

Anforderungen an Anlageberater

Entwurf

Gemeinschaftlich erarbeitet von
Finanzplaner Forum und Österreichischer Verband Financial Planners
27. März 2015

1. Einleitende Bemerkungen

Artikel 25 Abs 1 MiFID II stellt zum ersten Mal Anforderungen an "Investment Advisor" auf. Diese müssen über das notwendige Wissen und die Kompetenzen verfügen, um ihren Verpflichtungen nach den Artikeln 24 und 25 MiFID II nachkommen zu können. Die Mitgliedstaaten sollen derartige Anforderungen formulieren und diese Wissens- und Kompetenzanforderungen veröffentlichen. Art 25 Abs 9 ermächtigt ESMA eine Richtlinie zu erlassen, welche die Kriterien für die Beurteilung von Wissen und Kompetenz festlegt.

Der vorliegende Vorschlag befasst sich ausschließlich mit Anlageberatung und nicht mit den Anforderungen an Anlagevermittlung und Wertpapier-Nebendienstleistungen gemäß § 1 Z 3 WAG.

Im Rahmen dieses Vorschlags werden die Termini „Anlageberater“, „Finanzberater“ und „Berater“ synonym verwendet.

Da MiFID II und andere Rechtsakte der EU das Kundeninteresse an erste Stelle reihen, ist es von äußerster Wichtigkeit, zu allererst die Bedürfnisse des Kunden zu erheben, um darauf basierend die bestmögliche Lösung für Kunden zu erarbeiten. Diese Philosophie bildet die Grundlage für den folgenden Entwurf.

2. Anforderungen an Fachwissen und Kompetenzen

a) Kommunikationsfähigkeit

Anlageberater müssen in der Lage sein, die Bedürfnisse ihrer Kunden zu identifizieren.

Berater müssen in der Lage sein, die Bedürfnisse und Ziele ihrer Kunden zu analysieren und zu bewerten. Deshalb müssen sie das von MiFID / WAG geforderte Kundenprofil sachgerecht und zweckdienlich erstellen können.

Berater müssen im Stande sein, ihren Kunden in klaren und verständlichen Worten alle Kosten, die mit Transaktionen in Finanzinstrumenten verbunden sind, zu erklären.

b) Fachwissen

i) Volkswirtschaft

Finanzberater müssen ein solides Verständnis für volkswirtschaftliche Zusammenhänge und Entwicklungen haben.

Berater müssen verstehen, wie sich volkswirtschaftliche Entwicklungen auf Finanzmärkte und dort gehandelte Finanzinstrumente auswirken, und auch in der Lage sein, dies ihren Kunden zu erklären.

ii) Regulierung und Compliance

Anlageberater müssen ein gründliches Wissen um die entsprechenden gesetzlichen Vorschriften oder die Selbstregulierung in ihrem Tätigkeitsbereich haben,

Berater müssen den Einfluss von Regulierung auf ihre Tätigkeit und ihr Verhalten verstehen.

iii) Anlageberatung (Investment Advice)

Anlageberater müssen die Funktionsweise der Kapitalmärkte verstehen. Sie müssen in der Lage sein zu beurteilen, wie sich bestimmte Marktentwicklungen auf den Wert von Anlagen (Finanzinstrumenten) auswirken.

Berater müssen ihren Kunden die Risiken und Chancen eines jeden Finanzinstruments erläutern, das sie mit Kunden diskutieren.

Sie müssen auch in der Lage sein, sowohl die Risikobereitschaft als auch die Risikotragfähigkeit ihrer Kunden sachgerecht zu erheben. Weiters müssen sie beurteilen können, ob ein empfohlenes Finanzinstrument auch für den Kunden geeignet ist.

Finanzberater sollen Grundkenntnisse der Modernen Portfoliotheorie aufweisen, um den Kunden bei der Restrukturierung seines Portfolios zu unterstützen.

iv) Zusätzlich erforderliches Wissen

Anlageberater müssen angemessene Kenntnisse der Besteuerung von Finanzveranlagungen haben, um die Eignung ihrer Empfehlung für den Kunden beurteilen zu können. Denn Berater sind ja verpflichtet, im bestmöglichen Kundeninteresse zu handeln.

Berater müssen in der Lage sein, Finanzanalysen zu verstehen und die Ergebnisse von Finanzanalysen ihren Kunden in verständlicher Weise näher bringen.

Da viele Kunden ein dringendes Bedürfnis haben, persönliche Risiken via Versicherung abzusichern, oder da Kunden möglicherweise Versicherungslösungen nutzen wollen, um Investment Risiken abzusichern, müssen Anlageberater ein Grundwissen des Versicherungsgeschäfts und von Versicherungsverträgen aufweisen.

c) Kompetenzen

Anlageberater müssen in der Lage sein, von ihren Kunden all jene Informationen zu erhalten, die sie benötigen, um die bestmögliche Lösung für ein Kundenbedürfnis zu finden. Diese Informationen können quantitativer und qualitativer Natur sein.

Berater müssen in der Lage sein, die Kundeninformationen und die Kundenbedürfnisse zu analysieren und zu bewerten um eine finanzielle Lösung zu entwickeln.

Basierend auf dieser Bewertung müssen Finanzberater eine finanzielle Lösung entwickeln können, um dem Kunden eine geeignete Empfehlung geben zu können.

3. Ausbildung und Prüfung

Zumindest die Prüfung, wenn nicht sogar die gesamte Ausbildung zu gefordertem Fachwissen und zu Kompetenzen soll von unabhängiger, qualifizierter dritter Seite durchgeführt werden.

4. Aufrechterhaltung von Fachwissen und Kompetenzen

Um sicher zu stellen, dass Kunden immer bestmöglich auf dem jeweils aktuellsten Stand beraten werden, sind Anlageberater verpflichtet, eine fortlaufende Weiterbildung zu absolvieren. Diese verpflichtende laufende Weiterbildung ist der Aufsichtsbehörde jährlich nachzuweisen.

Düsseldorf und Wien, 27. März 2015

Prof. Otto Lucius + Guido Küsters