

Berufszulassung für Finanzdienstleister

Kontrolle von Finanzdienstleistern

Hängt die Existenz am seidenen Faden?

Eine Zusammenfassung des derzeitigen Rechtsstandes.
Stand August 2001

Autoren:

Wolfgang Kuckertz und Ronald Perschke

Finanzplan College GmbH

*Bambushof, Lahnstraße 84-86a, 12055 Berlin
Tel (030) 68 370 99 - 0, Fax (030) 68 370 99-9
www.finanzplan.de*

1	DIE SITUATION	3
1.1	Entwicklung auf europäischer Ebene	3
1.2	konkrete Initiativen der Europäischen Union	3
2	GESETZENTWURF DES BUNDESRATES.....	6
2.1	Zulassungsbeschränkungen.....	6
2.2	Ist jeder jetzt tätige Finanzdienstleister betroffen?	7
3	AUFSICHTSRECHT	8
3.1	Novellierung des KWG.....	8
3.2	Anforderungen an Finanzdienstleistungsinstitute	8
3.3	Die Anlehnungslösung.....	9
3.4	Prüfungen nach § 25a KWG bzw. § 33, Absatz 2 WphG	9
4	AUSWIRKUNGEN AUF DEN VERMITTLER – EINE EINSCHÄTZUNG DER AUTOREN.....	10
4.1	Kommt die Umsetzung der EU-Richtlinie?.....	11
4.2	Kommt die Änderung des KWG?	11
4.3	Kommt das „Outsourcing-Controlling“?.....	11
5	CHANCEN, RISIKEN UND STRATEGIEN.....	11

Berufsverbote und Massenarbeitslosigkeit von Finanzberatern? Droht das dem deutschen Markt? Werden neue rechtliche Regelungen kommen? Wie werden die Gesetze aussehen? Wer wird weiter arbeiten dürfen, wenn die neuen Gesetze kommen oder Alles nicht so schlimm?

Lesen Sie folgenden Artikel zu der derzeitigen Rechtssituation, zu den Risiken, aber auch den Chancen!

1 Die Situation

1.1 Entwicklung auf europäischer Ebene

Die Europäische Kommission geht in der Beratungsbranche - wie in allen anderen Wirtschaftsbereichen auch - von einem gemeinsamen Binnenmarkt in der EU aus. Damit ist auch in dieser Branche eine immer weitere Annäherung der rechtlichen Regelungen innerhalb der Union notwendig. Aus diesem Grunde wurde die Debatte über Berufszulassungen und Berufsbeschränkungen durch das „Grünbuch“ der Europäischen Kommission (22.05.1996) neu angeregt. Die Kommission verfolgt damit zwei wesentliche Ziele:

1. Das Zustandekommen eines Binnenmarktes für Finanzdienstleistungen weiter zu fördern.
2. Das ordnungsgemäße Funktionieren des Binnenmarktes in diesem Bereich zu sichern.

Als Ziel wurde ausdrücklich der Schutz des Verbrauchers in den Vordergrund gestellt. Erreicht werden soll dieser Verbraucherschutz zum Beispiel durch die Verbesserung der Qualität der angebotenen Dienstleistungen und verstärkte Informationspflichten gegenüber dem Kunden.

Am Ende dieser Brüsseler Beratungen wurde eine Mitteilung zum Grünbuch am 26. Juni 1997 verfaßt. Titel: „Finanzdienstleistungen: Das Vertrauen der Verbraucher stärken“ (KOM (97) 309 endg.).

Folgende Eckpunkte wurden als zentrale Problematiken im gemeinsamen Finanzdienstleistungsmarkt erkannt:

1. Kunden werden nicht immer ausreichend informiert.
2. Kundeninformationen sind nicht immer hinreichend und klar.
3. In Streitfällen stehen nicht immer angemessene Rechtsmittel zur Verfügung.

1.2 konkrete Initiativen der Europäischen Union

In der Mitteilung findet man verschiedene Initiativen, die das Verbrauchervertrauen wieder stärken sollen. Zunächst gab die Kommission den beteiligten Personengruppen die Gelegenheit auf freiwilliger Basis eine Verbesserung der bestehenden Situation herbeizuführen. Während dieser „Galgenfrist“ bis Mitte 1999 beobachtete die Kommission die Fortschritte bei der Umsetzung freiwilliger Initiativen.

