

Lizenzen in der Finanzindustrie?

Die neuesten Entwicklungen des Gesetzgebers weisen eindeutig auf ein Lizenzierungssystem für Kundenberater in der Finanzindustrie hin.

VON NICOLAS KOECHLIN



Nicolas Koechlin ist Geschäftsführer der SFPO bzw. des SCFC und Partner in der Anwaltskanzlei Krneta Gurtner in Bern.

Die Finma reglementiert und überwacht in unserem Land grundsätzlich alle Unternehmungen, die in der Finanzbranche tätig sind. Die Menschen, die direkt an der Front Kunden beraten und deren Vermögen planen und anlegen, kann sie jedoch nicht kontrollieren. Dieses Problem hat die Finma unter Ziffer 4 ihres «Finma-Positionspapier Vertriebsregeln vom 24. Februar 2012» eindrücklich beschrieben und aufgezeigt, was in Zukunft gelten soll: «Personen, die mit Kunden in Kontakt stehen, sollen in einer Prüfung nachweisen, dass sie ausreichend Kenntnisse über die Verhaltensregeln, die Grundsätze der Finanzplanung und die vertrieblischen Produkte haben. Ihr Fachwissen ist durch regelmässige Weiterbildung zu verbessern. Kunden sollen in einem öffentlich zugänglichen Register überprüfen können, ob ihr Kundenberater oder Produktevertreiber die entsprechenden Qualitätsstandards erfüllt.» Weitergehende Absichten in diesem Papier zeigen klar, dass sich die Massnahmen der

Der FPVS hat den Artikel nicht auf die Richtigkeit überprüft. Die fachliche Verantwortlichkeit liegt beim Autor.

Finma nur umsetzen lassen, wenn dazu die rechtlichen Grundlagen mittels Lizenzen geschaffen werden. Die Umsetzung dieser Massnahmen soll im neuen Finanzdienstleistungsgesetz (FIDLEG) geregelt werden.

Standards definiert

Wo liegen die Ursprünge eines solchen Lizenzierungssystems und was kann die Schweiz bereits anbieten? Mitte der Siebzigerjahre beschlossen fünf führende Family Offices in Denver (USA), gemeinsam Kriterien für externe Berater aufzustellen. Dies wurde notwendig, weil sie realisierten, dass sich immer mehr selbsternannte und somit unqualifizierte Finanzberater und -planer auf dem Markt zu tummeln begannen und damit ihnen und den Konsumenten grosse Verluste bescherten. Auch stellten sie fest, dass viele dieser Berater die Grundsätze einer seriösen Beratung sowie die Mechanismen des Marktes weder kannten noch verstanden. Deshalb sollten messbare Kriterien dazu dienen, die professionelle Beratung und den Schutz der Konsumenten sicherzustellen. Die Protagonisten in Denver beschlossen, nur noch mit denjenigen externen Beratern zusammenzuarbeiten, die über die von ihnen definierten Standards verfügten, welche sie das «4E-Prinzip» nannten: «Experience» (Erfahrung), «Education» (Ausbildung und Weiterbildung), «Examination» (abgelegte Prüfung) und «Ethics» (ethische Grundsätze). Damit war der Grundstein zum Certified Financial Planner (CFP) gelegt. Wer diese Voraussetzungen erfüllte, konnte eine

Lizenz beantragen und sich somit über besondere Qualifikationen und Professionalität ausweisen.

Die Erlangung dieser Lizenz war zwar freiwillig, aber in der Branche zeigte sich sehr rasch, dass damit einerseits eine enorme Qualitätssteigerung bei den Anbietern von Finanzdienstleistungen erfolgte und andererseits Sicherheit und Vertrauen bei den Konsumenten resultierte. Zudem wurden Inhaber einer CFP-Lizenz von den lokalen Aufsichtsbehörden ohne weiteres Zutun anerkannt. Die Konsumenten und der Markt, bzw. die Aufsichtsbehörden erkannten rasch die Vorteile einer CFP-Lizenz und deren Werthaltigkeit. Damit eröffnete sich dem CFP ein Weg, sich weltweit zu etablieren, mit zwischenzeitlich über 23 Nationen und über 150 000 registrierten Lizenzen.

Lizenz zum Planen

In der Schweiz vergibt die SFPO (Swiss Financial Planners Organization) seit 1998 den CFP und setzt die entsprechenden Standards. Um dem Schweizer Markt gerecht zu werden, hat die SFPO zwei weitere Lizenzen, den Swiss Associate Wealth Planner und den Swiss Associate Financial Planner eingeführt, die der schweizerischen Ausbildungslandschaft besser Rechnung tragen. Somit kann festgestellt werden, dass das FIDLEG keine Pionierarbeit leistet, sondern nur bestätigt, was im Ausland seit Jahren erfolgreich umgesetzt wird: die Qualität von allen Finanzberatern und -planern mittels einer Lizenz zu messen und sie z.B. durch Weiterbildung und ethische Grundsätze einer ständigen Kontrolle zu unterziehen. Bereits heute können diese Berufsgattungen solche Lizenzen ihrer Ausbildung entsprechend beantragen und sich professioneller im Markt ausweisen. Es ist sogar denkbar, dass das FIDLEG dieselbe Situation wie in Irland schaffen wird: Tritt ein Finanzberater oder -planer direkt in Kundenkontakt, muss er zwingend über eine entsprechende Lizenz verfügen. Und ohne diese Lizenz gibt es am Markt weder einen Auftritt noch eine Tätigkeit. Nun – sogar James Bond braucht eine Lizenz...