

## Unruhiger Vorruhestand für Makler

Die Abgabe von Beständen ist für Makler, die im Schnitt heute zur Generation 50plus gehören, das zentrale Thema der nächsten Jahre. Der Verkauf der Firma oder der Bestände ist nicht so einfach, zumal die Bewerber immer weniger Schlange stehen. Hier ein Überblick zu Chancen und Risiken, über zeitgemäße Modelle der Bewertung von Beständen und falsche Hoffnungen.

Alexander Kirschweg (46) aus Trier ist ein gestandener Vermittler. Als Geschäftsführer der Seves GmbH analysiert er regelmäßig seine Arbeit und denkt gelegentlich auch 15 bis 20 Jahre voraus. Kirschweg beziffert seine Bestandseinnahmen auf rund 105.000 Euro pro Jahr, davon 60.000 Euro aus der Sparte Komposit und der Rest aus den Sparten Berufsunfähigkeit, Leben und Kranken. Dieses Summe ändert sich nach und nach durch Abläufe von Versicherungen, Beitragsanpassungen und Neugeschäft. Sein Bestand wächst nach eigenen Angaben seit 2009 zwischen sieben und 19 Prozent pro Jahr.

Er plant, die Bestände auf 150.000 Euro pro Jahr zu steigern, ohne sich dabei zu überarbeiten. „Man muss bedenken, dass mein Maklerbüro auch Personalkosten für meine Assistentin, Büromiete, Kosten für den laufenden Betrieb, Reisekosten, Ausgaben für IT verschlingt“, sagt Kirschweg. Da kommen bei ihm schon 60.000 Euro im Jahr zusammen. „90.000 Euro an Bruttoeinnahmen vor Vorsorge und Steuern für einen seriösen Berater halte ich schon für

notwendig“, betont Kirschweg. Er übt sich auch in der Bestandsbewertung, weil er sich zwar noch längst nicht zur Ruhe setzen will, aber mit einem älteren Kollegen (54) kooperiert, der zwar weiterhin Finanzierungen bietet und denkmalgeschützte Immobilien vermittelt, aber in allen anderen Sparten die Betreuung der Kunden an Kirschweg abgegeben hat.

Damit diese Zusammenarbeit fair funktioniert, mussten die Bestände bewertet werden. Die gängigen Modelle, die beispielsweise vom x-fachen der Courtage ausgehen oder den Gewinn mit einem bestimmten



„Die gängigen Modelle zur Bestandsbewertung empfinde ich als unpassend.“

Alexander Kirschweg  
Seves Versicherungsmakler GmbH

Faktor für die Restlaufzeit der Verträge und das Alter des Kunden hochrechnen, findet der Makler unpassend. „Eine private Krankenversicherung von einem 85-Jährigen ist anders zu bewerten als von einem 65-Jährigen, bei dem man für weitere 20 Jahre bei 2,0 Prozent Bestandsvergütung auf 40 Prozent des Jahresbeitrages kommt. Doch der 85-Jährige wird wahrscheinlich auch eher sterben und etwas vererben.

eine Nachbewertung durch. Ist der Erfolg größer, gibt es einen ordentlichen Nachschlag, falls nicht, werden die Zahlungen ausgesetzt.“ Das klappt aber nur, wenn ein gutes Vertrauensverhältnis besteht, meint Unternehmensberater Dr. Peter Schmidt. „Wenn der aufnehmende Makler die alten Verträge kaputt macht, ergeben sich große Probleme“, so der Chef der Unternehmensberatung Consulting & Coaching.

Sich um die Erben zu kümmern, kann schnell Erträge generieren, was die kürzere Laufzeit wieder aufwiegt“, so Kirschweg. Letztlich zählt für ihn bei der Bewertung die gesamte Geschäftsbeziehung zum Kunden und dessen Familie.

