

# KURS-Kurs

Ein berufsbegleitendes Weiterbildungsangebot von KURS in Zusammenarbeit mit dem Finanzplan College in Berlin

Seit dem Heft 2/2001 macht **KURS** seine Leser mit dem Lehrstoff für die IHK-Prüfung zum „Fachberater/-in für Finanzdienstleistungen“ vertraut, und zwar stets mit aktuellen Themen. Damit ist auch die Einbindung in die Tagesarbeit gewährleistet; der Nachwuchs, an den sich der **KURS-Kurs** vornehmlich wendet, hat deshalb einen leichten Zugang.

Für unsere Abonnenten ist ein Dialog in **KURS Online** (<http://www.kursverlag.de>) eingerichtet; hier kann der Leser anhand eines Kataloges von Prüfungsfragen das Gelernte selbst überprüfen und auf Richtigkeit auswerten lassen. Die für den Zugang nötige Abonnements-Nummer steht auf der Rechnung und auf dem Versandaufkleber.

Finanzplan College (<http://www.finanzplan.de>) ist eine gemeinsame Tochter der Finanzplan Management GmbH und GOING PUBLIC! in Berlin. Diese Trainings- und Weiterbildungsgesellschaft ist spezialisiert auf unabhängige Finanzdienstleister und kann auf die ursprünglich vor allem im Bankensektor gesammelten Erfahrungen von GOING PUBLIC! zurückgreifen.

Finanzplan College bietet Seminare und Trainings im gesamten Bundesgebiet an. Auch sein zweibändiges Werk „Praxiswissen Finanzdienstleistungen“, Bildungsverlag EINS ([www.bildungsverlageins.de](http://www.bildungsverlageins.de)) weist das Team Kuckertz, Perschke, Rottenbacher und Ziska als kompetent aus.

## Bin ich auch ein Finanzdienstleistungsinstitut?

Herr M. hat seinen bisherigen Job als Kundenberater einer Bank satt und möchte sich nun als Vermögensberater selbständig machen.

Herr M. fragt nun: „**Welche rechtlichen Regeln muss ich hierfür beachten?**“

Coach: „**Na da schauen wir doch zunächst mal im KWG (Kreditwesengesetz) nach.**“

Im KWG wird Herr M. insbesondere über Paragraph 1, Absatz 1a „stolpern“. Dort steht: Finanzdienstleistungsinstitute sind Unternehmen, die Finanzdienstleistungen für andere gewerbsmäßig ...erbringen ...

Kleiner Hinweis übrigens am Rande: Der Coach ist selbstverständlich Rechtsanwalt, sonst dürfte er solche Auskünfte gar nicht erteilen.

Herr M.: „**Genau das habe ich ja vor! Ich möchte Finanzdienstleistungen für andere „erbringen“. Daran verdienen möchte ich auch etwas – eben gewerbsmäßig die Finanzdienstleistungen erbringen. Bin ich**

**jetzt ein Finanzdienstleistungsinstitut?**“

Coach: „**Halt! Nicht so schnell! Was sind eigentlich „Finanzdienstleistungen“ im Sinne des Gesetzes?**“

Das findet Herr M. in dem folgenden Absatz des KWG (ebenfalls Paragraph 1, Absatz 1a): Finanzdienstleistungen sind **1.** die Vermittlung von Geschäften über die Anschaffung und Veräußerung von Finanzinstrumenten oder deren Nachweis (Anlagevermittlung) ...

Herr M.: „**Vermitteln möchte ich sehr gerne Finanzinstrumente. Oder „nachweisen“, wo der Kunde diese haben kann – natürlich gegen Provision. Insofern müsste ich grundsätzlich doch eigentlich schon mal ein Anlagevermittler sein?**“

Er liest weiter: Finanzdienstleistungen sind **2.** die Anschaffung und die Ver-

### Das Thema heute:

Eine Fragestunde mit dem Coach

### Prüfungsfach:

Fachberater/-in für Finanzdienstleistungen (IHK):

- „Spezielles Recht für Finanzdienstleistungen“ (Rahmenstoffplan-Nr. 2.5)
- „Gesetzliche Bestimmungen für Vermögensberatung“ (Rahmenstoffplan-Nr. 2.7.1)

äußerung von Finanzinstrumenten in fremden Namen und für fremde Rechnung (Abschlussvermittlung)...

