

Die Verhaltensweisen zählen

Nach dem amtlich nicht veröffentlichten BFH-Urteil vom 2. September 2008 (X R 14/07) kommt beim An- und Verkauf von Wertpapieren als Maßstab für die Abgrenzung zwischen Gewerblichkeit und Vermögensverwaltung die Tätigkeit des Händlers in Betracht. Von hoher Beweiswirkung für das Vorliegen einer gewerblichen Wertpapierhandelstätigkeit im Sinne des § 15 Abs. 2 EStG sind beispielsweise der Umfang der Geschäfte, das Unterhalten eines Büros oder einer Organisation zur Durchführung von Geschäften, das Ausnutzen eines Markts unter Einsatz beruflicher Erfahrungen, das Anbieten von Wertpapiergeschäften gegenüber einer breiteren Öffentlichkeit und andere für

eine private Vermögensverwaltung ungewöhnliche Verhaltensweisen. Umgekehrt überschreiten Privatanleger, die ihre An- und Verkaufstätigkeit neben einer Hauptbeschäftigung und außerhalb der üblichen Arbeitszeiten in ihrer Freizeit sowie ausschließlich für eigene Rechnung ausüben bzw. sie durch ein Finanzunternehmen ausüben lassen, nicht den Rahmen der privaten Vermögensverwaltung. Das gilt auch bei Umschichtung von Wertpapieren in erheblichem Umfang. hud

INFO **AUTOREN:** Dr. Claudius Arnold (ar) ist Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht in Stuttgart. Hans-Ulrich Dietz (hud) ist Lehrbeauftragter an der Frankfurt School of Finance & Management.

Belehrung gilt

In einem Verbraucherkreditvertrag von 1998 hieß es, die einwöchige Widerrufsfrist für den Kunden beginne „frühestens, wenn Ihnen diese Belehrung über Ihr Widerrufsrecht ausgehändigt worden ist, jedoch nicht bevor Sie die von uns gegengezeichnete Ausfertigung des Darlehensvertrags erhalten haben“. Dieser Text verstößt nicht gegen das Haustürgeschäfte-Widerrufgesetz (HWiG). Zwar wird dadurch die Frist verlängert, weil nach dem HWiG, anders als nach dem Verbraucherkreditgesetz, die Frist immer schon mit der Aushändigung der Belehrung anfängt. Das nützt aber dem Verbraucher und ist deshalb unbedenklich. Die Belehrung wird dadurch nicht unwirksam (BGH, Urteil vom 13. Januar 2009, Az. XI ZR 118/08). ar



Investieren Sie in Ihr Beziehungsmanagement – spekulationsfrei und krisensicher!

Jetzt mal im Ernst: maxchoice ist eines der führenden Unternehmen im Bereich Beziehungsmanagement. Von Gutscheinprodukten wie der „maxchoice-geschenkscheck“; über extrem flexibel steuerbare Shopsysteme; bis hin zu stark involvierenden Events – maxchoice-produkte und -services erlauben Ihnen eine der breitesten Dimensionen von Prämierungen aus einem Haus.

Steuern Sie mit dem maxchoice Know-how gezielt die Motivation, das Interesse und die Loyalität Ihrer Mitarbeiter (auch Lohnsteuer- und sozialabgabenfrei), Partner und Kunden. Maxchoice kann auch für Sie ein starker Marketing-Standard im Rahmen Ihrer Aktionen werden: für die fachgerechte und simultane Ansprache aller jeweils erforderlichen Zielgruppen – vom Verbraucher über Multiplikatoren bis hin zum Top-Entscheider.

Nutzen Sie die maxchoice Beziehungs-Tools als „Währung“ in Ihrem Beziehungskreislauf. Damit investieren Sie direkt in Ihren Erfolg – ohne Kursverluste! Und nichts ist wertvoller als Freundschaft.

Die stabilste Währung in Europa



www.maxchoice.de

maxchoice gmbh & co kg / maxchoice-premium gmbh / rheinstr. 10, 50321 brühl
info@maxchoice.de / fon 02232-9392-0 / fax 02232-9392-29