

# Sachkundig und zuverlässig im Wertpapiergeschäft

Der Gesetzgeber legt mit den Inhalten des Wertpapierhandelsgesetzes und der darauf basierenden WpHG-Mitarbeiteranzeigerverordnung hohe Anforderungen an die Sachkunde und Zuverlässigkeit für Anlageberater und Vertriebsbeauftragte fest. Dennoch bieten sich attraktive Einstiegsmöglichkeiten für Quereinsteiger, was angesichts des Fachkräftemangels in der Branche begrüßenswert ist. Doch welche Anforderungen sind zu beachten?

## Rechtgrundlagen: das WpHG und die WpHGMaAnzV

Das Wertpapierhandelsgesetz (WpHG) regelt, was Wertpapierdienstleistungsunternehmen und deren Berater beachten müssen.

Als Bundesgesetz steht es in der Normenhierarchie über der WpHG-Mitarbeiteranzeigerverordnung (WpHGMaAnzV). Während das WpHG ein Gesetz des Parlaments ist, handelt es sich bei der WpHGMaAnzV um eine Verordnung, die von einem Regierungs- oder Verwaltungsorgan erlassen wurde. Gesetze legen allgemeine Regeln fest, Verordnungen konkretisieren diese im Detail. Das Ziel des WpHG besteht darin,

- ▶ die Interessen der Anleger zu schützen,
- ▶ Transparenz zu gewährleisten und
- ▶ das Vertrauen in die Finanzmärkte zu stärken.

Die WpHGMaAnzV präzisiert die Anforderungen für Mitarbeiter z. B. im Bereich Kundenberatung und Vertrieb. Sie verpflichtet Unternehmen, sicherzustellen, dass ihre Mitarbeiter sowohl sachkundig als auch zuverlässig sind. Dies umfasst sowohl erforderliche Nachweise über wiederkehrende Schulungen als auch fachliche Qualifikationen. Aufgrund der hohen Verantwortung des Berufsbildes ist ebenso eine Überprüfung der Integrität vorgesehen.

## Ohne Sachkunde geht's nicht!

Gemäß § 87 WpHG wird zwischen fünf Mitarbeitertypen (Anlageberater, Vertriebsmitarbeiter inkl. Product-Governance-Mitarbeiter, Mitarbeiter in der Finanzportfoliowaltung, Vertriebsbeauftragter und Compliance-Beauftragter) unterschieden, die den nachfolgenden Anforderungen unterliegen. Sowohl Anlageberater als auch Vertriebsmitarbeiter müssen vor Aufnahme der jeweiligen Tätigkeit einen Nachweis der Sachkunde erbringen. Neben theoretischen Kenntnissen sind explizit auch praktische Kenntnisse erforderlich. Die Anforderungen hinsichtlich der praktischen Anwendung werden durch MiFID II konkretisiert.

### 1. Anfänglicher Sachkundenachweis

Im Rahmen von Neueinstellungen müssen Anlageberater und Vertriebsmitarbeiter durch eine vorangegangene Tätigkeit nachweisen, über mindestens sechs Monate die jeweilige Rolle in eigenverantwortlicher Weise ausgeführt zu haben.<sup>1</sup> Der Mitarbeiter belegt auf diese Weise, dass er in der Lage ist, Anlageberatung zu erbringen. Dabei legt die WpHGMaAnzV fest, dass die Sachkunde durch Abschluss- und Arbeitszeugnisse, ggf. auch durch Schulungs- und Weiterbildungsnachweise dokumentiert sein muss. Der Gesetzgeber hat normiert, dass ein erstmaliges Hinein-

wachsen in die Tätigkeit eines Anlageberaters oder Vertriebsmitarbeiters möglich ist, sofern diese Tätigkeit unter der Aufsicht eines erfahrenen Mitarbeiters erfolgt, der selbst als Anlageberater oder Vertriebsmitarbeiter tätig ist. Dies kommt insbesondere Quereinsteigern zugute, die sich für eine Tätigkeit im Finanzbereich interessieren.

## 2. Kontinuierlicher Sachkundenachweis

Ein einmaliger Sachkundenachweis ist grundsätzlich nicht mehr ausreichend. Wertpapierdienstleistungsunternehmen müssen gesetzlich jährlich die Sachkunde jedes Mitarbeiters nach § 87 WpHG überprüfen und dokumentieren. Sowohl Anlageberater als auch Vertriebsmitarbeiter müssen mit den einschlägigen Gesetzen und Verordnungen, insbesondere MiFID II und dem WpHG, vertraut sein.