Die Kommission kündigte an, nach dieser Frist aktiv in die Rechtssituation einzugreifen, falls die nationalen Neuregelungen nicht zu erkennen wären. Obwohl Deutschland nicht gerade als „unbürokratisch“ bekannt ist, gibt es bis heute nur noch in der Bundesrepublik keine entsprechenden Regelungen im Finanzberatungsbe- reich. Die „angedrohten“ Eingriffe der Europäischen Union bezogen sich auf Rege- lungen des Berufszugangs (z.B. Anforderungen an die Qualifikation, Registrierungs- und Zulassungspflichten) und Regelungen in bezug auf die Ausübung der beruflichen Tätigkeit (z.B. Regelungen zur ordnungsgemäßen Kundeninformation).

Entsprechend des Zeitplans stellte die Europäische Kommission am 11. Mai 1999 einen „Aktionsplan“ auf. Die Umsetzung ist bis 2005 vorgesehen. Dieser Aktionsplan enthält eine relative Prioritätenliste und einen Zeitplan für gesetzgeberische und an- dere Initiativen. Vorrangig sollen drei strategische Ziele erreicht werden:

1. Gewährleistung eines einheitlichen Firmenkundenmarktes
2. Schaffung offener und sicherer Privatkundenmärkte
3. Modernisierung der Aufsichtsregeln und der Überwachung

Die Punkte klingen recht harmlos und banal, können es aber - je nach Umsetzungs- art - „in sich“ haben. Insbesondere unter Punkt 2. wurden Maßnahmen angekündigt, die zur Transparenz des Marktes, zur Förderung des Wettbewerbes und zum Ver- braucherschutz beitragen sollen.

Da die Vermittlerschaft im Versicherungssektor eine umsatzmäßig ganz herausra- gende Bedeutung hat, bezieht sich der Richtlinienvorschlag zeitlich vorrangig auf Versicherungsvermittler (mehr als 50% der in vielen Mitgliedstaaten der EU abge- schlossenen Verträge kommen durch Versicherungsvermittler zustande).

Auch 2000 blieb die Europäische Kommission voll in ihrem Zeitplan. Am 25. September 2000 legte sie einen entsprechenden Richtlinienvorschlag vor, der im Jahr 2002 vom Europäischen Parlament und Europäischen Rat verabschiedet und bis Ende 2003 in das nationale Recht der Mitgliedsstaaten überführt werden soll (KOM (2000) 511 endg.).

Die Hauptziele des Richtlinienvorschlags sind:

1. Die tatsächliche Ausübung der Niederlassungs- und der Dienstleistungsfreiheit im europäischen Binnenmarkt für Versicherungsvermittler zu erleichtern und
2. einen hohen Schutz für die Interessen der Versicherungsnehmer zu gewährlei- sten.

Um diese Ziele zu erreichen, fordert die Richtlinie die Registrierung aller Vermittler. Voraussetzung für die Registrierung ist die Erfüllung bestimmter Anforderungen an die berufliche Eignung der Vermittler:

1. Besitz der notwendigen allgemeinen, kaufmännischen und fachlichen Kenntnisse und Fähigkeiten
2. Guter Leumund (keine Vorstrafen, kein Insolvenzverfahren etc.)

3. Abschluß einer Berufshaftpflichtversicherung oder Besitz einer anderen gleichwertigen Garantie im Falle beruflicher Fahrlässigkeit (Mindestdeckung eine Mio. EUR pro Schadensfall)
4. Im Falle der Verwaltung von Kundengeldern: ausreichende finanzielle Leistungsfähigkeit (mögliche Lösungsansätze: finanzielle Leistungsfähigkeit beträgt jederzeit 8% des jährlichen Nettoeinkommens des Vermittlers oder Errichtung eines Garantiefonds)

Bei diesen Vorschriften handelt es sich um sogenannte Mindestnormen, das bedeutet, daß die einzelnen Mitgliedstaaten für ihr Hoheitsgebiet strengere Vorschriften erlassen können. Die Registrierung ist Voraussetzung für die Ausübung der Tätigkeit! Versicherungsunternehmen dürfen sich der Dienste nicht eingetragener Vermittler nicht bedienen.

Durch die Richtlinie soll ein gesetzlicher Rahmen geschaffen werden, der bei den Vermittlern ein hohes berufsfachliches Niveau gewährleistet und durch die einheitliche Register-Eintragung die Transparenz am Markt erhöht und den Schutz der Versicherten verbessert.

