Schwankungen unterliegen und Volatilität doch nicht zu ihrem Anlegerverhalten passt.“ Seine Kanzlei berät freie Heilberufe, insbesondere Ärzte und Apotheker.

Im hessischen Dreieich hat StB Alexander Ficht seit 20 Jahren seine Kanzlei. Einer seiner Schwerpunkte liegt dabei in der privaten Vermögensplanung. Seine Erfahrung: „Die Geldanlage geht eindeutig in Richtung risikolosen Investments.“ Ein Trend, den WP/StB Peter Unkelbach von der Unkelbach Treuhand GmbH aus Freiburg im Breisgau bestätigt: „Die Mandanten sind ganz klar vorsichtiger geworden und parken ihr Geld am liebsten in Sparbriefen, Festgeld, Unternehmensanleihen et cetera.“ Doch Unkelbach wundert sich: „Mandanten verpassen hierdurch natürlich die Einstiegschancen – und wer-

» Anlagestrategie „Krisen“-Management

Kracht es an den Finanzmärkten, gilt für manchen Anleger einerseits „Sicherheit vor Rendite“, andererseits „Nicht alle Eier in einen Korb“. Derzeit sind konservative Anlageformen beliebt, günstige Einstiegsmomente an den Wertpapiermärkten werden aber übersehen – hier interessante Investmenttipps.

1. Immobilien gelten als die Anlageform in Inflationszeiten. Eine künftige Geldentwertung könnte, wie von Volkswirten befürchtet, den Preis für Immobilien nach oben treiben. Dabei stellt der kreditfinanzierte Immobilienkauf einen besonderen Reiz dar. StB Anton-Rudolf Götzenberger aus dem bayerischen Halfing: „Der Käufer profitiert von den niedrigen Zinsen und kann den Kredit im Idealfall mit schlechtem Geld zurückzahlen.“ Wer mit seiner Immobilie eine Rendite erzielen will, sollte vermieten. Götzenberger: „Den Mieterträgen sind Kreditzinsen und Instandhaltungskosten gegenzurechnen. Die Rechnung geht hier meist auch nur auf, wenn die Immobilie mindestens fünf Prozent Rendite abwirft. Die Bruttomiete muss also mindestens fünf Prozent vom Gesamtaufwand abwerfen.“ Zudem muss der Käufer immer den Wiederverkauf im Hinterkopf haben.

2. Kurzläufer und Euro-Geldmarkt gelten als risikolos, nicht aber als inflationsgeschützt. Bei zehnjährigen Anleihen kann die Inflation und die Steuer den Wert von Zinsen und Rückzahlung auffressen. Aufgrund von Inflationsrisiken sind Anlagen von bis zu zwei Jahren zu bevorzugen. Bei ausländischen Staatsanleihen sollten Anleger das Emittentenrisiko beachten. Auch können Währungskursschwankungen die Wertentwicklung gefährden. Besser sind Euro-Staatsanleihen mit kurzer Laufzeit. Zum

vorübergehenden „parken“ eignen sich Geldmarkt ETF, Tagesanleihen des Bundes oder Tagesgeldkonten mit Erträgen von bis zu 4,5 Prozent.

3. Unternehmensanleihen von 1A-Schuldern werfen derzeit hohe Renditen ab, das Ausfallrisiko ist überschaubar. StB Götzenberger empfiehlt die bis zum 5. September 2011 laufende Daimler-Anleihe mit ihrem 5,182%-Coupon (WKN: AOT06M). Sie notiert derzeit bei 103,94 Prozent, damit seien jährliche Erträge von annähernd fünf Prozent möglich.

4. Aktien: Aus Angst um einen neuerlichen Rückschlag am Aktienmarkt haben viele Anleger die jüngste Aufwärtsbewegung verpasst. Doch gerade wenn die Rezession ihren Tiefpunkt erreicht hat, dürfte sich ein Einstieg in Standardaktien rechnen. Dabei können Titel mit einer hohen Dividendenrendite und Unternehmen mit einer hohen Liquidität in die engere Auswahl kommen.

5. Rohstoffe: Edelmetalle gelten als Krisenwährungen. Der Preis für eine Feinunze Gold nähert sich der Marke von 1.000 US-Dollar. „Die Anleger suchen angesichts der Dollarschwäche anscheinend wieder verstärkt Zuflucht im sicheren Hafen“, so Eugen Weinberg, Rohstoffexperte bei der Commerzbank.