Die Bewertung des Bestandes ist schwierig, weil man als neuer Berater gerade diese Geschäftsbeziehung gar nicht kennt. „Hier lehnt er sich an ein erfolgreiches Modell an: 25 Prozent aller Umsätze gehen über sieben Jahre an den alten Berater. Der neue Berater bekommt 75 Prozent. Der alte Berater spricht die Kunden auf den neuen Berater an, führt diesen entsprechend ein und bekommt dafür über viele Jahre eine ganze Menge Geld – auch vom Neugeschäft. Der Annehmende bekommt einen Kundenstamm, wird diesem persönlich vorgestellt und erhält damit einen erheblichen Vertrauensbonus. Er kann womöglich weitere Verträge übernehmen und zum Teil gutes Neugeschäft machen. „Durch die rätierliche Zahlung hat der Abgebende nur ein relativ kleines Steuerproblem und der Annehmende nur ein relativ kleines Liquiditätsproblem“, so Kirschweg.

### Wie der Übergang klappen kann

Der ältere Kollege hat angefangen, bestimmte Sparten an Kirschweg abzugeben. Gemeinsam betreuen sie jetzt über mehrere Jahre die Kunden und nutzen so Synergieeffekte: Sie sparen Zeit und können sich auf die Sparten konzentrieren, in denen sie am besten sind. Kirschweg handhabt es so: „Der Kollege bekommt vorab ein Fixum von 3.000 Euro im Monat. Alle sechs Monate setzen wir uns zusammen und führen

Hat der Abgebende nicht vorgesorgt und ist heute schon 65 Jahre alt, kommt diese Strategie zu spät. „Dann wäre er eben in sieben Jahren pleite“, hat Kirschweg ausgerechnet. Man sollte also entsprechende Rücklagen bilden. Doch genau daran hapert es oft. Die Mehrzahl der Makler zögert den Ruhestand lange hinaus und will dann gegen Einmalzahlung den Bestand verkaufen. Details verrät eine Studie von Schmidt. Die Berufsgruppe marschiert bei einem Durchschnittsalter von knapp 50 Jahren kollektiv in Richtung Vorruhestand. Consulting & Coaching, Betreiber der Internetplattform [www.bestandundnachfolge.de](http://www.bestandundnachfolge.de), analysierte die Wünsche jener Makler, die Serviceangebote dieser Plattform nutzen, also Bestände abgeben wollen oder suchen. Ergebnis: Nur wenige Makler im Alter von über 60 Jahren haben für sich einen konkreten Zeitraum festgelegt, zu dem sie sich zur Ruhe setzen wollen. Oft lässt die persönliche Einkommens- und Altersvorsorgesituation einen Schlusspunkt unter das aktive Vermittlerleben nicht zu. Mehrheitlich bevorzugen Makler beim Verkauf Einmalzahlungen statt Verrentungsmodelle. Dagegen sind Käufer von

Beständen stärker an Beteiligungs- oder Phasenmodellen interessiert. „Über 85 Prozent der Makler, die mit Verkauf liebäugeln, haben keinen Notfallplan für den Fall der Berufsunfähigkeit“, stellt Schmidt fest, der den Markt auch als ehemaliger Vorstand der VPV Makler AG gut kennt. Bestände mit privatem Sachgeschäft bilden mit 28 Prozent den Schwerpunkt der Anfragen über die Plattform, gefolgt von gesuchten Investmentbeständen (26 Prozent).

#### Verkauf der ganzen Firma gewünscht

Bestände mit Schwerpunkt Gewerbe oder PKV werden eher von spezialisierten Maklern gesucht und liegen mit 14 beziehungsweise zwölf Prozent im hinteren Feld der Nachfrage. Besonders ältere Makler, die etwa 13 Prozent aller registrierten Makler ausmachen, wollen nicht den Kundenstamm verkaufen, sondern ihre ganze Firma. „Bestände, in denen Kunden- und Vertragsdaten nicht aufgearbeitet waren, haben in der Vergangenheit oft einen sehr geringen Verkaufswert erzielt“, weiß Schmidt. Der Kauf von Aktenbergen ist jedoch unbeliebt und wird es in Zukunft noch mehr sein. Ohne moderne IT geht

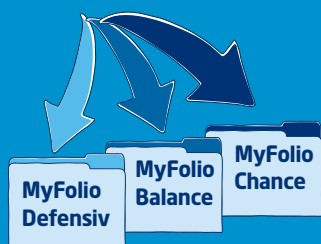
beim Verkauf nicht mehr viel (siehe Interview auf den Seiten 24 und 25).