Wichtig ist hierbei, dass Wertpapierdienstleistungsunternehmen den notwendigen Weiterbildungsbedarf eruieren und ihren Mitarbeitern im Bedarfsfall die Möglichkeit bieten, Schulungen zur Wahrung der Sachkunde wahrzunehmen. Des Weiteren sind Wertpapierdienstleistungsunternehmen in der Pflicht, die Sachkunde aller Mitarbeiter unter Berücksichtigung von Veränderungen der gesetzlichen Anforderungen und ihres Angebots an Wertpapierdienstleistungen, Wertpapierebendienstleistungen und Finanzinstrumenten zu überprüfen.

## Zuverlässigkeit als Garant für ethische Korrektheit

Eine weitere Anforderung gemäß § 87 Abs. 1 S. 1 WpHG ist die Prüfung der Zuverlässigkeit. Es ist sicherzustellen, dass stets die Interessen der Kunden im Mittelpunkt stehen und ihr Vertrauen nachhaltig gewahrt ist.

Für Anlageberater und Vertriebsmitarbeiter ist daher eine persönliche charakterliche Eignung erforderlich. Gemäß § 6 WpHGMAnzV verfügt ein Mitarbeiter „in der Regel“ nicht über die erforderliche Zuverlässigkeit, sofern er in den letzten fünf Jahren vor Beginn der Tätigkeit wegen eines Verbrechens oder wegen Diebstahls, Unterschlagung, Erpressung, Betruges, Untreue, Geldwäsche, Urkundenfälschung, Hehlerei, Wucher, einer Insolvenzstrafat, einer Steuerhinterziehung oder weiteren einschlägigen Straftaten rechtskräftig verurteilt worden ist. Hinzu kommt, dass ein Mitarbeiter auch wegen jeder anderen Straftat „unzuverlässig“ sein kann, wenn die Gesamtumstände dies nach Würdigung des Sachverhalts für angemessen erachten lassen.

Die Zuverlässigkeit muss während der gesamten Beschäftigung als Anlageberater oder Vertriebsmitarbeiter gewahrt sein. Für Wertpapierdienstleistungsunternehmen gilt allerdings zu beachten, dass ohne konkrete Anhaltpunkte eine regelmäßige Kontrolle der Zuverlässigkeit nicht verlangt werden kann. Daher sollte die verantwortliche Stelle in regelmäßigen Abständen (idealerweise jährlich) prüfen, ob Umstände gemäß § 6 WpHGMAnzV bekannt geworden sind, die auf eine Unzuverlässigkeit hindeuten.

## Interessante Tätigkeiten für Quereinsteiger

Wegen des Fachkräftemangels kann es für die Wertpapierdienstleistungsunternehmen herausfordernd sein, entsprechend qualifiziertes Personal zu finden. Dank der Vorgaben der WpHGMAAnZV besteht die Möglichkeit, auch Quereinsteiger einzustellen.

Quereinsteiger bringen wertvolle neue Perspektiven mit und haben die Möglichkeit, ihre Kompetenz und Zuverlässigkeit rasch unter Beweis zu stellen. Ihr Quereinstieg eröffnet die Chance, in kurzer Zeit ein breites Fachwissen aufzubauen und sich schnell in ihrem neuen Aufgabenfeld zu etablieren.

Für die Bank wie auch für die Quereinsteiger bedeutet dieser Prozess jedoch eine besondere Herausforderung: Während das Wertpapierdienstleistungsunternehmen geeignete Strukturen für Einarbeitung und Wissenstransfer bereitstellen muss, sind die Quereinsteiger gefordert, sich intensiv und zielgerichtet in komplexe Themenfelder einzuarbeiten. Dies kann durch Intensivkurse, berufsbegleitende Studiengänge oder spezielle Einführungsprogramme geschehen, die von Finanzdienstleistern angeboten werden.

## Fazit

Die Anforderungen an die Sachkunde und Zuverlässigkeit von Anlageberatern und Vertriebsmitarbeitern nach WpHG und WpHGMAAnZV gewährleisten eine fachgerechte Beratung der Anleger. Hierbei kann eine Kombination aus individueller Initiative, umfassender Schulung sowie gezielter Unterstützung durch das jeweilige Wertpapierdienstleistungsunternehmen entscheidend sein, um den hohen gesetzlichen und ethischen Standards gerecht zu werden und die regulatorischen Anforderungen einzuhalten. Letztlich profitieren davon vor allem die Anleger und die Stabilität der Finanzmärkte insgesamt. ■



**Marcia Metzner**  
Beauftragte WpHG-Compliance,  
E-Mail: marcia.metzner@dz-cp.de



**Giannis Petras**  
Beauftragter WpHG-Compliance,  
E-Mail: giannis.petras@dz-cp.de

<sup>1</sup> Hinweis: Die Ausführung bezieht sich auf eine Vollzeitstelle. Sofern der Mitarbeiter in Teilzeit arbeitet, bspw. 50 %, verlängert sich die Zeit entsprechend, bspw. auf 12 Monate.