



Anlage

Studie: Nur ein Drittel der Deutschen interessiert sich für die private Altersvorsorge

▷ Die Deutschen haben die Notwendigkeit der privaten Altersvorsorge nur scheinbar erkannt: Obwohl nahezu der gesamten Bevölkerung bewusst sein dürfte, dass die gesetzliche Rente in Zukunft nicht mehr für eine finanziell abgesicherte Altersruhe ausreichen wird, sind lediglich 32% der Bevölkerung an Produkten interessiert, mit denen sie ihre gesetzliche Altersvorsorge ergänzen können. Zwar rangiert das Thema Altersvorsorge damit im Verbraucherinteresse noch vor anderen Bank- und Sparkassenprodukten (29%), Baufinanzierungen (27%) sowie Aktien und Investmentfonds (16%). Dennoch ist der geringe Anteil des Interesses an entsprechenden Produkten in der Bevölkerung erstaunlich.

Zu diesen Ergebnissen kommt das E-Finance Lab, eine Forschungseinrichtung der Frankfurter Goethe-Universität und der Technische Universität Darmstadt, in einer repräsentativen Umfrage mit über 20.000 in Deutschland lebenden Personen ab 14 Jahren.

Das E-Finance Lab untersuchte im Rahmen der Studie auch die Risikobereitschaft der Verbraucher bei einer Geldanlage. 21% der Bevölkerung sind dazu bereit, für hohe Zinsen und Erträge auch ein höheres Risiko in Kauf zu nehmen. Noch stärker ausgeprägt als die Risikobereitschaft bei Geldanlagen, ist das Verlangen nach einer ausreichenden Absicherung persönlicher Gefahren. Für 32% ist es wichtig, möglichst viele Versicherungen abzuschließen, um gut abgesichert zu sein. □



Vorstand, Kredit, Anlage

Hohe Anforderungen an Bankberater

▷ Bankkunden in Deutschland verlangen in zunehmendem Maß qualitativ hochwertige Dienstleistungen. Die Folge: An

Bankberater werden in Zukunft noch höhere Anforderungen gestellt. Während heute nur jeder zweite Bankmanager die lösungsorientierte Reaktion seines Personals auf Kundenbeschwerden für wichtig hält, erachten mehr als drei Viertel der Befragten diesen Faktor als künftig relevant. Auch in anderen Bereichen werden die Mitarbeiter der Geldinstitute zunehmend gefordert. Dazu gehören z.B. Höflichkeit oder Aufgeschlossenheit gegenüber dem Kunden. Das ergibt die Studie „Potenzialanalyse Vertrieb“, die von Steria Mummert Consulting in Zusammenarbeit mit dem Fachmagazin Banken+Partner und dem Lehrstuhl Bankwesen der Universität Leipzig durchgeführt wurde.

In Zeiten austauschbarer Produkte wünschen die Kunden einen umfassenden Service. Die Fach- und Führungskräfte glauben, dass hierbei in besonderem Maß die Beratungskompetenz ihrer Mitarbeiter gefragt sein wird. 93% der Entscheider gehen für die Zukunft davon aus, dass das Fachwissen der Bankangestellten oberste Priorität haben wird. Heute halten etwas mehr als zwei Drittel der Befragten diesen Aspekt für entscheidend. Zum Profil eines guten Bankberaters gehören auch die Freundlichkeit und Hilfsbereitschaft. Neun von zehn Vorständen aus Kreditinstituten schätzen, dass diese sog. „weichen“ Eigenschaften für die Kunden immer wichtiger werden. Hierzu gehört auch Termintreue.

Die Geldinstitute stellen sich zunehmend auf geänderte Kundenanforderungen ein. Die persönliche Betreuung soll weiter ausgebaut werden. Für knapp jeden zweiten Befragten ist die individuelle und persönliche Beratung von Privatkunden mittelfristig die wichtigste Branchendienstleistung. 88% der Geldinstitute haben daher große Investitionen in diesem Bereich geplant, so der „Branchenkompass Kreditinstitute“ von Steria Mummert Consulting und dem F.A.Z.-Institut. Vor allem der Anteil der Investitionen in Mitarbeiter-schulungen an den gesamten Vertriebsausgaben nimmt weiter zu.