Quelle: Autor

den künftig von der Inflation voll erwischt, was viele Anleger nicht bedenken ...“ Er gibt sich überzeugt: „Vielen Mandanten täte eine fundierte Beratung gut“ – nur zahlen wollen dafür die wenigsten, so der Freiburger. Sie würden die Vermögensberatung stattdessen gerne als selbstverständliche Nebenleistung der Steuerberatung in Anspruch nehmen. Hintergrund für diese Einstellung, so WP/StB Schwedler aus Dresden: „Das Gros der Mandanten ist nicht wirklich bereit, für Ver-

mögensberatung zu bezahlen, weil der Versicherungsvertreter oder die Bank es doch umsonst machen.“ Die Tatsache, dass die Banken an Provisionszahlungen verdienen, verinnerlichen sich nur wenig Kunden. Schwedler wundert sich: „Die ‚Bankenhörigkeit‘ ist bei vielen Mandanten noch immer vorhanden. So weit wie in den USA, wo Vermögensberatung gegen Honorar der Status quo ist, sind wir in Deutschland noch nicht.“

Monika Lambrecht von der Kanzlei Lamb-

recht & Marx stimmt dem zu: „Die – scheinbar – unentgeltliche Vermögensberatung ist in Deutschland nach wie vor Standard.“

Ein Widerspruch, denn „gute Beratung, wie wir sie verstehen, muss für komplexe Zusammenhänge Verständnis wecken. Sie kann keine einfachen Antworten vermitteln“. Doch diese Art von Vermögensberatung kann es nicht kostenlos geben. Die Einschätzung von Lambrecht zur Zukunft der Honorarberatung: „Diese wird vorläufig ein Angebot für eine Gruppe problem- und risikobewusster Anleger bleiben, die bereit sind, für etwas, was Mühe macht, dennoch Geld zu bezahlen.“

Nach Ansicht von StB Antje Mühring aus Nürnberg ist das Vertrauen zwischen Mandant und Berater eine Voraussetzung dafür, dass der Klient für die Vermögensberatung zahlt. „Ein Vertrauen, das durch klare, verständliche und übersichtliche Strukturen aufgebaut wird.“ Nach ihrer Erfahrung sind jüngere Mandanten eher bereit, Geld für eine fundierte Vermögensberatung zu bezahlen.

Umfrage: Jeder vierte Kunde würde für Beratung zahlen

Vielleicht nimmt die Scheu der Anleger ab, wenn sie die Lehren aus der Finanzkrise und den Fehlberatungen der Banken ziehen. Darauf schließt zumindest eine Umfrage des Marktforschungsinstituts Psychonomics vom Dezember 2008. Demnach könnte sich jeder vierte Kunde vorstellen, für eine fundierte Anlageberatung ein Honorar zu entrichten, unter Vermögenden immerhin jeder Dritte. Ausschlaggebend für die Attraktivität einer Honorarberatung sind nach den Psychonomics-Umfrageergebnissen folgende Punkte:

1. Erhöhte Qualität der Beratung,
2. Objektivität,
3. angemessene Konditionen mit der Möglichkeit an anderer Stelle Kosten (Provisionen, Gebühren) einzusparen.
4. Aussicht auf höhere Renditen.

Das Potenzial zur Erschließung großer Kundenkreise wäre demnach vorhanden. Das denkt sich auch Schmidt, Vorstand der Quirin Bank. Er ist überzeugt: „Eine faire und hochwertige Beratungsarbeit honorieren Anleger gerne.“

Seinen Kunden bietet Schmitt unabhängige Beratung – gegen Honorar – an: Gegen einen monatlichen Fixbetrag erhält der Kunde ab einem Anlagevermögen von 50.000 Euro eine individuelle Finanzberatung mit konkreten Empfehlungen. Die Kosten für die Vermögensverwaltung liegen bei der Quirin Bank bei 20 Prozent des „echten Nettoanlageerfolgs“. Hinzu kommt die sogenannte Vermögensbegleitung mit 75 Euro pro Monat, die Depotbe-

ratung kostet zwischen 0,6 Prozent und 1,2 Prozent des Depotvolumens. Damit verbunden ist eine kostenlose Depot- und Kontoführung sowie eine Rückvergütung aller versteckten Provisionen. Seit ihrem Start im Dezember 2006 hat sich die Kundenzahl der Quirin Bank auf 4.200 Kunden versechsfacht, allein im Jahr 2008 kamen 2.000 Anleger hinzu. Das Fazit von Quirin-Chef Schmidt: „Wir sehen die Finanzmarktkrise und den massiven Vertrauensverlust der Anleger in das provisionsgetriebene Bankensystem als große Chance für das weitere Wachstum der unabhängigen Honorarberatung in Deutschland.“

