

Kundenberater auf die Schulbank?

Über das Finanzdienstleistungsgesetz (Fidleg) und das Finanzinstitutsgesetz (Finig) wird gegenwärtig im Parlament beraten. Zusammen bilden die Vorlagen ein Regulierungspaket von beachtlichem Umfang und vielfältiger Ausprägung. Die bevorstehenden Änderungen haben ganz unterschiedlichen Einfluss auf die einzelnen Akteure des Finanzplatzes. Betroffen ist auch die Ausbildung der Kundenberater.



Von Jörg Auf der Maur
Leiter BDO Financial Services



und Dr. iur. Fabian Schmid
Leitender Rechtsberater, Regulatory and Compliance
BDO Financial Services

Mit der Festlegung von Mindeststandards zur Aus- und Weiterbildung kommt keine einfache Aufgabe auf die Branchenorganisationen zu.

In der öffentlichen Debatte rund um die Einführung von Finig und Fidleg stehen häufig die vorgesehene Aufsicht über die unabhängigen Vermögensverwalter oder die Einführung neuer Verhaltenspflichten bei Finanzdienstleistungen im Vordergrund. Weniger im Fokus der öffentlichen Debatte steht die Einführung einer allgemeinen Aus- und Weiterbildungspflicht für Kundenberater. Für den einzelnen Kundenberater könnten diese neuen Vorgaben jedoch weitreichende Auswirkungen haben. Doch was bedeuten diese neuen Vorgaben konkret? Im aktuellen Entwurf des Fidleg ist festgehalten, dass Kundenberater die Verhaltensregeln gemäss Gesetz (d.h. nach Fidleg) ausreichend kennen und über das für ihre Tätigkeit notwendige Fachwissen verfügen müssen. Zudem muss sichergestellt sein, dass sich der Kunde über die Aus- und Weiterbildung des Kundenberaters informieren kann.

Kenntnisse über die Verhaltensregeln

Von den Kundenberatern wird vorab erwartet, dass sie die Regeln des Fidleg kennen. Ähnliche Vorgaben kennt man in der Branche schon länger und zwar insbesondere im Zusammenhang mit den Pflichten zum Geldwäschereigesetz. Die Erfahrung zeigt, dass es hier in der Regel ausreicht, wenn ein Kundenberater einmal im Jahr eine Weiterbildungsveranstaltung besucht oder ein entsprechendes E-Learning durchführt. Dabei wird unter anderem über die gesetzlichen Verhaltenspflichten und ihre praktischen Anwendungen sowie über allfällige bevorstehende Neuerungen informiert. In diesem Rahmen dürfte sich auch die Aus- und Weiterbildungspflicht hinsichtlich der Fidleg-Verhaltensregeln mit überschaubarem Aufwand umsetzen lassen.

Branchenspezifische Mindeststandards zur Aus- und Weiterbildung

Das Fidleg verpflichtet Branchenorganisationen wie beispielsweise die Schweizerische Bankiervereinigung (SBVg) oder den Verband Schweizerischer Vermögensverwalter (VSV) zudem dazu, branchenspezifische Mindeststandards für die Aus- und Weiterbildung der Kun-

Breites Tätigkeitsgebiet des Kundenberaters erschwert einheitliche Standards

Die praktische Umsetzung der gesetzlichen Regelung bezüglich Aus- und Weiterbildungspflicht der Kundenberater stellt eine Herausforderung dar. Durch das breite Tätigkeitsgebiet des Kundenberaters, vom Bankmitarbeitenden mit Kundenkontakt über den Versicherungsvermittler bis zum unabhängigen Vermögensverwalter, wird es schwierig sein, einheitliche Standards festzulegen.

denberater in Form von Standesregeln festzulegen. Immer vorausgesetzt, dass die Finanzmarktaufsicht (Finma) die betreffenden Standesregeln genehmigt und als Mindeststandard anerkennt. Mit der Festlegung von Mindeststandards zur Aus- und Weiterbildung kommt keine einfache Aufgabe auf die Branchenorganisationen zu. Für sie gilt es, möglichst einfach umsetzbare und wirtschaftliche Vorgaben zu definieren, die gleichzeitig aber auch den gesetzlichen Vorgaben des Fidleg gerecht werden.

Allgemeine Aus- und Weiterbildungspflicht

Die praktische Umsetzung der gesetzlichen Regelung bezüglich Aus- und Weiterbildungspflicht der Kundenberater stellt eine Herausforderung dar. Durch das breite Tätigkeitsgebiet des Kundenberaters, vom Bankmitarbeitenden mit Kundenkontakt über den Versicherungsvermittler bis zum unabhängigen Vermögensverwalter, wird es schwierig sein, einheitliche Standards festzulegen, die das – laut Definition – «notwendige Fachwissen» im Allge-

meinen abdecken. Ein ebenfalls offener Punkt ist, wie adäquate Aus- und Weiterbildungsangebote bereitgestellt werden, damit die Kundenberater Zugang zum für sie erforderlichen Fachwissen erhalten. Auch bei der Organisation und in Detailfragen zur Ausbildungsdurchführung gibt es noch etliche mögliche Diskussionspunkte. Beispielsweise, ob Kundenberater eine definierte Anzahl an Weiterbildungsstunden nachweisen müssen und wie ein entsprechender Weiterbildungsnachweis erbracht werden kann. Über allem aber steht die Frage, ob der einzelne Kundenberater mit seinem spezifischen Umfeld tatsächlich von der Weiterbildung profitieren kann und folglich eine qualitativ höhere Dienstleistung erbringen kann.

Diesen Fragen und Herausforderungen werden sich zunächst der Gesetzgeber, danach die entsprechenden Branchenorganisationen und die Finma und schliesslich die betroffenen Institute und Kundenberater erst noch stellen müssen.

*joerg.aufdermaur@bdo.ch
fabian.schmid@bdo.ch
www.bdo.ch*