

Die Weltorganisation unabhängiger Finanzberater

Wednesday 12th of February 2014 02:10:29 PM

Autor: Zoltan Luttenberger ist seit 1989 in der Finanzbranche und als unabhängiger Finanzplaner, EDV Experte und Managementberater tätig. Er ist Gründungsvorstand des ungarischen Finanzplanerverbandes und seit 2011 europäischer Regionalleiter der kanadischen Finanzplanungssoftwarefirma Planplus Inc.

Viele legen einen besonderen Wert auf Unabhängigkeit und unabhängige (Finanz)Beratung. Ehrliche und unvoreingenommene Meinung soll sich für den Kunden auch finanziell bezahlt machen und der Ausgestaltung einer „Orwellschen Welt“ generell entgegenwirken. Dabei soll - wenn es um rationale Entscheidungen geht - auch auf unabhängige Informationsquellen zurückgegriffen werden.

Dies gilt in der Praxis vor allem, wenn der Finanzberater als echter Treuhänder handelt, unabhängig von seinem Geschäftsmodell sowie Kundenzielsegment und ob er im Anlage-, Versicherungs- oder in einem anderen Bereich tätig ist. Als Treuhänder handelt er per Definition im besten Interesse des Kunden. So kommt die Frage des Vergütungssystems nicht einmal auf. Intransparente und weniger solide Geschäftsmodelle bzw. Geschäftspraktiken trüben dieses ideale Bild.

Die zweite Generation von MiFID (Markets in Financial Instruments Directive) sieht das in einem etwas anderen Blickwinkel. Denn, derjenige der Provisionen - im Allgemeinen: irgendeine Form materieller Vergütung von dritten Parteien - annimmt, gilt per Gesetz nicht mehr als unabhängig. Diese Auffassung geht weit über die Transparenzregeln hinaus, da es explizit annimmt, dass nur Honorarberater ihrer Vergütung wegen unabhängige Ratschläge geben können. Drastischer ausgedrückt: Diese Vereinfachung schaltet Unabhängigkeit der Honorarberatung gleich.

Nun, die Welt ist nicht ganz so schwarz-weiß. Es gibt viele Berater, die auf Provisionsbasis arbeiten und trotzdem einen unabhängigen und qualitativ hochwertigen, einige wenige sogar treuhänderischen Rat geben. Trotzdem ist die reine Honorarberatung (fee only) an sich keine Garantie für ein positives Verhalten. Der explosive Mix von beiden - Provisionen plus Honorar, „fee based“ - stellt jedoch eine besondere Gefahr für Kunden dar. Vielerorts ist diese Vorgehensweise sogar gesetzlich verboten. Ein bekannter Trick die Vorschriften zu umgehen, sind kostenpflichtige Finanzpläne oder „Bedarfsanalysen“ die üblicherweise nichts anderes tun, als den Verkauf von teureren Fonds oder Lebensversicherungen zu legalisieren.

Die Auswirkungen eines radikalen Provisionsverbots ist von der Anlagekultur abhängig: In Ländern wie Großbritannien hat sich das System bewährt und führt zu keiner großen Versorgungslücke in der Beratung. Im Gegensatz dazu hat diese Entwicklung in Skandinavien einen Wandel zu einer Oligopolstruktur auf den Finanzmärkten angestoßen, die zu solchen Versorgungsengpässen führt.

Im Anlagebereich kann die treuhänderische Pflicht des Beraters auf einige wenige Pflichten zurückgeführt werden (s.Infobox). Um es noch einfacher darzustellen: Der Treuhänder soll immer im besten Interesse des Kunden handeln. Er kann nicht „der Diener zweier Herren“ sein, wie Produkthersteller oder Verkaufsorganisationen.

-> Grafik-Kasten (original in Englisch - von Homepage...)

These duties are:

- Serve the client's best interest
- Act in utmost good faith
- Act prudently - with the care, skill and judgment of a professional

- Avoid conflicts of interest
- Disclose all material facts
- Control investment expenses

Quelle: www.thefiduciaryinstitute.org

Diese Pflichten sind:

- dienen dem besten Interesse des Kunden
- handeln in äußerstem gutem Vertrauen
- überlegt handeln mit der Sorgfalt, der Fertigkeit und dem Urteil eines Profis
- vermeiden von Interessenskonflikte
- alle wesentlichen Fakten offenbaren
- Kontrolle der Investitionskosten

Quelle: www.thefiduciaryinstitute.org

Guter Rat heißt keineswegs billiger Rat. Man kann natürlich passive Portfolios mit Kosten im Promillebereich bauen (hierzu s. www.portfoliosolutions.com), aber dafür ist ein anderer „Preis“ zu zahlen, nämlich die Annahme, dass das Markowitz-Modell generell gilt. Das ist aber nicht immer der Fall. Es lässt sich aber sehr elegant in Diagrammen und Zeitreihen abbilden, wie es viele Berater, Fondsgesellschaften und Handelsplattformen darstellen, um sich die Diskussionen über zukünftige Wertentwicklungen und Portfolioimmunisierungsmaßnahmen zu ersparen.