Davon sollte auch der vermögensberatende Steuerberater profitieren. Schließlich kennt er die steuerliche, persönliche und wirtschaftliche Situation seines Mandanten sehr gut und hat die entscheidende Kenntnis in den relevanten Gebieten des Gesellschafts-, Erb- und Steuerrechts, in der Vermögensanlage und in der Bankenpraxis: Mit diesem Wissen kann kaum ein Bankberater aufwarten. Aber ohne Berücksichtigung der steuerlichen Komponente ist heute kaum noch eine effektive Beratung im Sinne des Kunden machbar. „Gerade in Vermögensfragen ist der Steuerberater geradezu prädestiniert, seinen Mandanten mit Rat und Tat zur Seite zu stehen“, ist auch StB Ficht aus dem hessischen Dreieich überzeugt.

Ein Pluspunkt für Steuerberater ist der, dass er eine unabhängige Beratung als Banken gewährleistet. Zum einen darf der Steuerberater gemäß einschlägigen berufsrechtlichen Bestimmungen keine provisionsabhängige Beratung durchführen, zum anderen gefährdet eine Fehlentwicklung bei der Vermögensanlage das gesamte Mandat, das sich nicht selten über Jahrzehnte hinweg aufgebaut hat. StB Ficht: „Diese Unabhängigkeit ist einer der großen Pluspunkte von Steuerberatern gegenüber Bankberatern.“

Gleichwohl: Die Psychonomics-Umfrage zeigt, dass die meisten Verbraucher im Falle einer Honorarberatung gerade der eigenen Bank am stärksten vertrauen, mit weitem Abstand folgen erst die Verbraucherzentralen und andere Anbieter. Was tun? „Die besten Erfolgchancen als Finanzdienstleister hat der, der sich frühzeitig überzeugend positioniert und die Kundenwünsche bei der Ausgestaltung und der Kundenansprache systematisch berücksichtigt“, erklärt Stefan Heinisch, Finanzmarktforschungs-Experte bei Psychonomics.

Hier setzt für Steuerberater die Zusatzqualifikation „Fachberater für Vermögensgestaltung“ des Deutschen Verbands vermögensberatender Steuerberater an. Doch Fachwissen



Dr. Jörg Richter,

ist zertifizierter Finanzplaner (CFP), zertifizierter Vermögensplaner (CEP) und zertifizierter Stiftungs- und Vermögensplaner (certified foundation and estate planner CFEP) und Leiter des Instituts für Qualitätssicherung und Prüfung von Finanzdienstleistungen GmbH in Hannover. Er ist Partner des Steuerberaterverbands Niedersachsen Sachsen-Anhalt.

Kontakt: www.iqf.de

SteuerConsultant: Herr Dr. Richter, nach den Fehlberatungen der Banken in Sachen „Lehman Brother-Zertifikate“ propagieren Verbraucherschützer und Politiker eine Anlageberatung gegen Honorar. Ist damit ein neues Zeitalter angebrochen?

Dr. Jörg Richter: Ein neues Zeitalter ist sicher nicht angebrochen, schließlich diskutieren

allein reicht nicht. Für den zertifizierten Finanzplaner (CFP) Dr. Jörg Richter, Leiter des Instituts für Qualitätssicherung und Prüfung von Finanzdienstleistungen in Hannover, zählt „eine gute Kanzleiorganisation, durchdachte Ablaufprozesse und ein fundiertes Marketing“ (siehe obiges Interview). WP/StB Unkelbach aus Freiburg verschickt einen monatlichen Mandantenbrief. Darin kommentiert er die aktuelle Situation an den Finanzmärkten mit eigenen Worten und hält einen Rückblick auf die vergangenen Investmentanregungen. Gerade die eigene Meinung in Finanzfragen würde von den Kunden geschätzt.