Herr M.: „**Was habe ich davon? Der Kunde bekommt den gleichen Vertrag, so als ob ich nur vermittelt hätte. Warum sollte ich jemand anderen vertreten? Ich möchte eben nur vermitteln.**“

Weiter im Text:

Finanzdienstleistungen sind **3.** die Verwaltung einzelner in Finanzinstrumenten angelegter Vermögen für andere mit Entscheidungsspielraum (Finanzportfolioverwaltung).

Herr M.: „**Das würde ich natürlich wahnsinnig gerne machen. Auch in der Bank hatte ich einzelne Kunden, die mir sagten „... machen Sie einfach mal mit meinem Depot, was Sie wollen“. Vereinzelt habe ich das auch gerne gemacht. Das hat Spaß gemacht. Mir ist aber schon vollkommen klar, dass ich mich damit auf ganz dünnem Eis bewegt habe. Ich kenne Kollegen, denen wurde aufgrund eines solchen Vorgehens fristlos gekündigt. Insofern weiß ich ganz genau, dass eine 'Finanzportfolioverwaltung' sicher weitergehende Probleme mit sich bringt. Ich denke, ich werde erst einmal darauf verzichten.**“

Zwischenfazit des Coachs: „**Also, Sie möchten als Anlagevermittler Wertpapiere vermitteln? Stimmt's?**“

Herr M.: „**Stimmt!**“

Coach: „**Jetzt stellt sich als nächste Frage, ob Wertpapiere eigentlich Finanzinstrumente sind und ob Sie, Herr M., mit der Vermittlung von Wertpapieren dann eigentlich ein Finanzdienstleistungsinstitut wären?**“

● Paragraph 1, Absatz 11 KWG gibt hier Aufschluss:

Finanzinstrumente sind Wertpapiere ... Wertpapiere sind Aktien, ... Schuldverschreibungen, Genussscheine, Optionscheine und andere Wertpapiere ...; Wertpapiere sind auch Anteilscheine, die von einer Kapitalanlagegesellschaft oder einer ausländischen Investmentgesellschaft ausgegeben werden ...

Herr M.: „**Anteilscheine von Kapitalanlagegesellschaften? Das sind doch Investmentfonds! Damit wäre jeder Fondsvermittler ein Finanzdienstleistungsinstitut und bräuchte eine Zulassung durch das Bundesaufsichtsamt? Das kann doch nicht sein.**“

Coach: „**Lieber Herr M, in der Regel gibt es in Gesetzen irgendwo Spezialregeln. Oft lohnt es sich, um die Paragraphen herum zwei Seiten vorwärts und rückwärts mal ein wenig zu blättern.**“

Und dann stößt man auf ...

● Paragraph 2 KWG:

„Ausnahmen“: Als Finanzdienstleistungsinstitute gelten nicht ...

8. Unternehmen die als Finanzdienstleistungen ...ausschließlich die Anlage- und Abschlussvermittlung zwischen Kunden und

a) einem Institut ...

...

d) einer ausländischen Investmentgesellschaft

betreiben, sofern sich diese Finanzdienstleistungen auf Anteilscheine von Kapitalanlagegesellschaften ... beschränken.

Herr M.: „**Bis ich den Text verstanden habe, muss ich ihn dreimal lesen. Was heißt denn das?**“

Coach: „**Das ist eigentlich ziemlich einfach. Fondsgesellschaften sind doch letztlich Kreditinstitute oder ausländische Fondsgesellschaften. Klar?**“

Herr M.: „**Klar!**“

Coach: „**Wenn Sie jetzt nur zwischen Kunden und Instituten vermitteln – also im klassischen Sinne Fonds verkaufen – und Sie dabei ausschließlich Investmentfonds vermitteln (keine anderen Wertpapiere), dann fallen Sie unter diese Ausnahmeregelung.**“

Herr M.: „**Das heißt, solange ich nur Investmentfonds vermittele, brauche ich keine Zulassung?**“

