

Neue FinVermV: Die to-do's im Überblick

Denise Primus, Rechtsanwältin

SCHLATTER Informationen für Finanzdienstleister und Versicherungsvermittler vom 27.01.2020

Die neue FinVermV kommt. Sie wird ab dem 01.08.2020 gelten. Was Finanzanlagenvermittler bis dahin noch anpassen und im Arbeitsablauf verändern sollten, finden Sie hier kompakt im Überblick. Da die FinVermV-neu kommen, die Aufsicht aber wohl zum Anfang nächsten Jahres auf die BaFin übergehen wird, gibt der Newsletter zudem einen kurzen Ausblick auf die geplanten Stichtage zur Überleitung der Aufsicht auf die BaFin – auf der Grundlage des aktuell viel diskutierten BMF-Referentenentwurfs vom 17.12.2019.

Know your new working ground

Das Hoffen auf einen verständlichen Gesetzestext war überaus berechtigt, aber vergebens: Es bleibt bei der Verweisungstechnik des ersten Entwurfs der neuen FinVermV. Daher empfehlen wir Ihnen: Machen Sie sich vertraut mit dieser Technik und dem Text der neuen FinVermV, des WpHG und der DelVO. Mit dem Übergang der Aufsicht auf die BaFin sollen die Regelungen der FinVermV zwar das WpHG integriert werden – voraussichtlich dort in die §§ 96ff. Besserungen im Sinne der Verständlichkeit sind dabei aber kaum zu erwarten: Auch im WpHG wird die Verweisungstechnik reichlich genutzt. Das mag für WpHG-Institute gerade noch vertretbar erscheinen, für selbstständige Gewerbetreibende, häufig als „Einzelkämpfer“ oder kleine Einheit aufgestellt, bleibt es eine Zumutung. Trotzdem gilt: An der Arbeit mit dem Gesetzestext führt kein Weg vorbei.

Know your contracts

Wir empfehlen Ihnen: Passen Sie rechtzeitig vor dem 01.08.2020 Ihre Beratungs- / Vermittlungsdokumentation an. Prüfen Sie dabei den Inhalt Ihrer der Pflicht-Infos, Kosten-Infos, den Beratungsablauf, etwa zu den Punkten Geeignetheitserklärung oder Dauerberatung und Ihre internen Prozesse intern, z.B. zum Beschwerdemanagement. Sie können durchaus an vielen Stellen auf Ihre bisherigen Prozesse und Unterlagen aufbauen. Sie brauchen das Rad nicht vollkommen neu erfinden, weil das „Beratungsprotokoll“ nun von der „Geeignetheitserklärung“ abgelöst wird. Viele bisherige Überlegungen gelten weiterhin. Ergänzen Sie aber Ihr Arbeitsmaterial wie z.B. das Gesprächsprotokoll um die neuen Aspekte, zum Beispiel Verlusttragungsfähigkeit, Zielmarktgleich und Risikoklassen.

Know your product

Nehmen Sie die Änderungen in der FinVermV zum Anlass, Ihre Produktprüfung auf die Probe zu stellen und ggf. zu überarbeiten.

Der Fokus könnte dabei auf den Punkten Zielmarkt, Vollständigkeit der Kosteninformation und dem Turnus der Kosteninformationen (ex ante-/ex post) liegen. Prüfen Sie bei jedem Produkt, welche Provisionen / Zuwendungen und sonstige Vorteile bereits individualisiert auf Ihr Unternehmen bezogen in den Produktunterlagen angegeben sind und welche Sie gesondert an den Kunden übergeben müssen. Stimmen Sie sich ggf. hier auch noch explizit mit den Produktgebern zu den ex-post-Informationen ab. Die Produktgeber haben hierzu häufig schon einen Wissens- und Erfahrungsvorsprung, wenn sie ihre Produkte auch über Banken vertreiben. Denn für Banken gelten die entsprechenden Kosten-Informationspflichten bereits.

Know you obligations

Neu ist auch: Sie müssen ab dem 01.08.2020 gegenüber Ihrem Kunden deutlich machen, ob sie ihm eine Art „Dauerberatung“ mit wiederkehrenden Geeignetheitsprüfungen anbieten. Eine solche Dauerberatung hat aus Sicht der Kundenbindung und auch hinsichtlich verschiedener Vergütungsmodelle durchaus ihren Charme.

Dennoch sollten Sie genau abwägen, ob diese Vorteile zu den damit erhöhten Haftungsrisiken in einem angemessenen Verhältnis stehen. Von einer bloßen „Dauerberatung auf dem Papier“, die nicht mit tatsächlich, sorgfältig erbrachten Gegenleistungen (inklusive schriftlichem Beratungsvertrag, Wiedervorlagefristen etc.) einhergeht, ist aus Haftungssicht dringend abzuraten.

Telefonaufzeichnung bleibt erforderlich

Die Taping-Pflicht kommt. Aber nur, wenn Sie Ihre Dienstleistung auch telefonisch erbringen. Daher schlagen wir vor: Analysieren Sie zunächst Ihre Geschäftstätigkeit: Wie viele Vermittlungen erfolgen telefonisch? Ließen sich diese z.B. auch per Präsenzgeschäft oder per E-Mail abwickeln? Steht der Aufwand für Taping und Aufbewahrung zum Nutzen in einem gesunden Verhältnis? Wenn Sie

diese Frage verneinen, denken Sie an die Option, Beratung und Vermittlung per Telefon auszuschließen. Hierzu muss jedoch eine entsprechende Mitteilung an den Kunden erfolgen. Sie sind rechtlich nicht gezwungen, eine telefonische Beratung vorzunehmen.