Nach einer aktuellen Umfrage des AfW, Bundesverband Finanzdienstleistung, vom Sommer dieses Jahres haben 46 Prozent der Makler und Mehrfachvermittler höchstens 300 Bestandskunden. Über die Hälfte bringt es allenfalls auf 25 Neukunden pro Jahr. 16,8 Prozent der Befragten wollen ihre Tätigkeit innerhalb der nächsten zehn Jahre einstellen, weitere 19,9 Prozent innerhalb von 15 Jahren. Dennoch haben 26 Prozent der Aussteiger keine 50.000 Euro Verkaufspreis zu erwarten. Als illusorisch muss die Hoffnung derjenigen 66 Prozent gewertet werden, die aus dem Verkaufserlös einen wesentlichen Teil der Altersvorsorge bestreiten wollen, wie eine Untersuchung der Fachhochschule Dortmund ergab (siehe Beitrag auf Seite 64).

Matthias Beenken, Professor für Betriebswirtschaftslehre in Dortmund, sieht erhebliche Defizite, was Nachfolgeregelungen betrifft. Beenken empfiehlt, spätestens zehn Jahre vor dem geplanten Ausscheiden die Vorbereitungen zu beginnen – „durch gezielte Ertragsoptimierung, Bestandsbereinigung, Qualitätsmanagement und vor

# Die Zukunft liegt nicht im Garantieren. Sondern im richtig Investieren

Sicherheit kann man teuer erkaufen. Oder einfach umsetzen: mit der Investmentkompetenz eines der führenden Investmenthäuser Europas – Standard Life Investments. So sichern wir Ihnen einen verantwortungsvollen Umgang mit den Anlagen Ihrer Kunden.



MyFolio. Portfolios mit klarer Volatilitätsvorgabe. Für jeden Kunden die passende Anlage. Entdecken Sie damit Ihre Zukunft: [www.standardlife.de/MyFolio](http://www.standardlife.de/MyFolio)

alle: Einstellung von Mitarbeitern, die bei Eignung eine Perspektive auf die spätere Übernahme bekommen“.

Für die vollständige Übergabe an einen Nachfolger gibt es nur zwei Wege: der Kauf des Bestandes (Asset Deal) oder der Kauf von Gesellschaftsanteilen (Share Deal). Drei Viertel aller Verkäufe sind Asset Deals, also reine Bestandsübertragungen



*„Bestände, in denen Kunden- und Vertragsdaten nicht aufgearbeitet waren, erzielen oft nur einen sehr geringen Verkaufswert.“*

*Dr. Peter Schmidt, Unternehmensberatung Consulting & Coaching*

an einen Kollegen oder Angehörigen. Der Versicherer bleibt dabei rechtlich zunächst außen vor, weil es da lediglich die einseitige Verbindung der Courtagezusage gibt. Faustregel: Der Privatkundenbestand ist relativ höher zu bewerten, da diese Kunden kaum wechselwillig sind.

Dann gilt es, eine realistische Preisvorstellung zu entwickeln. Faustregel: ein bis drei Jahrescourtagen. „Doch beim Kaufpreis rückt zunehmend die Bewertung des Gewinns vor Steuern, Personal- und Sachkosten, Alter des Bestandes und dessen Zusammensetzung oder Wohnort eine Rolle“, hat Unternehmensberater Schmidt beobachtet. Er setzt zudem stärker auch auf eine Kundenwertbetrachtung. Dabei kann der Käufer abschätzen, wie viel Zukunftspotenzial der Kundenstamm hat.

#### Der feine Unterschied beim Deal

Beim Asset Deal ist die Haftung nicht ganz so streng wie beim Kauf von Gesellschaftsanteilen (Share Deal), bei dem der Käufer auch die Haftungsrisiken der GmbH übernimmt. Dafür müssen die Bestandskunden beim Verkauf der GmbH beziehungsweise dem Austausch der Gesellschafter nicht um ihre Zustimmung gebeten werden, weil die Policen ja bei der GmbH verbleiben.