Fachkundige Beratung funktioniert nur mit einer genauen Kenntnis der Bankkunden.

Der Erfolg der Bankberater wird in Zukunft noch stärker von den Informationen über die Bedürfnisse und Lebensverhältnisse ihrer Kunden abhängen. Die Organisation des individuellen Informationsbedarfs der Mitarbeiter spielt somit eine immer wichtigere Rolle. □



Anlage

Neues Berufsdiplom für Financial Manager / Vermögensverwalter

▷ Eine neue Qualifizierung für Financial Manager und Vermögensverwalter im Geschäft mit wohlhabenden Privatkunden bietet die Deutsche Vereinigung für Finanzanalyse und Asset Management (DVFA) an. Von März bis September 2007 kann erstmalig das Postgraduierten-Programm „Vermögensmanagement“ berufsbegleitend absolviert werden. Die Gebiete Asset- und Portfolio-Management sowie Relationship- und Vermögensmanagement bilden die inhaltlichen Schwerpunkte.

Das Programm richtet sich an unabhängige Finanzdienstleister und Fach- und Führungskräfte aus Banken und Sparkassen, insbesondere aus den Bereichen Privatkunden / Vermögensverwaltung, Private Banking / Private Asset Management sowie Finanzplanung / Financial Planning. □



MEHR DAZU UNTER:

www.dvfa.de



Anlage, Recht

Haftungsrisiko der Bank bei negativer Kursentwicklung

▷ Entscheidungen, welche die Geldanlage betreffenden, sind i.d.R. immer mit einem Risiko verbunden. Entwickelt sich die Anlage nicht so wie beabsichtigt, versucht so mancher Anleger den Schaden bei seiner Bank zu liquidieren. Dementsprechend sind rechtliche Auseinandersetzungen über die Verletzung von Aufklärungs- und Beratungspflichten nach Perioden mit volatilen Finanzmärkten häufig anzutreffen. Die Entscheidung

des XI. Zivilsenats des Bundesgerichtshofs (BGH v. 21.03.2006, BKR 2006 S. 256) betont noch einmal, dass der **Anleger nach einer anleger- und objektgerechten Beratung das Risiko trägt, wenn sich die Anlageentscheidung im Nachhinein als falsch erweist**. Der Entscheidung lag stark vereinfacht folgender Sachverhalt zu Grunde: Nachdem der Kunde eines Kreditinstituts eine Erbschaft in beträchtlicher Höhe gemacht hatte, sollte ein Teilbetrag für einen Zeitraum von drei bis fünf Jahren angelegt werden. Dazu erwarb der Anleger Anteile an Aktien- und Immobilienfonds, die sich zunächst positiv entwickelten. Als ein Kursverfall einsetzte, die Anlage aber insgesamt noch in der Gewinnzone lag, erkundigte sich der Kunde bei dem beklagten Kreditinstitut, ob ein Verkauf ratsam sei. Ein Mitarbeiter der Bank entgegnete, dass sich die Börse wieder nach oben entwickeln werde, und riet von einem Verkauf während des noch etwa drei Jahre dauernden Anlagezeitraums ab. Da sich der Kursverfall fortsetzte, fanden mehrere ähnliche Gespräche statt. Letztendlich veräußerte der Anleger seine Fondsanteile und machte einen Schadensersatzanspruch geltend, dessen Höhe sich aus der Differenz des Kurswertes zum Zeitpunkt des ersten Gesprächs und dem tatsächlichen Verkauf der Fondsanteile ergab.

Der Anleger war der Meinung, die Empfehlung des Bankmitarbeiters, die Fondsanteile nicht zu verkaufen, sei eine Beratungspflichtverletzung gewesen. Wenn nicht absehbar war, ob das Sinken der Kurse lediglich eine Korrektur oder eine beginnende Talfahrt sei, wäre es allein richtig gewesen, zum Verkauf der Fondsanteile zu raten. Mit dieser Argumentation drang der Anleger jedoch nicht durch.