Interview

„Ein fundiertes Management gehört dazu ...“

Dr. Jörg Richter über die Chancen der Steuerberater im Bereich Vermögensplanung und -gestaltung sowie über Probleme der Honorarberatung.

wir die Honorarberatung seit vielen Jahren. Das Neue ist aber, dass nun auch Verbraucherschützer und Politiker stärker die Honorarberatung fordern. Aus wissenschaftlicher Sicht ist die Honorarberatung bereits vor Jahren in den „Grundsätzen ordnungsmäßigen Finanzberatung“ als notwendig und sinnvoll bewiesen worden.

SteuerConsultant: Was kann der Steuerberater tun, wenn sich Mandanten sträuben, ihm für eine Vermögensberatung Honorare zu zahlen?

Dr. Jörg Richter: Der Steuerberater muss deutlich machen, dass sich viele Fehlentscheidungen aus dem Vergütungssystem „Provision“ erklären lassen. Es hilft häufig, den Mandanten aufzuzeigen, was sie in den letzten zehn Jahren versteckt an Provisionen, und damit Beratungsgebühren, an die Banken und Vermittler gezahlt haben. Da haben viele ein „Aha“-Erlebnis.

SteuerConsultant: Wie können Steuerberater vom Trend hin zur Honorarberatung profitieren und was ist dafür notwendig?

Dr. Jörg Richter: Der Steuerberater ist ja „Honorarberater“ par excellence. Und er hat

ein enges Vertrauensverhältnis zu seinen Mandanten. Das sind zwei Grundvoraussetzungen, um erfolgreich und seriös in der Vermögensgestaltungsberatung arbeiten zu können. Die dritte Voraussetzung ist Fachwissen, die vierte ist ein gutes Management – sprich gute Kanzleiorganisation, durchdachte Ablaufprozesse und ein fundiertes Marketing.

SteuerConsultant: Gleichwohl haben die Banken hier noch immer die Nase vorn. Welche Chancen bieten sich hier dem vermögensberatenden Steuerberater?

Dr. Jörg Richter: Das ist relativ einfach – er kann durch gute Fachseminare für Mandanten oder kompetente Rundschreiben auf die neuen Dienstleistungen aufmerksam machen.

Das Leistungsprofil sollte sich dabei auf Vermögensplanung beziehen. Produkte sind nicht im Vordergrund, sondern es müssen die konkreten Lebensziele des Kunden wie Ruhestand oder Vermögensaufbau mit Blick auf die finanziellen Möglichkeiten und steuerlichen Varianten in den Mittelpunkt gestellt werden. Dazu sollte eine Finanzplanungs-Software in der Kanzlei vorhanden sein.

SteuerConsultant: Doch wer stellt bei all dem sicher, dass sich nicht auch ein Steuerberater in seiner vermögensberatenden Tätigkeit von Provisionen lenken lässt?

Dr. Jörg Richter: Das ist zuallererst ein ethisches Thema. Der Steuerberater muss hier „Versuchungen“ einfach widerstehen können. Aber das Standesrecht ist ja glücklicherweise sehr streng und lässt Provisionszahlungen nicht zu. Wir empfehlen zudem die Umsetzung mit provisionslosen Produkten wie etwa Indexfonds und abschlusskostenfreien Versicherungen. Dabei ist aber zu beachten, dass auch diese rechtlich wohl schon als „Vermittlung von Finanzprodukten“ zu bewerten ist.

SteuerConsultant: Was muss ein Steuerberater beachten, der seinen Mandanten eine Vermögensgestaltungsberatung anbietet?

Dr. Jörg Richter: Das kommt auf das Leistungsprofil an, das der Steuerberater anbieten möchte. Grundsätzlich empfehlen wir den Start in das Geschäftsfeld nicht „nebeneinander“, sondern als Projekt. Gute Planung und Kalkulation ist dabei schon die halbe Miete. Erfolgversprechend ist die Umsetzung dann, wenn ausreichend Beratungspotenzial in der Steuerkanzlei vorhanden ist. Zudem müssen die Mandanten gewohnt sein, für gesonderte Leistungen auch Honorar zu zahlen.

Wer sich bislang alle Leistungen mit der Deklarationsberatung vergüten lässt, muss einen Mandanten erst mal an zusätzliche Honorare gewöhnen. Wir empfehlen Steuerberatern auch die Gründung einer „Kanzlei für Vermögensplanung“, eventuell auch mit mehreren Berufskollegen. Die Kanzlei sollte dann ein Finanzplaner leiten, der sämtliche Fragen der Vermögensplanung kompetent beantworten kann. ■

Unkelbach hat nach eigenen Angaben seine Mandanten bereits im November 2007 vor einer drohenden Abwärtsbewegung am Aktienmarkt gewarnt und sich kritisch zu Finanzwerten geäußert. Seit März 2009 liebäugelt er wieder verstärkt mit Dividendenpapieren, allen voran mit Finanztiteln. Gleichwohl hätten viele seiner Kunden durch zu viel Vorsicht die jüngste Kurserholung am Aktienmarkt verpasst.