Gleichermaßen dem Schutz der Versicherten dienen die Auskunftspflichten gegenüber ihren Kunden, denen die Vermittler der Richtlinie entsprechend vor Vertragsabschluß mit dem Kunden und in aller Regel in schriftlicher Form nachkommen müssen. Zu den mitzuteilenden Informationen gehören:

- Identität und Anschrift des Vermittlers
- Angabe des Registers, in dem der Vermittler eingetragen ist
- Direkte oder indirekte Beteiligungen über 10% der Stimmrechte zwischen Vermittler und Versicherungsunternehmen
- Etwaige vertragliche Verpflichtungen, mit einem oder mehreren Versicherungsunternehmen Geschäfte zu machen, sowie die Namen dieser Unternehmen
- Haftbar zu machende Personen im Falle von fahrlässigem Verhalten, Pflichtverletzung oder unzureichender Beratung durch den Vermittler
- Angabe, ob die Beratung des Kunden auf Grundlage eines breiten Spektrums von Versicherungsunternehmen erfolgt oder nur aus einer begrenzten Anzahl von Anbietern (im letzten Fall unter Angabe der Anbieter)

Erklärt der Vermittler, daß er aus einem breiten Spektrum von Anbietern auswählt, so hat er seinen Rat auf eine unparteiische und hinreichend breitgefächerte Analyse der auf dem Markt angebotenen Versicherungsverträge zu stützen, so daß er dem Kunden einen Versicherungsvertrag empfehlen kann, der dessen Bedürfnissen entspricht. Andernfalls drohen dem Vermittler große Haftungsrisiken!

Neben den Auskunftspflichten sind die Vermittler auch verpflichtet, die Wünsche und Bedürfnisse des Kunden und die Gründe für den erteilten Rat schriftlich festzuhalten.

Bei nebenberuflichen Vermittlern haben die Mitgliedstaaten die Möglichkeit, die Zulassungsbedingungen zu reduzieren (gleiches gilt in den Fällen, wo die Versicherung eine Zusatzleistung zur Lieferung von Waren oder Erbringung von Dienstleistungen darstellt). So kann auf die Forderung angemessener allgemeiner, kaufmännischer und fachlicher Kenntnisse und Fertigkeiten sowie auf die Auskunftspflichten verzichtet werden, sofern folgende Voraussetzungen gegeben sind:

1. Die Versicherungsvermittlung muß **nebenberuflich** betrieben werden. Das Einkommen des Vermittlers darf nicht in erster Linie aus dieser Tätigkeit stammen.
2. Der „Nebenberufler“ benötigt einen hauptberuflichen, registrierten Versicherungsvermittler oder ein Versicherungsunternehmen, das uneingeschränkt die Haftung für ihn übernimmt. Außerdem muß die haftende Person dem „Nebenberufler“ eine angemessene fachliche Grundbildung zukommen lassen.

2 Gesetzentwurf des Bundesrates

Im Januar 1998 wurde ein erster Gesetzesentwurf zur Zulassungsbeschränkung von Finanzdienstleistern durch die alte Regierung abgelehnt. Dieser Gesetzesentwurf wurde damals durch das Land Niedersachsen (unter der Regierung Schröder) ins Rollen gebracht.

Nun sind die Brüsseler Vorgaben erneut Anlaß, den alten Gesetzentwurf neu ins Spiel zu bringen. Der „Entwurf eines Gesetzes zur Ausübung der Tätigkeit als Finanzdienstleistungsvermittler und als Versicherungsvermittler ...“ soll hierbei die Registrierungspflichten und Zulassungsbedingungen regeln.

Geregelt werden dabei sowohl die Zulassungen von Finanzdienstleistungsvermittlern, als auch von Versicherungsvermittlern. Die Bedingungen sollen für beide Vermittlertypen nahezu identisch sein. Daher wird im Folgenden nur auf die Regelungen für Finanzdienstleistungsvermittler eingegangen. Aufgrund der Brüsseler Vorgaben kann es allerdings sein, daß die Regelungen für Versicherungsvermittler zeitlich vorgezogen umgesetzt werden.