Zwischen dem Anleger und dem Kreditinstitut bestand ein wirksamer Beratungsvertrag. Zwar ergeben sich aus dem **vor dem Erwerb** der Fondsanteile geschlossenen **Beratungsvertrag keine fortdauernden Überwachungs- und Beratungspflichten, aber** es wurde ein **neuer Beratungsvertrag** geschlossen, als sich der Kunde an einen Mitarbeiter der beklagten Bank wandte und angesichts der fal-

lende Kurse fragte, ob ein Verkauf der Anteile ratsam sei. Ein Beratungsvertrag kann auch **durch konkludentes Verhalten** geschlossen werden. In der Frage des Anlegers, wie er sich angesichts der aktuellen Kursentwicklung verhalten solle, liegt ein Angebot zum Abschluss eines Beratungsvertrags, das mit der Erteilung des Rats angenommen wurde.

Die Bejahung einer Beratungspflichtverletzung hängt maßgeblich davon ab, welchen Inhalt und Umfang die aus dem Beratungsvertrag resultierenden Pflichten haben. Dies beurteilt sich nach einer Reihe von Faktoren, die sich einerseits auf die Person des Kunden und andererseits auf das Anlageobjekt, also den Beratungsgegenstand, beziehen. Die **Beratung** muss also **anleger- und objektgerecht** sein. Beim Anleger spielt insbesondere sein Wissensstand über das Anlagegeschäft sowie seine Risikobereitschaft eine Rolle. Über die allgemeinen Risiken, wie etwa die konjunkturelle Entwicklung, sowie über die spezifischen Risiken des Anlageobjekts muss die Aufklärung richtig und vollständig erfolgen. Die daraus folgende **Bewertung und Empfehlung muss sich ex ante betrachtet als vertretbar darstellen**.

Nach der vorliegenden Entscheidung ist die Empfehlung, die Anteile trotz sinkender Kurse nicht zu verkaufen, nicht unvertretbar, wenn das Kreditinstitut auf Grund seiner langjährigen Erfahrung von einer positiven Entwicklung während des Anlagezeitraums ausging. Dabei muss das Kreditinstitut den Anleger nicht darauf hinweisen, dass es nicht absehbar sei, ob und wann eine Kurskorrektur beendet ist. Es versteht sich von selbst, dass eine solche Vorhersage unmöglich ist. **Auf eine Selbstverständlichkeit muss eine beratende Bank nicht ausdrücklich hinweisen**. Auch der unterlassene Hinweis auf unterschiedliche Meinungen im Hinblick auf die künftige Kursentwicklung am Markt stellt keine Beratungspflichtverletzung dar.

Es ist natürlich, dass wegen der Unsicherheit der künftigen Kursentwicklung

unterschiedliche Auffassungen vertreten werden. Ein Kreditinstitut, welches eine Anlageempfehlung ausspricht, ist verpflichtet, sich über kritische Berichterstattung in der Wirtschaftspresse zu informieren und dies in die Beratung einfließen zu lassen. Im vorliegenden Fall ging es aber nicht um die konkrete Beurteilung oder Empfehlung eines Anlageobjekts, sondern um die – für jedermann erkennbar – unsichere Prognose der künftigen Kursentwicklung. □

André Wegner, Rechtsanwalt, Rostock.

 **Vorstand, Controlling, Revision**

Neue Veranstaltungsreihe: BankPraxis – Forum für Privat- und Spezialbanken

▷ Die ifb group startet eine neue Veranstaltungsreihe unter dem Namen „BankPraxis – Forum für Privat- und Spezialbanken“. Zur Premiere am 21.09.2006 in Köln sind Fach- und Führungskräfte dieser Institute eingeladen.

Im Zentrum der Fachtagung stehen Praxisberichte und Diskussionen über **Gesamtbanksteuerung, Aufsichtsrecht und Rechnungslegung**. Zu den Referenten zählen zahlreiche Praktiker von namhaften Instituten, z.B. Deutsche Postbank AG, IKB Deutsche Industriebank AG, Toyota Financial Services oder Bausparkasse Schwäbisch Hall. Weitere Referenten sind Experten aus der Wissenschaft sowie Spezialisten der ifb group. □

 **MEHR DAZU UNTER:**

www.ifb-group.de

 **Vorstand, Controlling, Revision**

Fair Value-Option nach IFRS – Aufsichtsrechtliche Folgen der Marktbewertung

▷ Das Basel Committee on Banking Supervision hat im Juni 2006 seine Stellungnahme **“Supervisory guidance on the use of the fair value option for financial instruments by banks”** veröffentlicht.