Seine aktuelle Einschätzung: „Was die Aktienseite angeht, so ist derzeit noch unklar, ob sich eine Hausse ankündigt oder es sich um eine Bärenrallye handelt.“ Den Tiefpunkt der Indizes genau zu erwischen, sei eine Illusion.

Seine Strategie: „Den Anlagebetrag stückeln und zeitversetzt einsetzen.“ Den Deutschen Aktienindex (DAX) sieht Unkelbach bis zum Jahresende 2009 zwischen 4.500 und 5.500 Punkte weiterlaufen. Seiner Einschätzung nach hat der Preisverfall bei Aktien im Wesentlichen schon stattgefunden, die „Geldsackbesitzer“ sollten der kommenden und gewollten Inflation also ausweichen und kaufen. Unkelbach: „Da die Volatilitäten nicht zu übersehen sind, sollte man auf dicke Titel mit hoher Dividendenrendite setzen, von denen es ja einige gibt.“

WP/StB Schwedler aus Dresden hat mit seinen Klienten folgende Erfahrungen gemacht:

„95 Prozent meiner Mandanten sind risikoavers. Und so rate ich gegenwärtig zur Kapitalerhaltungsstrategie, zur Mitnahme des sicheren Zinses. Ab einer gewissen Größe im Portfolio kann ‚Spielgeld‘ zum Hebeln der Rendite eingesetzt werden.“ Zudem rät er: „Nicht jeder steuersparenden Anlage hinterherzuspringen, die sich unterm Strich doch nicht wirklich rentiert ...“

Vermögensplanerin Lambrecht aus dem hessischen Mühlheim richtet ihren Blick in die Zukunft: „Ich persönlich erwarte derzeit, dass es noch einmal einen Kursrückschlag geben wird. Ein Anleger, der nicht vollständig risikoavers ist, könnte in solchen Phasen

schrittweise in Aktien einsteigen, etwa über börsengehandelte Indexfonds, sogenannte Exchange Traded Funds. Ein vollständig risikoaverser Anleger mit Inflationserwartungen könnte hingegen ein- bis zweijährige Laufzeiten wählen, um bei inflationsbedingt ansteigenden Zinsen in höherverzinsliche Anlagen umsteigen zu können. Bei unklaren Erwartungen empfiehlt sich aus meiner Sicht eine Mischung zwischen mittleren und kurzen Laufzeiten.“

Seine Mandanten, so StB Ficht, sollen „Märkte beobachten, Chancen zum Einstieg wahrnehmen und die Krise nutzen, um die Chancen und Risiken der eigenen aktuellen Vermögensstruktur zu analysieren und gegebenenfalls neu auszurichten.“ Auch seine Kollegin, StB Mühling aus Nürnberg, gibt sich optimistisch in Sachen Geldanlage: „Es ist eine gute Zeit, um nach vorne zu schauen! Tendenz: Cash und kurzfristige Geldmarktinstrumente

übergewichten und am Ende des Jahres über langfristige Aktieninvestments in Blue Chips nachdenken.“

Die Anleger lernen aber offenbar auch dazu, wie das Beispiel von Lehman-Brothers-Kunde Manfred Gruse zeigt. Er hat im Oktober 2008 ein Internet-Forum für Lehman-Geschädigte gegründet (www.lehman-zertifikateschaden.biz) und in Köln einen „Lehman-Stammtisch“ aus der Taufe gehoben.

Lehman-Geschädigter würde heute für Beratung zahlen

Wäre er heute bereit, Geld für eine gute Beratung zu bezahlen? „Nach dem ganzen Debakel mit ‚Vertrauens-Missbrauch‘ durch die Citibank, würde ich das Angebot einer unabhängigen Beratung mit Honorar sicher akzeptieren“, gesteht Gruse dem „Steuer-Consultant“. Auch auf Bankenseite tut sich etwas. Anfang Juni wurde bekannt, dass die

Citibank Deutschland, zusammen mit der Verbraucherzentrale Nordrhein-Westfalen, eine „Kulanzlösung“ für geschädigte Lehman-Brothers-Anleger ausgearbeitet hat. Manfred Gruse hofft.