Coach: „**Genau das heißt es! Anders wäre es, wenn Sie Depots für Kunden verwalten (Finanzportfolioverwaltung), da diese genannte Ausnahme nur die Anlage- und Abschlussvermittlung umfasst. Aber die Portfolioverwaltung hatten wir sowieso ausgeschlossen.**“

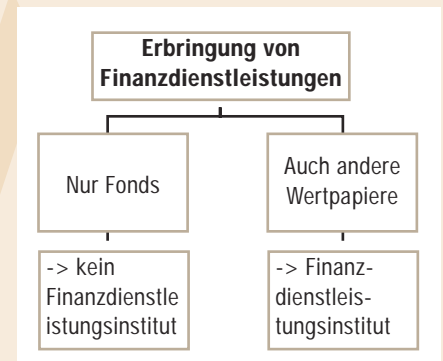
Herr M.: „**Das wird mir aber zu langweilig! Ich möchte auch Versicherungen, Kredite und geschlossene Fonds vermitteln!**“

Coach: „**Kein Problem! Erinnern Sie sich an Paragraph 1, Absatz 11 KWG? Danach hatten Versicherungen, Kredite oder geschlossene Fonds nichts mit Finanzinstrumenten zu tun. Die Vermittlung dieser Verträge unterliegt also nicht dem KWG!**“

Herr M.: „**Ich würde aber auch noch gerne Aktien, Rentenpapiere und vorbörsliche Aktien verkaufen! Was geschieht dann?**“

Coach: „**Dann werden Sie automatisch Finanzdienstleistungsinstitut und brauchen eine Zulassung nach KWG. Hier nochmals als Übersicht:**“

Versicherungen und geschlossene



Fonds sind keine Finanzinstrumente und daher bei der Betrachtung nicht erfasst!

Vermittelt ein Unternehmen neben Fonds weitere Wertpapiere, so wird dieses Unternehmen automatisch zulassungspflichtig als Finanzdienstleistungsinstitut. Bei der Berechnungsgrundlage für Kostenumlagen etc. werden dann nicht nur die Umsätze aus diesen „anderen Wertpapieren“ berücksichtigt, sondern auch die Umsätze aus dem Fondsgeschäft, da diese jetzt mit zum zulassungspflichtigen Bereich gehören.

Herr M.: „**Was wäre denn daran so schlimm, wenn ich Finanzdienstleistungsinstitut wäre? Das klingt doch eigentlich sehr werbewirksam!**“

Coach: „**Das wäre ein ziemlich aufwändiger und lästiger Spaß: Zuerst einmal muss laut Paragraph 32 KWG eine Zulassung beantragt werden. Paragraph 33 KWG beschreibt dann die Fälle, in denen die Erlaubnis untersagt werden kann.**“

Eine Zulassung nach Paragraph 32 haben tatsächlich nur 311 Institute – siehe hierzu die Datenbank des Bundesaufsichtsamtes für Finanzdienstleistungen (BaFin): <http://www.bakred.de/liste/fdi.htm>. Dort sind alle zugelassenen Institute aufgelistet.

● Paragraph 33 KWG

(1) Die Erlaubnis ist zu versagen, wenn 1. die zum Geschäftsbetrieb erforderlichen Mittel ... nicht zur Verfügung stehen. ... als Anfangskapital muss zur Verfügung stehen

a) bei Anlagevermittlern und Ab-

schlussvermittler ... 50.000,00 Euro

...

2. Tatsachen vorliegen, aus denen sich ergibt, dass ein Antragsteller ... nicht zuverlässig ist.

...

4. Tatsachen vorliegen, aus denen sich ergibt, dass der Inhaber .... nicht die zur Leitung des Instituts erforderliche fachliche Eignung hat ...

...

(2) Die fachliche Eignung ... setzt voraus, dass sie in ausreichendem Maße theoretische und praktische Kenntnisse in den betreffenden Geschäften sowie Leitungserfahrung haben. ...

Herr M.: **„Das klingt zwar alles sehr lästig, aber doch nicht wirklich Furcht erregend. Gibt es insofern noch mehr Haken, wenn man Finanzdienstleistungsinstitut ist?“**

Coach: **„Das sind ja nur die Voraussetzungen für die Gründung! Anschließend geht es erst richtig los! So schreibt Paragraph 44 KWG einige bezüglich der Institutsprüfungen vor. „**

● Paragraph 44 KWG

Auskünfte und Prüfungen von Instituten...

(1) Ein Institut ... hat dem Bundesaufsichtsamt, ... sowie der Deutschen Bundesbank auf Verlangen Auskünfte über alle Geschäftsangelegenheiten zu erteilen und Unterlagen vorzulegen. Das Bundesaufsichtsamt kann, auch ohne besonderen Anlass, bei den Instituten Prüfungen vornehmen.

Coach: **„Und dann geht es ans Eingemachte:“**

● Paragraph 51 Umlage und Kosten

(1) Die Kosten des Bundesaufsichtsamtes sind, soweit sie nicht durch Gebühren oder durch besondere Erstattung ... gedeckt sind, ... zu 90 vom Hundert zu erstatten. Die Kosten werden anteilig auf die einzelnen Institute nach Maßgabe ihres Geschäftsumfangs umgelegt.

Coach: **„Das kann dann in der Endkonsequenz ziemlich teuer werden! Außerdem müssen Finanzdienstleistungsinstitute auch einen Beitrag zu einer Sicherungseinrichtung für Ansprüche gegen diese Institute leisten. Auch das heißt wieder Kosten.“**

Herr M.: **„Das war es dann aber?“**

Coach: **„Na ja, fast. Denn nicht zu vernachlässigen ist der gesamte ad-**

**ministrative Aufwand. Sie sollten sich auf jeden Fall einen Juristen zu Rate ziehen, der sich auf die Beratung von Finanzdienstleistungsinstituten spezialisiert hat.**

**Außerdem schreibt das HGB vor, dass Finanzdienstleistungsinstitute im Rahmen von Prüfungen und Jahresabschlüssen die gleichen Regelungen beachten müssen, wie eine große Kapitalgesellschaft (Paragraph 340a, Absatz 1 HGB in Verbindung mit § 340, Absatz 4 HGB). D.h. hohe Anforderungen an die Offenlegung und harte bzw. teure Prüfungen durch Wirtschaftsprüfer (nach Paragraph 340 k, Absatz 4 HGB können die meisten Finanzdienstleistungsinstitute auch durch einen vereidigten Buchprüfer statt einem Wirtschaftsprüfer geprüft werden).**

**Insgesamt kann man festhalten, dass sich die Zulassung als Finanzdienstleistungsinstitut wirklich nur für größere Häuser lohnt!“**

Herr M.: **„Dann lassen wir das wohl mal lieber mit der Vermittlung von Wertpapieren außerhalb des Fondsbereichs. Mit Fonds kann man letztlich sowieso fast alle Anlagewünsche darstellen. Kommt denn dort noch weiteres auf mich zu?“**

Coach: **„Im Moment ist das alles noch recht ‘zivil’. Sie benötigen einen Gewerbeschein nach Paragraph 34c Gewerbeordnung (umgangssprachlich sprechen alle von „dem 34c“). Das ist eigentlich ein reiner Formalakt beim Gewerbeamt.“**

Herr M.: **„Und da geht es dann auch nur um Investmentfonds?“**

Coach: **„Nein. Hier ist mehr erfasst. Erlaubnispflichtig ist die Vermittlung oder der Nachweis von Verträgen über:**

- Grundstücke
- Darlehen
- Anteilscheine an KAGs (Investmentfondsanteile)
- ausländische Investmentanteile
- sonstige öffentlich angebotene Vermögensanlagen, die für den Anleger gemeinsam verwaltet werden
- öffentlich angebotene Anteile oder Forderungen gegen Kapitalgesellschaften ...

● Bauprojekte, die Sie als Bauherr im eigenen Namen vorbereiten oder durchführen und dazu Vermögenswerte von anderen verwenden

● Bauprojekte, die Sie als Baubetreiber im fremden Namen für fremde Rechnung vorbereiten oder durchführen“

Herr M.: **„Das ist ja nahezu alles, was man so machen kann?“**

Coach: **„Natürlich kann man auch nur Teilbereiche hierzu beantragen. Die Erlaubnis muss nicht immer pauschal für alles erfolgen.“**

Herr M.: **„Wäre das denn eigentlich schlimm, wenn ich einfach ohne 34c loslege?“**

Coach: **„Sie gehen damit ‘ins Risiko’! Wer erlaubnispflichtige Geschäfte betreibt, ohne Erlaubnis zu haben, handelt ordnungswidrig. Eine Geldbuße bis zu 5.000 Euro ist möglich. Bei wiederholtem Verstoß ist das ganze sogar strafbar (Freiheitsstrafe bis zu einem Jahr oder Geldstrafe). Und es findet sich bestimmt früher oder später ein Wettbewerber am Markt, der Sie gerne anzeigt. Der Vollständigkeit halber sei erwähnt, dass Sie außerdem gegen das ‘Gesetz gegen unlauteren Wettbewerb’ verstoßen.“**

Herr M.: **„Aber die Erlaubnis erhält auf Antrag dann jeder?“**

Coach: **„Fast jeder. Die Erlaubnis erhält nicht, wer nicht zuverlässig ist oder in ungeordneten Vermögensverhältnissen lebt.“**

„Nicht zuverlässig“ heißt in diesem Falle insbesondere: wer in den letzten fünf Jahren wegen Diebstahl, Unterschlagung, Erpressung, Betrug, Urkundenfälschung, Hehlerei, Wucher oder einer Insolvenzstrafat verurteilt worden ist.

„In ungeordneten Vermögensverhältnissen“ betrifft insbesondere Personen über deren Vermögen das Insolvenzverfahren eröffnet wurde oder die in das so genannte Schuldnerverzeichnis eingetragen sind.

Herr M.: **„Kosten?“**

Coach: **„Durchaus kostet das was! Und inzwischen gar nicht so wenig. Allerdings legen die Kommunen die Gebühren fest. Mit einem vierstelligen Euro-Betrag ist da zu rechnen. Das eigentlich Unangenehme sind allerdings die Folgekosten, denn**

man muss die Makler und Bauträgerverordnung (MaBV) beachten (je nach Zulassungsbereich).

Das hat umfangreiche Dokumentationspflichten und einen jährlichen Prüfbericht zur Folge. Werden von dem Unternehmen ausschließlich Grundstücke vermittelt, so kann diesen Prüfbericht der Steuerberater ausstellen. Machen Sie aber 'mehr', als nur Immobilien zu vermitteln, so muss der Prüfbericht durch einen Wirtschaftsprüfer erstellt werden (auch wenn die meisten Steuerberater das gar nicht ahnen).“

Herr M.: „**Kann man das denn nicht umgehen?**“

Coach: „Doch! Wenn Sie nur für bzw. über ein geprüftes Unternehmen arbeiten (z.B. für einen Makler-Pool oder in der Ausschließlichkeit einer Versicherung oder Bausparkasse). Wenn Sie sich verpflichten, dass tatsächlich alle Ihre Umsätze nur über dieses Unternehmen laufen, so sind Ihre Umsätze ja schon durch die Prüfung des Unternehmens mit geprüft. Das Unternehmen stellt Ihnen den Prüfbericht dann entsprechend zur Verfügung.“

Herr M.: „**Und das reicht?**“

Coach: „Das reicht!“

Herr M.: „**Das klingt ja richtig toll – gibt es keinen Haken?**“

Coach: „Der Haken wird gerade geschmiedet – und zwar in Brüssel. Von dort kommt voraussichtlich in zwei bis drei Jahren die „ISD“ (Investment Service Directive = Finanzdienstleiterrichtlinie). Man weiß noch nicht, wie die konkreten Regelungen aussehen werden. Man weiß auch nicht, welchen zeitlichen Spielraum die EU der Bundesregierung lässt, die ISD in nationales Recht zu übertragen. Auf jeden Fall werden die folgenden Bereiche Thema sein:

- alle Anlageberater sollen in einem Register erfasst werden
- ausreichende Eigenkapitalausstattung – auch von Anlageberatern
- ausreichende Vermögensschadenhaftpflichtversicherung
- persönliche Eignung des Anlageberaters (geordnete finanzielle Verhältnisse, keine Eintragungen im polizeilichen Führungszeugnis etc.)