2.1 Zulassungsbeschränkungen

Auch hier finden wir das bereits oben erwähnte Register, in das Finanzdienstleistungsvermittler eingetragen werden müssen (§ 2, Abs. 1 des Gesetzesentwurfes). Besonders interessant ist die Tatsache, daß sich die Zulassung auch nur auf einzelne Finanzdienstleistungsbereiche beziehen kann. So kann man eben nur die Zulassung für die Vermittlung von Versicherungen erhalten. Dann könnte man keine Fonds oder andere Produkte mehr vermitteln.

Für die Aufnahme in das Register sind bestimmte Auflagen zu erfüllen. Diese werden in § 2, Absatz 2 konkretisiert:

1. Der Finanzdienstleistungsvermittler muß zuverlässig sein und in geordneten wirtschaftlichen Verhältnissen leben.

Hier handelt es sich um eine durchaus „dehnbare“ Regelung. In einem Kommentar (Drucksache 13/9721) wird diese Erfordernis etwas näher beleuchtet. Es muß dem Vermittler wirtschaftlich möglich sein, auch in Zukunft seine Geschäfte solide fortzuführen. Hier wird als Prüfungsgrundlage das GewerbeRegister und das Führungszeugnis ausdrücklich benannt. Weitere Quellen sind aber nicht ausgeschlossen. Denkbar wäre z.B. die Schufa.

2. Der Finanzdienstleistungsvermittler muß im notwendigen Maße allgemeine kaufmännische und fachliche Kenntnisse und Fertigkeiten besitzen, die durch einen vom BaKred anerkannten Abschluß nachzuweisen sind.

Wie das BaKred die Anerkennungsverfahren von Abschlüssen durchführen wird, ist noch nicht klar. Allerdings ist es ihm möglich, die unterschiedlichsten Abschlüsse anzuerkennen. Sogar unternehmensinterne Abschlüsse könnten unter bestimmten Voraussetzungen Anerkennung finden.

In bezug auf die umfassende Finanzvermittlung heißt es im Kommentar ausdrücklich: „Die erforderliche Qualifizierung ... kann ... durch einen kombinierten Abschluß, wie ihn die Industrie- und Handelskammern mit der Bezeichnung ‘Fachberater/Fachberaterin für Finanzdienstleistungen’ für die Basisqualifizierung und ‘Fachwirt/Fachwirtin für Finanzberatung’ für die gehobene Qualifizierung als öffentlich-rechtlichen Abschluß anbieten...“ nachgewiesen werden. Hierdurch würde man sich dann das „Sammeln“ von Abschlüssen für die unterschiedlichen Tätigkeitsbereiche sparen.

3. Der Finanzdienstleistungsvermittler benötigt eine geeignete Haftpflichtversicherung für Vermögensschäden. Die sich aus der Tätigkeit ergebenden Haftpflichtgefahren sollen gedeckt sein. Über die angemessenen Versicherungssummen oder Rahmenbedingungen sind keine weiteren Hinweise zu finden.

Die Erfüllung der Anforderungen wird bei der Ersteintragung und dann in regelmäßigen Abständen erneut geprüft. Auch hier sind die zeitlichen Intervalle noch nicht näher bestimmt.

Der Gesetzentwurf sieht dann vor, daß der zugelassene Finanzdienstleistungsvermittler einen entsprechenden Ausweis erhält (§ 2, Absatz 3).

2.2 Ist jeder jetzt tätige Finanzdienstleister betroffen?

Selbstverständlich können solche umfassenden Neuregelungen nicht von heute auf morgen durchgeführt werden. Um den bereits tätigen Finanzvermittlern Rechnung zu tragen, sind daher zurzeit noch Übergangsfristen vorgesehen. In § 9 heißt es, daß wer zum Zeitpunkt der Verabschiedung des Gesetzes bereits 2 Jahre tätig war und gegen Haftpflichtrisiken ausreichend abgesichert ist, auch weiterhin als Vermittler tätig bleiben kann (diese Frist könnte natürlich auch verlängert werden).

Dieser Gesetzesvorschlag ist im Herbst 2000 erneut ins Gespräch gebracht worden - wieder durch das Land Niedersachsen. Nach Aussage des Niedersächsischen Staatsministeriums wird er allerdings zuzeit nicht aktiv vorangetrieben, da erst abgewartet wird, welche Änderungen die 7. KWG-Novelle mit sich bringen wird. Evtl. spart man sich dann an dem einen oder anderen Punkt lange Diskussionen, da durch die Neuerung des KWG die Anforderungen an den Finanzvertrieb insgesamt sowieso deutlich höher werden könnten.