Die zunehmende Regulierung und Automatisierung, bei gleichzeitig verstärktem Wettbewerb und abnehmenden Margen, kennzeichneten die in den letzten Jahren immer wieder kehrenden Finanz- und Wirtschaftskrisen. Das schwierige Umfeld hat unabhängige Berater - größtenteils KMU und Einzelkämpfer - nun vor neue Herausforderungen gestellt und den Bedarf nach Interessenvertretung und „Best Practice Tools“ erhöht.

Compliance, Administration und vor allen Informationsmanagement, um die relevanten Informationen schnell, einfach und kostengünstig zu beschaffen, stellen eine immer größere Herausforderung dar. Daher haben auch die Verbände an Bedeutung gewonnen. Mit der Globalisierung der Finanzwirtschaft und dem Europäischen Gemeinschaftsmarkt wurde die grenzüberschreitende Interessenvertretung und Zusammenarbeit immer wichtiger.

-> Grafik CIFA

Die „Convention of Independent Financial Advisors“ (CIFA), ein Dachverband von zurzeit 80 Verbänden von unabhängigen Finanzberatern und Vermögensverwaltern mit mehr als 700.000 Mitgliedern weltweit, nimmt eine Beratungsrolle bei der UNO Fachinstitution „Economic and Social Council“ (ECOSOC) ein. Die CIFA hat auch in Deutschland Mitglieder bzw. Unterstützer, so unter anderem den network financial planner e.V., VOTUM, AfW, BSI, Deutsche Gesellschaft für Finanzplanung, u.a..

-> Infokasten „English Mini Glossary“

Fee Based: Mischform die sowohl Provisionen (inkl. Courtage) und andere Vergütungsformen (z.B. Incentives) als auch „Service Fee“ d.h. direkte Kundenzahlungen beinhaltet. Wird als transparent und irreführend erachtet und an manchen Orten verboten.

Fee Only: Honorarberatung, die eine Vergütung ausschließlich vom Kunden zulässt.

Fiduciary: Treuhänder, der im besten Interesse des Kunden handeln soll.

IFA: Independent Financial Advisor, unabhängiger Finanzberater.

Mifid II: Die zweite Generation der Anlegerrichtlinie der EU, die weitgehende Transparenz sowohl im Beratungsprozess als auch bezüglich den Vergütungsmodellen einführt.

Restricted advice: Jede Beraterleistung laut britischer Regulierung, die den Gesamtmarkt nicht in Betracht zieht. Deckt etwa Bankberater, Ausschließlichkeits- und Mehrfachagenten ab.

RDR: Retail Distribution Review, die umfassende Reform der englischen Finanzmärkte, die u.a. strengste Regel für den Beratungsprozess und die Unabhängigkeit eingeführt hat.

Simplified Advice: Beratung, die sich auf eine bestimmte Lebenssituation bezieht und die finanzielle Gesamtlage des Kunden nicht oder nur beschränkt in Betracht zieht.

THE CHARTER OF INVESTORS' RIGHTS - das Statut von CIFA – ist auf den Schutz der Anlegerrechte fokussiert, eine der wichtigsten Bedingungen für solide Finanzplanung. So soll der Anleger über die Entscheidungsfreiheit verfügen. Die Beratung soll mit gesellschaftlicher Verantwortung verbunden werden. Die Anleger sollen dabei nicht enteignet werden, das heißt die Investitionen sollen keine unfairen Kosten in sich tragen.

Die Berater sollen die UNO-Menschenrechtskonvention beachten. Allerdings gilt dieser Anlegerschutz nur für das Vermögen, welches im Einklang mit universellen ethischen Normen erworben bzw. entstanden ist. Keine Neuigkeiten aber höchst aktuelle Prinzipien in einer Zeit die von Schuldenkrise, "Toxic assets", "Rettungsfonds" und Zypernabgabe geprägt ist.

Die CIFA veranstaltet jedes Jahr ein dreitägiges Forum mit namhaften Sprechern aus sechs Kontinenten, aus dem Bereich Regulierung, Wissenschaft, Finanzberatung, Finanzplanung und Wealth Management Als Co-Chair des dritten Veranstaltungstages, dem „Association Day“ beim diesjährigen Forum und Redaktionsmitglied von „Trusting“, der Globalen Zeitschrift für unabhängige Finanzberater, lade ich Sie herzlich ein, im April nach Monaco zu kommen. Hören Sie die Beiträge und Diskussionsrunden über Makrofinanzen, weltweite Best Practices in der Finanzberatung, grenzüberschreitende Finanzplanung und Financial Life Planning, den RDR Erfahrungsbericht aus erster Hand über die Auswirkungen auf die Geschäftsmodelle von MiFID und IMD II Weitere Informationen wie den Volltext der Anlegercharta und das detaillierte Programm des CIFA Forums finden Sie unter www.cifango.org.

-> 6.800 Zeichen ohne Infokästen ... geht wird aber gedrängt