Wenn ein Ausschluss der telefonischen Vermittlung für Sie nicht in Betracht kommt, dann rüsten Sie sich für die Telefonaufzeichnungspflicht ab dem 01.08.2020.

Prüfen Sie die Marktteilnehmer, die entsprechende Angebote zur revisionssicheren Aufzeichnung im Portfolio haben. Dazu zählen Fragen wie: Halten sich die Anbieter an die Vorgaben der FinVermV und des WpHG und den Verwaltungsauffassungen der BaFin (z.B. kein Pausen-Knopf?). Wie lässt sich die Sprachdatei nach Ihrem internen Arbeitsablauf dem jeweiligen Vermittlungsvorgang zuordnen? Ist ein späterer Transfer der gespeicherten Dateien zu einem anderen Ort oder Anbieter möglich?

Gleichen Sie hier insbesondere den Vertragsinhalt und die werbenden Zusicherungen des Anbieters ab.

Achtung: Bußgeld

Mit der „neuen FinVermV“ kommen auch einige neue Bußgeldtatbestände. Denken Sie bitte daher noch stärker als bisher daran, Änderungen Ihrer Stamm- oder Kontaktdaten umgehend anzuzeigen. Die verspätete Anzeige ist ab 01.08.2020 bußgeldbewehrt. Prüfen Sie den internen Ablaufplan bei Änderungen von Adressen etc., um Bußgelder zu vermeiden.

Internes Management

Planen Sie ausreichend Zeit ein, um Ihre Mitarbeiter rechtzeitig auf die neuen Unterlagen und Abläufe zu schulen. Dies gilt beispielsweise für das Thema Telefonaufzeichnungen und neu zu erfassende Angaben im Kundengespräch, etwa zum Zielmarkt oder zur objektiven Verlusttragungsfähigkeit.

Planen Sie überhaupt genügend Zeit für die Umsetzung bis zum 01.08.2020 ein. Wir wissen aus Erfahrung: Die Zeit verfliegt bei Anpassungen und Veränderungen des internen Betriebsablaufs schneller als man denkt.

BaFin-Aufsicht: Stichtage und Praxistipp

Das BMF macht ernst und hat seinen Referentenentwurf zur Überleitung der BaFin-Aufsicht zeitlich geschickt direkt vor Weihnachten veröffentlicht. Um in den Genuss der Alte-Hasen-Regelung (Erlaubniserhalt) zu kommen, müssen Meldepflichten eingehalten werden. Hier soll laut Referentenentwurf u.a. eine „Selbsterklärung“ zum 30.09.2020 an die BaFin erfolgen.

Weitere (vorläufige) Stichtage der Alten-Hasen-Regelung sind die Eintragungen im Vermittlerregister zum 31.12.2020 sowie eine 6-Monatsfrist zur Abgabe weiterer Meldungen nach Aufforderung durch die BaFin.

Verfolgen Sie die weitere Entwicklung der Überleitung der Aufsicht auf die BaFin. Behalten Sie die Stichtagsregelungen im Auge. Wer im nächsten Jahr noch tätig sein will, sollte sich die Stichtage schon einmal notieren. Der Inhalt der abzugebenden Meldungen dürfte sich nur noch marginal ändern; die Stichtage stehen dagegen noch nicht endgültig fest.



Denise Primus

Rechtsanwältin

Schlatter Rechtsanwälte Steuerberater
Partnerschaftsgesellschaft mbB
Kurfürsten-Anlage 59, 69115 Heidelberg

Telefon +49.6221.9812-21

Telefax +49.6221.9812-73

primus@schlatter.law

www.schlatter.law



Kurzprofil: Das Kompetenz-Team Bank- und Kapitalmarktrechts der Kanzlei Schlatter verfügt als Kanzlei in der Metropolregion Rhein-Neckar über ein Team von fünf Anwälten im Bereich Bank- und Kapitalmarktrecht, davon drei Fachanwälte im Bank- und Kapitalmarktrecht. Das Kompetenz-Team betreut seit vielen Jahren Finanzdienstleister, Banken und Zahlungsinstitute, insbesondere bei Haftungsfragen (z.B. bei der Abwehr von Schadensersatzansprüchen wegen des Vorwurfs von Aufklärungs- und Beratungspflichtverletzungen) oder in der rechtlichen Gestaltung. **Rechtlicher**

Hinweis: Mit diesen Ausführungen stellen wir rechtlich interessante Themen aus unserem Fachbereich im Überblick vor. Diese Ausführungen können die rechtliche Thematik zwangsläufig nicht umfassend darstellen. Diese Information stellt keine Rechtsberatung dar, begründet kein Mandatsverhältnis und kann eine individuelle Rechtsberatung nicht ersetzen. Lediglich aus Gründen der leichteren Lesbarkeit wird in dieser Information nur die männliche Form verwendet.