3 Aufsichtsrecht

Zwei Sachverhalte sind in diesem Rahmen anzusprechen. Zum einen die Änderung des KWG und zum anderen die erweiterte Auslegung des § 25a KWG und eventuell auch des § 33, Absatz 2 WphG (Wertpapierhandelsgesetz).

3.1 Novellierung des KWG

Wir hatten in den letzten Jahren aufgrund der EU-harmonisierung mehrere KWG Novellen. Diese waren immer sehr folgenreich. Auch die 7. KWG-Novelle wird wahrscheinlich solche Auswirkungen haben.

Eine der im Vorfeld diskutierten folgenreichen Änderungen ist die Erweiterung der Aufsicht auch auf Unternehmen, die im Moment durch das KWG nicht als Finanzdienstleistungsinstitute erfaßt sind. Es gibt mehrere „Gedankenspiele“, wie diese Ausweitung der Kontrollen erreicht werden können. Am einfachsten wäre die Streichung einer „Ausnahme“. Es droht damit quasi jedem Finanzdienstleister die Einstufung als Finanzdienstleistungsinstitut. Es geht hierbei konkret um Folgendes:

Nach § 1a sind Finanzdienstleistungsinstitute Unternehmen, die gewerbsmäßig Finanzdienstleistungen erbringen und keine Kreditinstitute sind. Als Finanzdienstleistung gilt auch die Vermittlung von Wertpapieren - grundsätzlich also auch die Vermittlung von Investmentfonds.

§ 2 rettet allerdings bislang Fondsvermittler vor dem harten Wind des KWG's. Dort ist unter Absatz 6, Ziffer 8 indirekt zu lesen, daß man für die Vermittlung von Fonds noch keine Zulassung als Finanzinstitut benötigt. Und eben diese Ausnahme könnte evtl. gestrichen werden.

3.2 Anforderungen an Finanzdienstleistungsinstitute

Die Folge hieraus wäre, daß Finanzdienstleister die Zulassung als Finanzdienstleistungsinstitut durch das BaKred benötigen. Folgende Auflagen wären hierfür zu erfüllen (siehe hierzu auch die gut gepflegte Homepage der Bundesbank unter www.buba.de oder des Bundesaufsichtsamtes unter www.bakred.de):

1. Einreichung eines Antrags mit entsprechenden Anlagen beim BaKred.
2. Erforderliche Mittel - müssen jederzeit zur Verfügung stehen. Dies muß in einer Form sein, in der auf dieses Kapital jederzeit zurück gegriffen werden kann. Dieses Kapital darf nicht aus Krediten stammen. Für die meisten Finanzdienstleister sind € 50.000 ausreichend. Je nach Umfang des Geschäftes können aber auch € 125.000 oder € 730.000 notwendig werden.

3. Die Geschäftsleiter müssen zuverlässig und fachlich geeignet sein. Nicht zuverlässig ist z.B. wer Vermögensdelikte begangen hat oder wer in seinem privaten oder geschäftlichen Verhalten gezeigt hat, daß von ihm eine solide Geschäftsführung nicht erwartet werden kann.

Die fachliche Eignung setzt voraus, daß in ausreichendem Maße theoretische und praktische Kenntnisse in den Geschäften sowie Leitungserfahrung vorliegt.

Bei der Prüfung der Eignung handelt es sich natürlich jedesmal um Einzelfallentscheidungen.

Vorgenannte Anforderungen sind für viele Finanzdienstleister nur die erste Barriere. Das Hauptproblem der Finanzdienstleistungsinstitute liegt allerdings im laufenden Geschäftsbetrieb. Es kommen ständig umfangreiche Prüfungen und Nachweispflichten auf das Unternehmen zu. Die Antragsgebühren sind vom Umfang des Unternehmens abhängig und betragen mindestens DM 4.000,00. Die laufende Aufsicht durch das BaKred verursacht natürlich auch weitere Kosten.

3.3 Die Anlehnungslösung

Nach der Novellierung bleiben dem freien Finanzdienstleister zwei Möglichkeiten: entweder er wird Finanzdienstleistungsinstitut oder er besorgt sich eine „Haftungsfreistellung“ eines Kreditinstituts oder eines Wertpapierhandelsunternehmens.