Beim Asset Deal teilt mancher Versicherer mit, dass der Käufer nur als Korrespondenzmakler geführt wird. Darauf reagiert mancher Käufer, indem er die Bestände schlicht umdeckt. „Auch dies legt es nahe, Bestände über längere Zeit zu übertragen“, meint Rechtsanwalt Dr. Johannes Fiala aus München. Der Kauf von Geschäftsanteilen ist aber der elegantere Weg, da es auch keine Probleme mit dem Datenschutz gibt.

„Man sollte vorher die Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung (VSH) auf Lücken untersuchen“, rät Fiala. Verjährung tritt erst nach bis zu zehn Jahren ein. Vor 2007 hatten Makler eine Claims-Made-Deckung mit zeitlich limitierter Nachhaftung für nur wenige Jahre. „Daher müssen beim Verkauf Maklerverträge und -vollmachten analysiert und dann auch mit der jeweili-

gen VSH abgestimmt werden“, so Unternehmensberater Schmidt.

Der Kauf von GmbH-Anteilen ist auch in mehreren Stufen möglich. Vorteil: Eine Bewertung des Bestandes kann ungestört von äußeren Einflüssen betriebsintern gesteuert werden. Makler seien gut beraten, Regelungen für Verkauf oder Änderung der Rechtsform bereits in ihren AGB zu regeln (siehe Kasten). So schlagen Anwälte folgende Formulierung vor: „Bei Änderung der Rechtsform der Maklerfirma gehen erteilte Aufträge, abgeschlossene Maklerverträge und erteilte Vollmachten auf die neue Firma in der jeweiligen Rechtsform über.“ Bei reiner Bestandsübertragung (Asset Deal), die für die meisten Makler als Einzelkaufleute erste Option ist, gehen die meisten Versicherer davon aus, dass der Nachfolger mit jedem neuen Kunden einen Maklerauftrag hat. Hintergrund: Der Makler trägt als Sachwalter des Kunden die Beweislast dafür, dass ein Schaden auch bei vertragsgerechter Erfüllung seiner Pflichten eingetreten wäre (BGH; Az.: IVa ZR 190/83). Er geht dazu einen Geschäftsbesorgungsvertrag mit Werkvertrags-elementen (Vermittlungserfolg) ein. Daher muss er sich als Bestandskäufer zwingend die Vollmacht des Kunden holen, als „Neuer“ für ihn tätig werden zu dürfen. Dies tatsächlich durchzuziehen bedeutet jedoch erheblichen Aufwand für den neuen Makler. Dabei muss man oft mit bis zu 20 Prozent Kundenschwund rechnen, so die Erfahrung des Berliner Versicherungsmaklers Friedels Fairsicherungsbüro Langer & Salzburg.

Auch der Versicherer kann sich beim Asset Deal querstellen: „Kein Versicherer kann gezwungen werden, den Bestand einem vom Alt-Makler vorgeschlagenen Kollegen zu übertragen“, meint Rechtsanwalt Fiala. „Der Verkäufer ist aber nur auf der sicheren Seite, wenn er vor der Unterschrift unter den Vertrag zur Rechtsnachfolge bei den Versicherern nachfragt, ob sie die Courtagezusagen fortführen“, rät er.

#### Tücken des Maklerwechsels

Das Recht der letzten Entscheidung, an wen er fortan was zahlt, behält sich nahezu jeder Versicherer mit dem folgenschweren Satz zum Thema Maklerwechsel in der Courtagevereinbarung vor: „Bis zur Vorlage einer abweichenden schriftlichen Erklärung des Versicherungsnehmers gilt der bisherige Makler als vom Versicherungsnehmer beauftragt.“ Daher sind Makler gut beraten, sich in der Anlage zur Maklervollmacht vom Kunden unterschreiben lassen, dass „der Auftraggeber (VN) den Makler und einen eventuellen Rechtsnachfolger zur Regelung seiner Versicherungsverhältnisse und zur Betreuung des erforderlichen Schutzes bevollmächtigt.“ Mitunter klappt der Wechsel trotzdem nicht, etwa, weil der Versicherer das Geschäft an Pools abgegeben hat oder Bestandsübertragungen als zu kosten- und arbeitsintensiv betrachtet.

Dr. Peter Schmidt bietet zusammen mit der Kanzlei Wirth Rechtsanwälte bundesweit Seminare an, die sich mit der „Maklerrente“ von Verkäufern beschäftigen, darunter am 18. September in München. Behandelt werden Aspekte der strategischen Nachfolgeplanung. Es geht um Fragen wie: Woraus ergibt sich der Wert meines Maklerbestandes? Welche Voraussetzung gibt es für eine Bestandsübertragung? Welche Möglichkeiten der Wertsteigerung gibt es? Welche Regelungen zum Datenschutz sind zu beachten? Die Kosten sind mit knapp 100 Euro überschaubar, und Weiterbildungspunkte gibt es auch noch. Im nächsten Jahr wenden sich die Seminare an potenzielle Käufer.

*Detlef Pohl*

#### Wichtige Punkte beim Verkauf des Bestandes

- Der Kaufpreis in Höhe von ..... Euro ist bis zum ..... fällig.
- Offene Forderungen (Courtage) stehen dem Käufer ab dem ... zu.
- Verbindlichkeiten, die bis zum ... entstanden sind, trägt der Verkäufer.
- Der Verkäufer leistet keinerlei Gewähr.
- Die überleitende Mitarbeit des Verkäufers wird zeitlich und finanziell wie folgt geregelt: ...
- Eventuell anfallende Mahn-, Anwalts- und Gerichtskosten wegen Zahlungsverzug übernimmt der Käufer.

Quelle: geschützt

# DAS HIGHLIGHT DER DKM 2014?

Voraussichtlich 17.628\* verschiedene.



Er wird 5 neue Vereinbarungen mit Produktgebern anbahnen.



Er wird 6 Versicherungsvorstände persönlich sprechen.



Sie wird sich ab sofort mehr mit Investmentfonds beschäftigen.



Er wird endlich eine BULösung für seinen Kunden finden.



Er wird den Jungmakler Award 2014 verliehen bekommen.



Sie wird einen entscheidenden Tipp vom Maklerkollegen erhalten.



Er wird 10 Weiterbildungspunkte sammeln.



Er wird einen neuen Arbeitgeber finden.



Er wird ein neues Auto gewinnen.



Sie wird den Einstieg ins Gewerbegeschäft wagen.



Er wird einen interessierten Bestandskäufer kennenlernen.



Sie wird eine lukrative Kooperation angeboten bekommen.



Er wird ein Kundenproblem sofort lösen.

**JETZT KOSTENFREI  
ANMELDEN UNTER  
WWW.DIE-LEITMESSE.DE/  
PORTFOLIO/2014**

## NUTZEN AUCH SIE DIE VIELSEITIGKEIT DER DKM 2014 FÜR IHREN ERFOLG!

Nur auf der Leitmesse treffen Sie rund 18.000 Messeteilnehmer, 300 Vorstände & 400 Direktoren. Außerdem erwarten Sie 70 Aussteller-Workshops und 15 Kongresse zu vielseitigen Themen.

Machen Sie die DKM vom **28.-30. Oktober** in den Westfalenhallen Dortmund zu Ihrem persönlichen Highlight. Wer da nicht hin geht, verpasst was!

**INFORMIEREN UNTER [WWW.DIE-LEITMESSE.DE](http://WWW.DIE-LEITMESSE.DE)**



# DKM

DIE LEITMESSE FÜR DIE FINANZ-  
UND VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT

Kurz vor der Sommerpause hat der Gesetzgeber eine Reihe von Vorgaben für die Anbieter und Vermittler von Finanzprodukten beschlossen. Damit ist aber kein Ende der Regulierungen absehbar: Der Fall Prokon und umzusetzende EU-Richtlinien bieten für die Regulierer der Bundesregierung eine Steilvorlage. Handelt es sich aber wirklich um Anlegerschutz oder wird nur Aktionismus ohne Plan geboten?

