

Geldgeschäfte unter Aufsicht

Mit entsprechenden Qualitätsstandards will der Gesetzgeber die Beratung in finanziellen Angelegenheiten transparenter, verständlicher und seriöser gestalten.

Mit der „Qualitätsoffensive Verbraucherfinanzen“ nimmt die Bundesregierung die Finanzberatung in Deutschland ins Visier. Die ersten Gesetzentwürfe sind laut der Unternehmensberatung Steria Mummert Consulting bereits in Arbeit und sollen den Kundenschutz in Krisenzeiten sichern. Dr. Rainer Gith, Rechtsanwalt bei CLP und spezialisiert auf Vertragsberatung, -gestaltung und -verhandlung sowie auf die Reorganisation von Unternehmen, die Begleitung von Unternehmensfinanzierungen und die Erstellung von Finanzprodukten, steht FACTS zu diesem Thema Rede und Antwort.

FACTS: *Das Verbraucherschutzministerium mahnt Finanzdienstleister an, Mindestanforderungen an die Beratungsqualität zu garantieren. Was genau ist damit gemeint?*

Dr. Rainer Gith: Die Beratung der Kunden soll durch einen standardisierten und qualitativ hochwertigen Prozess verbessert werden, sodass der Kunde am Ende das Produkt findet, das für seine Bedürfnisse am besten geeignet ist. Entscheidende Kriterien im Beratungsprozess sind neben der fachlichen Kompetenz Transparenz und Verständlichkeit. Am Ende eines jeden Beratungsprozesses sollte der Kunde Klarheit über die Punkte Sicherheit, Flexibilität, Rendite und Kosten des entsprechenden Produkts haben.

FACTS: *Sehen Sie da tatsächlich Handlungs- und Verbesserungsbedarf?*

Gith: Ja. Gerade im Beratungsprozess mit Verbrauchern, die häufig kein Detailwissen über Finanzprodukte besitzen, erscheint ein standardisierter Prozess sinnvoll. Daneben sollten auch für alle Finanzvermittler verbindliche Mindeststandards im Hinblick auf die berufliche Qualifikation gelten. Ferner dürfen die Vertriebs- und Provisionssysteme nicht dazu führen, dass Qualität und Seriosität auf der Strecke bleiben.



FACTS: *Mit der Offensive werden in erster Linie Banken angesprochen. Fühlen sich auch Finanzberater wie CLP angesprochen?*

Gith: Absolut. Auch Finanzberater sollten permanent darüber nachdenken, wie sie die Beratungsprozesse für den Kunden verbessern können. Das gilt selbstverständlich auch für CLP. Wir legen insbesondere Wert auf eine unabhängige und ausschließlich an den Kundenwünschen orientierte Beratung. Daneben verfügen unsere Mitarbeiter über hervorragende berufliche Qualifikationen.

FACTS: *Welche Beratungsdienstleistungen gehören zum CLP-Portfolio?*

Gith: CLP berät in erster Linie Unternehmen in allen Fragen der Unternehmensfinanzierung, insbesondere in Bezug auf die vorhandenen Alternativen zur klassischen Bankfinanzierung. Daneben beraten wir im Bereich Unternehmensgründung und Unternehmensnachfolge. In jüngster Zeit werden wir aber auch vermehrt von Unternehmen in Krisensituationen beauftragt. Dort gilt es dann zunächst, durch verschiedene Maßnahmen das Unter-

nehmen zu stabilisieren, um anschließend ein tragfähiges und nachhaltiges Finanzierungs-konzept zu entwickeln.

FACTS: *Wie wollen Sie die Anforderungen des Gesetzgebers erfüllen? Oder erfüllen Sie sie schon?*

Gith: Wir sind von den zurzeit diskutierten Änderungen zunächst nicht betroffen, da wir praktisch ausschließlich Unternehmen beraten. Gleichwohl werden wir unsere Beratung so gestalten, dass sie den Anforderungen des Gesetzgebers gerecht wird.

FACTS: *Um die Rechtsstellung der Verbraucher bei fehlerhafter Beratung zu verbessern, sei künftig ein Protokoll zu erstellen und den Kunden auszuhändigen. Zudem werde die Verjährungsfrist verlängert. Halten Sie diese Maßnahmen für notwendig und wirksam?*

Gith: Die Verlängerung der Verjährungsfrist ist sicherlich ein Schritt in die richtige Richtung. Bei dem zu erstellenden Protokoll bin ich

nicht sicher. Schon jetzt sind Banken und Vermittler in vielen Fällen verpflichtet, entsprechende Frage- und Protokollbögen durch den Kunden am Ende der Beratung gegenzeichnen zu lassen. Entscheidend ist vor allem, dass die Qualität der Beratung verbessert wird.

FACTS: *Stellt dies einen großen administrativen Aufwand dar?*

Gith: Wie schon gesagt, wird dies in vielen Fällen bereits praktiziert.

FACTS: *Sind Ihrer Meinung nach Kreditinstitute derzeit in der Lage, schnell auf die neuen Anforderungen zu reagieren?*

Gith: Ich denke schon. Auch die Banken haben erkannt, dass in den letzten Jahren die Beratungsprozesse nicht immer optimal auf die Bedürfnisse der Kunden zugeschnitten waren. Insoweit besteht auch bei den Banken ein hohes Interesse, verlorenes Vertrauen zurückzugewinnen.

Graziella Mimic ■



DR. RAINER GITH: Rechtsanwalt bei CLP



Endlich Zeit für Wesentliches !

Frankiersysteme von Pitney Bowes erledigen Ihre Ausgangspost minutenschnell. Nie mehr Briefmarken kaufen und aufkleben, nie mehr Posttarife studieren, nie mehr zeitraubendes Hantieren.

Pitney Bowes Frankiersysteme erledigen das vollelektronische Wiegen und Frankieren für Sie automatisch und geben Ihnen wieder Raum für die täglichen Herausforderungen.

Die für Ihr Büro geeignete Maschine finden Sie online unter www.pitneybowes.de. Selbstverständlich beraten wir Sie auch gern persönlich unter Tel.: 0180 1 22 00 33.



Digitales Frankiersystem DM 50i

 **Pitney Bowes**
Engineering the flow of communication™

www.pitneybowes.de