Diese Ausweichmöglichkeit bietet § 2, Absatz 10 KWG. Dort heißt es, daß ein Unternehmen dann nicht als Finanzdienstleistungsinstitut gilt, „... wenn es die Anlage- oder Abschlußvermittlung ausschließlich für Rechnung und unter Haftung eines Einlagenkreditinstituts oder Wertpapierhandelsunternehmens ...“ durchführt.

Hierbei können zukünftig sowohl Kreditinstitute als auch Kapitalanlagegesellschaften, als auch Maklernetzwerke diese Haftungsfunktion übernehmen. Allerdings kann der Makler nicht mehr intensive direkte Kontakte zu mehreren Produktgebern oder Pools pflegen, sondern er muß sich für einen festen Partner entscheiden. Dieser wird sich dann in Zukunft sehr gut überlegen, für wen er dort „seinen Kopf“ hin hält. Die internen Auswahlkriterien der Institute für eine Haftungsfreizeichnung werden im Laufe der Jahre sicher hoch werden (spätestens nach den ersten konkreten, spürbaren Haftungsfällen).

3.4 Prüfungen nach § 25a KWG bzw. § 33, Absatz 2 WphG

Noch ein weiterer Weg für das BaKred zur Prüfung freier Finanzdienstleister steht zurzeit offen. Definiert das Aufsichtsamt den Vertrieb von Fondsanteilen als eine der „zentralen Aufgaben“ des Fonds, so stellt die Vermittlung über freie Finanzdienstleister einen „Outsourcingprozess“ dar. Hierzu schreibt das Bundesaufsichtsamt für das Kreditwesen in einem „Entwurf eines Rundschreibens“ aus 2001:

„Die Geschäftsleitung des auslagernden Instituts trägt gegenüber dem Bundesaufsichtsamt in vollem Umfang die Verantwortung für den ausgelagerten Bereich. Sie hat deshalb in geeigneter Weise sicherzustellen, dass die ausgelagerten Bereiche weiter den Leistungs- und Qualitätsstandards genügen, wie sie bei einer Leistungserbringung im Institut selbst einzuhalten wären (Outsourcing-Controlling).“

Die fremdvergebenen Leistungen müssen dann zumindest durch eine Revision der KAG regelmäßig geprüft werden. Somit unterlägen die freien Finanzdienstleister in jedem Fall indirekt der Aufsicht durch das BaKred.

Das Bundesaufsichtsamt plant, diese Prüfungen durchzuführen. Dies ist in einem Artikel von Herrn Thomas Neumann (Referatsleiter inländische Bankenaufsicht) der Börsenzeitung vom 20.03.2001 zu entnehmen.

Die Bedeutung für das tägliche Geschäft der freien Finanzdienstleister ist derzeit noch unklar. Es bleibt allerdings weiter zu beobachten.

4 Auswirkungen auf den Vermittler – eine Einschätzung der Autoren

In Deutschland existieren quasi keine Berufszulassungsregelungen für die Finanzberatung. Damit nimmt die Bundesrepublik EU-weit eine Sonderstellung ein, die grundsätzlich nicht von Dauer sein kann.

Wenn man mit Marktteilnehmern spricht, so stimmt auch jeder einzelne zu, daß die derzeitige Situation und der Kundenschutz in der Branche unbefriedigend ist. Die alte Bundesregierung lehnte den Gesetzesvorschlag zur Regulierung der Finanzdienstleister von 1998 unter anderem mit dem Argument ab, daß ein größerer gesellschaftlicher Schaden nicht nachweisbar sei.

Es ist fraglich, ob dieses Argument tatsächlich stichhaltig ist. Insbesondere nach den stark eingebrochenen Börsenkursen im Technologiebereich, wird der ein oder andere Anleger, der dies nicht verkraften kann und insofern die Papiere nicht hätte kaufen dürfen, von diesen Kursbewegungen betroffen sein. Dem Gesetzgeber müßte hier eine „Plausibilitätsüberlegung“ in bezug auf den durch Falschberatung entstehenden Schaden ausreichen.

Das Argument, das qualifizierte und geprüfte Berater nicht unbedingt besser beraten dürfte grundsätzlich auch nicht stand halten. Qualifikation führt zwar nicht zwingend zur guten Beratung. Sie ist aber zwingende Voraussetzung, damit eine gute Beratung erfolgen kann.