- fachliche Eignung des Anlageberaters (Erfahrung und Qualifikation)“

Herr M.: „**Von solchen EU-Vorstößen haben ja schon meine Urväter gehört. Das wird doch sicher niemals in deutsches Recht übertragen.**“

Coach: „So könnte man tatsächlich meinen. Allerdings hat sich in den letzten Jahren mehr getan, und alle politischen Organisationen sind sich inzwischen einig, dass es hier Änderungen geben muss. Damit alles nicht so schlimm wird, wie es aus Brüssel kommt, stellen die Finanzdienstleisterverbände eigene Forderungen auf – quasi als eine Art 'Gegenfeuer'.

So hat die Aktionsgemeinschaft der Finanzdienstleisterverbände (AGFin) wörtlich die folgenden Forderungen in einer Presseerklärung vom 05.08.2002 benannt:“

Pressemitteilung:

Am 5.8.2002 haben die führenden Berufsverbände der unabhängigen Finanzdienstleister in Berlin die „Aktionsgemeinschaft der Finanzdienstleisterverbände (AGFin)“ gegründet und weitreichende Beschlüsse gefasst.

Die Verbände ziehen damit – im Sinne einer Selbstregulierung des Berufsstandes...die Konsequenzen...

Andererseits wird damit den geltenden und bevorstehenden europäischen Richtlinien...Wertpapierdienstleistungsrichtlinie (ISD) gefolgt.

Finanzdienstleister, die nach diesen Wohlverhaltensregeln arbeiten, erhalten ein jeweils für zwei Jahre geltendes Gütesiegel.

Der Kodex legt folgende Kriterien für freie Finanzdienstleister zugrunde:

- Berufliche Qualifikation und Fortbildung gemäß der Kriterien des Berufsbildungswerkes für Finanzdienstleister, der Trägerverbände oder der einschlägigen IHK-Abschlüsse
- positiver Leumund
- Nachweis einer Vermögensschadenhaftpflichtversicherung
- Eintragung in das einheitliche Register der Berufsverbände
- Verwendung eines Beratungsprotokolls/Beweislastumkehr zugunsten des Verbrauchers
- Mitgliedschaft in einem Berufsverband der Aktionsgemeinschaft
- Verpflichtung zum wettbewerbsge-

rechten Verhalten

Coach: „In der AGFin sind dabei die wesentlichen Verbände integriert. Insgesamt hört man natürlich kaum einen Unterschied zwischen den Presseerklärungen und den Forderungen aus Brüssel – allerdings werden die Verbände eher darauf achten, dass die Forderungen für deutsche Finanzdienstleister auch erfüllbar bleiben.

Ob sich die Verbände bei der Umsetzung der ISD werden durchsetzen können, hängt ganz wesentlich davon ab, wie stark diese in den politischen Gremien 'auf den Tisch' hauen können. Das wiederum hängt von der Anzahl der Mitglieder im Verband ab.“

Herr M.: „**Was kann ich denn machen, um mich auf die zukünftigen Regelungen vorzubereiten?**“

Coach: „Sie können ja ungefähr sehen, wo es lang geht. Insofern kann man schon jetzt entsprechende Weichen für die Zukunft stellen. Das heißt:

- Ansparung von Eigenkapital
- Abschluss einer Vermögensschadenhaftpflichtversicherung (sollten Sie ja sowieso haben)
- Nachweis einschlägiger Kenntnisse durch einen entsprechenden Studiengang (am ehesten mit öffentlich-rechtlichem Abschluss – also IHK-Abschluss natürlich)
- eventuell Mitgliedschaft in einem der großen Finanzdienstleisterverbände, um deren politische Lobbyarbeit zu stützen.
- und 'immer schön sauber bleiben' (Leumund, geordnete finanzielle Verhältnisse).“

Herr M.: „**Ich fasse zusammen: Kurzfristig ist alles nicht so schlimm, sofern ich keine Wertpapiere außer Investmentfonds verkaufe. Und was die langfristige Perspektive angeht habe ich noch ein wenig Zeit, mich darauf einzustellen.**“

Coach: „Na denn mal los und viel Erfolg!“



Dipl. Kfm. Wolfgang Kuckertz, Fachwirt für Finanzberatung (IHK), Geschäftsführer der Finanzplan College GmbH. E-Mail: college@finanzplan.de