Am 22. Januar dieses Jahres stellte die Prokon Regenerative Energien GmbH beim Amtsgericht Itzehoe den Insolvenzantrag. Eine Woche zuvor hatte der Initiator und Betreiber von Windparks in Deutschland, Polen und Finnland bekanntgegeben, dass aufgrund hoher Verluste das Eigenkapital des Unternehmens aufgezehrt sei. Rund 75.000 Genussrechtsinhaber, die Prokon insgesamt etwa 1,4 Milliarden Euro zur Verfügung gestellt hatten, müssen seither um ihr Geld bangen. Die Gesellschaft hatte für ihre Genussrechte jahrelang eine Verzinsung von bis zu 8,0 Prozent in Aussicht gestellt und die Risiken in der Werbung verniedlicht.

In der Folge wurde bekannt, dass die Staatsanwaltschaft Lübeck in Sachen Prokon wegen eines Anfangsverdachts hinsichtlich Betrugs und Insolvenzverschleppung ermittelt. Der Insolvenzverwalter, Dieter Penzlin, teilte im Internetauftritt seiner Kanzlei mit, dass er Schadensersatzansprüche gegen den Prokon-Gründer Carsten Rodbertus wegen unzureichend gesicherter Darlehensvergaben und des Erwerbs einer Cessna auf Firmenkosten für privat betriebenes Fallschirmspringen prüfen lasse. Schlimmer wiegt aber die Tatsache, dass die Aufsichtsbehörde Bafin offenbar schon seit 2009 Bescheid wusste, dass Prokon in finanziellen Schwierigkeiten steckte. Eine Produktaufsicht ist bisher jedoch nicht installiert.

#### Politik auf den Plan gerufen

Die öffentliche Berichterstattung zu Firmengebilden wie Prokon, aber auch die Schäden im Fall der Betrugsfirma S&K, einem Anbieter von geschlossenen Immobilienfonds, sowie die kritische Haltung der Verbraucherzentrale Bundesverband (Vzvb) riefen die Politik auf den Plan. Heiko Maas (SPD), erst seit wenigen Monaten als Bundesminister für Justiz und Verbraucherschutz im Amt, kündigte an, ein Gesetzesvorhaben zum Schutz von Kleinanlegern im Graumarkt prüfen zu lassen.

Dabei ist die Insolvenz eines Anbieters von Finanzprodukten außerhalb der Banken keine Seltenheit. Anleger von Produkten des grauen Marktes sollten wissen, dass Genussrechte und Fondsbeteiligungen Anlagerisiken bergen. Heiko Maas hatte seit Ende 2003 erfolglos versucht, als Spitzenkandidat der Saar-SPD das Amt des Ministerpräsidenten im Saarland zu ergattern. Nun bietet sich für den ehrgeizigen Triathleten mit der Prokon-Insolvenz endlich eine Chance, sich als Bundesminister zu profilieren.

Die Gelegenheit, sich als Interessenvertreter des „kleinen Anlegers“ zu präsentieren, wollte sich Bundesfinanzminister Wolfgang Schäuble (CDU) ebenfalls nicht entgehen lassen. Am 22. Mai stellte das Minister-Duo gemeinsam einen „Aktionsplan der Bundesregierung zum Verbraucherschutz im Finanzmarkt“ mit einer Reihe von Regulierungsschritten vor. Im Graumarkt sollen Regelungslücken geschlossen sowie außergerichtliche Streitschlichtung und Honorarberatung gestärkt werden. Die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (Bafin) soll sich künftig um den Verbraucherschutz kümmern, und Verbraucherorganisationen sollen ab 2015 eine „Marktwächterfunktion“ samt Geld dafür bekommen. Zusammen mit einer besseren Nutzung von Bankdienstleistungen, Stichwort: Girokonto für jedermann, will die Regierung, „alles noch dieses Jahr auf den Weg bringen“, so Minister Schäuble.



**Aufräumen für die Zeit nach Prokon**

Zunächst will die Regierung ihr „Maßnahmenpaket zur Verbesserung des Schutzes von Kleinanlegern“ im grauen Kapitalmarkt umsetzen. Als „grau“ werden die legalen, aber nicht einer Finanzaufsicht unterliegenden oder anderweitig wie regulierten Kapitalmärkte angesehen. Ursprünglich wurden dazu auch geschlossene Fonds gezählt. Doch spätestens seit Inkrafttreten des Kapitalanlagegesetzbuchs (KAGB) im Sommer 2013 kann von einem grauen Kapitalmarkt im Fondsbereich eigentlich nicht mehr die Rede sein.



*„Mit einem schärferen gesetzlichen Schwert lassen sich Fälle wie Prokon künftig vermeiden.“*

*Heiko Maas, Bundesminister der Justiz und für Verbraucherschutz*

Noch im Juli dieses Jahres wurde eine Änderung des KAGB vom Gesetzgeber beschlossen, die beispielsweise den Fremdkapitalanteil von alternativen Investmentfonds (AIF) regelt.

#### Kleinanleger besonders schutzwürdig

Die Beamten von Maas und Schäuble haben aber Bereiche entdeckt, von denen sie glauben, dass man noch dichter regulieren müsse. Das Maßnahmenpaket für Kleinanleger besteht aus fünf Punkten. Erstens sollen bestehende Regulierungslücken und Umgehungsmöglichkeiten – wie bei der Crowd-Finanzierung im Internet – beseitigt werden, zweitens soll die Transparenz von Finanzprodukten verstärkt und deren Risiken offengelegt sowie drittens Prospektangaben schneller aktualisiert werden. Der vierte Punkt sieht elementare Eingriffe in den Vertrieb von Finanzprodukten



Carsten Rodbertus in Not

Bild: dpa-picture-alliance

vor: Werbung von Finanzprodukten soll „auf solche Medien beschränkt werden, deren Schwerpunkt auf der Darstellung von wirtschaftlichen Sachverhalten liegt und bei deren Leserschaft ein gewisses Maß an Vorkenntnissen vorausgesetzt werden kann“. Eine Werbung für Genussscheine an Windkraftanlagen in der U-Bahn – wie im Fall von Prokon – wäre damit in Zukunft nicht mehr möglich. Doch der Eingriff in den Vertrieb von Finanzprodukten geht noch weiter: Bei komplexen Produkten kann die Bafin Vertriebsverbote und -beschränkungen aussprechen. Für sämtliche Vermögensanlagen soll künftig eine Mindestlaufzeit mit ausreichender Kündigungsfrist eingeführt werden, auch soll in den Informationsblättern künftig aufgeführt werden, auf welche Kundengruppe das Produkt abzielt.

#### Bekommt die Bafin neue Befugnisse?

Fünftens sollen die Befugnisse der Ämter ausgeweitet werden. So kann die Bafin Warnhinweise für Finanzanbieter, die Anordnungen nicht befolgen, sowie Bußgeldbescheide veröffentlichen und einen externen Wirtschaftsprüfer zur Prüfung einschalten, wenn es von den Finanzmarktwächtern (Verbraucherorganisationen) oder den Schlichtungsstellen (Ombudsleute) Hinweise auf Missstände gibt. Diese wäre eine Kehrtwende in der bisherigen Aufsicht, denn die Bafin lehnt jedwede Produktaufsicht bislang strikt ab und haftet auch nicht für Verluste von Anlegern, die durch unseriöse Firmen entstanden sind. Bislang haftet die Bafin gegenüber Emittenten und muss selbst bei Unregelmäßigkeiten häufig Stillschweigen bewahren. Nun kommt ein erweiterter Schutzauftrag für Anleger. Das Bundesamt für Justiz, zentrale Dienstleistungsbehörde der Bundesjustiz, die das Gewerbezentralregister führt sowie für den internationalen Rechtsverkehr zuständig ist, kann bei verspäteter Vorlage von Rechnungslegungsunterlagen von kapitalmarkt-orientierten Kapitalgesellschaften und haftungsbeschränkten Personenhandelsgesellschaften Ordnungsgelder von nun bis zu 250.000 Euro erheben. Bisher lag die Obergrenze bei 25.000 Euro.