Prüfen Sie selbst: Würden Sie sich gern von einem Arzt behandeln lassen, der nicht studiert hat? Möchten Sie sich von einem „Juristen“ beraten und vertreten lassen, der für einige Zeit aufmerksam bei Prozessen zugehört hat und sich eine Rechtsberatung nun zutraut? Sicherlich wünscht sich jeder in derartigen Situationen gut ausgebildete Fachleute. Im Finanzdienstleistungsmarkt gilt das natürlich ebenso.

4.1 Kommt die Umsetzung der EU-Richtlinie?

Bislang ist die Europäische Kommission sehr stringent in ihrer Zeitplanung geblieben. Es ist also äußerst wahrscheinlich, daß der dargestellte Richtlinienvorschlag im Wesentlichen wie vorgelegt und auch innerhalb des avisierten Zeitplanes verabschiedet wird.

Dies gilt insbesondere, da die wesentlichen Interessenverbände eine stärkere Reglementierung des Beratungssektors ausdrücklich wünschen. Lediglich die direkt von Versicherungsunternehmen Beschäftigten dürften von den Regelungen verschont bleiben.

Auch die Kommentierung der derzeitigen Bundesregierung zum Richtlinienvorschlag ist positiv. Der einzige wichtige Interessenverband, der eindeutige Vorbehalte gegen den Richtlinienvorschlag äußert, ist der DIHK (Deutscher Industrie- und Handelskammertag - vormals DIHT). So sind nach Ansicht des DIHK die vorgesehenen Regelungen zu weitgehend und im Sinne einer Förderung des Binnenmarktes kontraproduktiv.

Brüssel erhöht den Druck! Ganz offensichtlich ist die Versuchsphase für freiwillige Initiativen der Mitgliedstaaten beendet. Nur so kann der 1999 verabschiedete Aktionsplan und die darauf aufbauende Richtlinie für die Versicherungsvermittlung interpretiert werden!

4.2 Kommt die Änderung des KWG?

Die nächste KWG-Novelle kommt sicher. Ob sich in diesem Rahmen allerdings die Aufsichtsämter einen letztlich riesigen Arbeitsbereich mit „ans Bein binden“ ist wohl eher unwahrscheinlich. Nach unserer Einschätzung ist somit die Absicherung in diese Richtung von untergeordneter Bedeutung.

4.3 Kommt das „Outsourcing-Controlling“?

Das Outsourcing-Controlling - also die Kontrolle der freien Finanzdienstleister durch eine Art Innenrevision der KAGn - ist so gut wie in „trockenen Tüchern“. Die Umsetzung dieser Kontrollen ist noch unklar und könnte noch einige Zeit in Anspruch nehmen. Allerdings müssen sich Finanzdienstleister hier wahrscheinlich in Zukunft den Kontrollen durch Revisoren stellen.

5 Chancen, Risiken und Strategien

Chancen und Risiken der Neuregelungen finden Sie in den untenstehenden Kästen. Ebenso Möglichkeiten, sich schon jetzt auf alle Eventualitäten vorzubereiten. Insofern liegen in der kommenden Regelung viele Risiken, aber auch viele Chancen. Hoffen wir auf die Weisheit und Weitsicht unserer Brüsseler und Berliner Gesetzgeber!

Chancen einer Reglementierung	Gefahren einer „falschen“ Reglementierung
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Beratungen können qualitativ auf höherem Niveau ablaufen ▪ Der Berufsstand erhält eine höhere Anerkennung und hat in Abgrenzung zu Banken und anderen beratenden Berufen einen leichteren Stand. ▪ Kunden werden perspektivisch nicht mit einem „Mißtrauensvorschuß“ in die Begegnung mit freien Finanzdienstleistern gehen. ▪ Der Aufwand, der mit der Tätigkeit eines Finanzvermittlers verbunden ist, ist so hoch, daß nur noch Vermittler tätig sein können, die ein nachhaltiges Geschäft aufbauen möchten. Dadurch werden viele kleine „nebenbei“-Vermittler vom Markt verschwinden. Den professionellen Vermittlern bieten sich damit bessere Tätigkeits- und Verdienstmöglichkeiten. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Die Beratungen werden für Kunden und Finanzdienstleister teurer, da die Zulassungs- und Prüfkosten letztlich umgelegt werden müssen. ▪ Die Zulassungsbedingungen könnten im Gesetz später verwässert sein. Bestimmte Personengruppen könnten dadurch bevorzugt werden und das positive Ansinnen wäre letztlich zerstört. ▪ Die Reglementierungen führen tatsächlich zu keinen Änderungen, sondern nur zu mehr Aufwand und Kosten, indem Berufsabschlüsse nur „gekauft“ werden und Haftpflichtversicherungen abgeschlossen werden, die durch ihr Tarifwerk im Ernstfall nicht zahlen.