Manfred Ries

ist ausgebildeter Bankkaufmann und Finanzjournalist. Als fester freier Mitarbeiter des Steuer-Consultant schreibt der Autor schwerpunktmäßig über die Bereiche private Geldanlage und Mittelstandsfinanzierung.

E-Mail: manfred.ries@haufe.de

Falsch beratene Anleger künftig besser geschützt

„Es gab und gibt zahlreiche Produkte, die nie das Licht der Welt hätten erblicken dürfen, weil es für Anleger von vorneherein unmöglich war, Gewinne zu erzielen“, empörte sich jüngst Gerhard Schick, finanzpolitischer Sprecher der Grünen, in einem Interview mit dem „Handelsblatt“. Ein neues Gesetz soll her, das Anleger besser schützen soll.

Der Arbeitstitel des Anlegerschutzgesetzes lautet: „Gesetz zur Neuregelung der Rechtsverhältnisse bei Schuldverschreibungen aus Gesamtemissionen und zur verbesserten Durchsetzbarkeit von Ansprüchen von Anlegern aus Falschberatung.“ Der Gesetzentwurf liegt der Redaktion vor, dessen Verabschiedung soll noch vor der Sommerpause 2009 erfolgen. Die wesentlichen Punkte des Gesetzentwurfs:

1. Die Verjährungsfrist bei Falschberatung wird von bisher drei auf zehn Jahre heraufgesetzt.
2. Auch Finanzberater sollen künftig von jeder Beratung ein Protokoll anfertigen, das dem beratenden Kunden ausgehändigt werden muss. Gerade die Protokollierung des Anlagegesprächs soll im Streitfall den Rücken des Anlegers vor Gericht stärken. In diesem Protokoll finden sich dann Aussagen zum Gesprächsanlass, die Gesprächsdauer, die persönliche Situation des Kunden und der Grund für die Beratung. Wichtig: Es muss aufgeführt werden,

warum der Berater seinem Kunden gerade dieses oder jenes Produkt empfohlen hat. „Trotz dieses konkreten Bezugs zur aktuellen Finanzmarktkrise ist der Gesetzentwurf medial bislang eher auf geringe Resonanz gestoßen – und dies, obwohl er rechtliche Veränderungen von enormer Tragweite vorschlägt“, wundert sich Dr. Jochen Strohmeyer, Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht von der Düsseldorfer Kanzlei MZS Rechtsanwälte. Grundsätzlich begrüßt er den Ansatz und die Zielrichtung des Gesetzentwurfs. Der Entwurf setzt seiner Ansicht nach aber bei den folgenden zwei wesentlichen Punkten am falschen Hebel an.

3. Einführung von Dokumentationspflichten – Statt die Bank aus Beweiserleichterungsgründen künftig gesetzlich nur zur Anfertigung von Beratungsprotokollen von jedem Verkaufsgespräch zu verpflichten, bedürfte es für einen angemessenen Schutz der Kunden vor Fehlberatungen einer echten Umkehr der Beweislast zugunsten der Anleger. Nach geltendem Recht obliegt bislang dem Anleger der in der Praxis meist

schwierige Nachweis, dass er falsch beraten worden ist.

4. Beschränkung auf Wertpapiere, denn der Gesetzentwurf der Bundesregierung beziehe sich nur auf Wertpapiere im Sinne des Wertpapierhandelsgesetzes. Andere Kapitalanlagen und vergleichbare Produkte, wie beispielsweise geschlossene Fonds oder fondsgebundene Lebensversicherungen, seien von dem verbesserten Anlegerschutz also von vorneherein ausgenommen. „Diese Beschränkung ist nicht nachvollziehbar“, kritisiert Dr. Jochen Strohmeyer, da gerade auch andere Kapitalanlageprodukte heute vornehmlich von Banken vertrieben werden. Seine Auffassung sieht der Düsseldorfer Jurist gestützt durch die Anfang dieses Jahres gestartete Initiative des Bundesministeriums für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz zur Verbesserung des Verbraucherschutzes bei Finanzprodukten. Diese Initiative umfasst alle Kapitalanlageprodukte und sieht – anders als der aktuelle Gesetzentwurf der Bundesregierung – ausdrücklich eine Umkehr der Beweislast zugunsten der Anleger vor.