Wird gegen die Transparenzrichtlinie verstoßen, liegt die Obergrenze sogar bei zehn Millionen Euro. Der Fünf-Punkte-Plan wird nun auf Antrag des Bundeslandes Hessen in den Ausschüssen des Bundesrates beraten. „Bei der Umsetzung sei auf ein ausgewogenes Verhältnis zwischen staatlicher Regulierung und Eigenverantwortung der Anleger zu achten“, heißt es im Antrag aus Hessen. Für Anbieter von Vermögensanlagen, die Geld ab einer gewissen Größenordnung von Privatanlegern einwerben, sei eine laufende gesetzliche Aufsicht vorzusehen. Auch sei die Einführung einer persönlichen Haftung der Geschäftsführer von Anbietern von Vermögensanlagen bei schwerer Pflichtverletzung näher zu prüfen. Das Gesetz soll 2015 in Kraft treten.

#### Erste Regelungen zur Honoraranlageberatung

Obwohl das unter Maas' Vorgängerin Ilse Aigner (CSU) auf den Weg gebrachte Honoraranlage-Beratungsgesetz erst zum 1. August in Kraft trat, sieht Maas schon Änderungsbedarf. Das Gesetz schafft durch die Änderung der Gewerbeordnung (GewO) ein gesetzlich definiertes Berufsbild des Honorarberaters. Honorarfinanzanlagenberater (nach Paragraph 34h GewO) dürfen nur auf Honorar arbeiten. Etwaige Provisionen, wenn der Markt keine Nettoprodukte hergibt, müssen sie unmittelbar und vollständig an Kunden weiterleiten. Wenn aber Kunden das neue Gebührenmodell nicht akzeptieren, drohen Beratern schwere Einbußen. Dagegen können Berater mit Lizenz (nach Paragraph 34f GewO) entscheiden, ob sie gegen Provisionen oder Honorar beraten möchten. Nur beides zusammen geht nicht mehr.

Vermittler, die von Produktgebern vergütet werden, befürchten durch die Offenlegung der Vergütungshöhe in Euro einen stärkeren Konkurrenzdruck. In dem gerade verabschiedeten Lebensversicherungsreform-Gesetz konnten die Interessenverbände der Vermittler die Abgeordneten zwar von einer zwingenden Offenlegung der individuellen Vergütung abbringen. Doch mit der anstehenden Umsetzung der EU-Vermittlerrichtlinie (IMD 2) wird das Thema erneut vom Gesetzgeber diskutiert.

Matthias Beenken und Michael Radke, Wissenschaftler der Fachhochschule Dortmund, haben im Auftrag des Bundesverbandes Deutscher Versicherungskaufleute (BVK) eine Studie erstellt. Sie prognostizieren, dass sich im Fall eines Systemwechsels mit Vergütungsoffenlegung und Förderung der Honorarberatung der Bestand an gebundenen und ungebundenen Firmen von 89.000 Agentur- und Maklerbetrieben um 45 Prozent auf rund 49.300 reduzieren könnte. „Unternehmen und Berater müssen sich jetzt mit den Chancen, aber auch Anforderungen der Honoraranlageberatung auseinandersetzen, denn weitere Änderungen zeichnen sich schon ab“, rät Rolf Tilmes, Executive Director des Private Finance Institute der EBS Business School. Ein radikaler Systemwechsel, sofern ihn Minister Maas wirklich will, ist aber derzeit gegen den Willen des Koalitionspartners CDU kaum durchsetzbar.

#### Anleger selbst müssen auch lernen

Auch scheint die Einschätzung von Maas, dass sich „mit Gesetzen wie den geplanten Maßnahmen künftig Fälle wie Prokon vermeiden lassen“, wenig realistisch. Nach dem Wunsch des Insolvenzverwalters und den Interessen der Gläubigergruppen soll gegen Aufgabe unrentabler Geschäftsbereiche das Kerngeschäft des Unternehmens Prokon weitergeführt werden. Firmengründer Rodbertus will die Schließung einzelner Bereiche verhindern. Ausgerechnet von einigen Genussrechtinhabern hat er dafür Vollmachten bekommen. Manche Anleger werden offenbar auch aus Schaden nicht klug.

Ulrich Lohrer