www.finanzplan-college.de

Wie bereite ich mich auf die Eventualitäten einer Registrierungspflicht zielstrebig vor

- Wo steht mein Unternehmen und wo soll das Unternehmen zukünftig stehen? (strategische Ausrichtung)
- Wie kommuniziere ich meine Leistungsangebot gegenüber Kunden?
- Sollten Sie tatsächlich noch keine Vermögensschadenhaftpflichtversicherung haben, es auf jeden Fall notwendig, sie in Ihre Kostenrechnung mit einzuplanen.
- Sichern Sie Ihren Qualifikationsnachweis. Da zurzeit nicht klar ist, welche Abschlüsse gegebenenfalls Anerkennung finden, gehen Sie auf Nummer sicher und achten Sie auf öffentlich-rechtliche Abschlüsse (i.d.R. Hochschule oder IHK). Dies gilt insbesondere für Nachwuchskräfte.
- Gehen Sie mit offenen Zahlungen nicht leichtfertig um. Mahnverfahren, eidesstattliche Versicherung und Haftbefehl könnten zukünftig wie ein Berufsverbot wirken.
- Sorgen Sie dafür, daß Sie gegebenenfalls eine langjährige Tätigkeit nachweisen können (34c, Gewerbeanmeldung). Sollten Sie nur in einem Ausschnittbereich als Finanzdienstleister tätig sein, so unterliegen Sie der Gefahr, eine Ausweitung in Zukunft nur mit zusätzlichen Auflagen durchführen zu dürfen. Insofern melden Sie bei den Ämtern eher mehr als weniger angeführte Tätigkeiten an.
- Machen Sie Ihre Steuererklärung gewissenhaft. Kommt man Ihnen zum Beispiel bei der Vergessen der Deklaration von Veräußerungsgewinnen (Spekulationsgewinnen) auf die Spur, könnte man Ihnen die persönliche Eignung für die Finanzberatung absprechen.
- Achten Sie auf eine ordentliche Aktenführung! Bei Prüfungen von Finanzdienstleistern ist der Kundenschutz immer zentrales Thema sein. Hier ist es gut, wenn zu erkennen ist, daß Sie die Betreuung all Ihrer Kunden mit größter Sorgfalt durchführen.
- Arbeiten Sie mit Kundenerfassungsbögen bzw. -systemen, die den Anforderungen des WphG genügen.
- Schauen Sie bereits jetzt, mit welchen Pools, Plattformen, KAG's, Maklernetzwerken oder Kreditinstituten Sie gerne umfassend enger zusammenarbeiten möchten. Wenn es zu einer Anlehnungslösung über Haftungsfreistellungen kommt, können Sie bereits bestehende Kontakte besser nutzen.

Die Autoren

Wolfgang Kuckertz und Ronald Perschke sind beide Geschäftsführer der Finanzplan College GmbH. Das College ist ein Tochterunternehmen von GOING PUBLIC! in Berlin und Finanzplan in Hünstetten. Es gehört zu den Marktführern in der Personalentwicklung freier Finanzdienstleister. Die Autoren sind außerdem Mitherausgeber des zweibändigen Werkes „Praxiswissen für Finanzdienstleistungen“ (erschienen im Stam-Verlag).

Finanzdienstleister können beim Finanzplan College unterschiedliche Studiengänge zur Vorbereitung auf öffentliche-rechtliche Abschlüsse besuchen (insbesondere *Fachberater/-in für Finanzdienstleistungen (IHK)* und *Fachwirt/-in für Finanzberatung (IHK)*). Außerdem können Sie beim College auch diverse Kurzseminare und die unterschiedlichsten Inhousetrainings buchen.

Kontakt über college@finanzplan.de oder Tel. 030 - 68 37 099-0.

Grafik 1: zeitlicher Ablauf



Grafik 2: Übersicht der möglichen Reglementierung:

