

Typisch FFB



**Auf die Plätze,
fertig – MiFID!**

Bereit für MiFID II – mit der FFB



MiFID II kommt. Vermögensverwalter, aber auch Vermittler nach § 34f/§ 34h müssen sich auf Veränderungen einstellen. Die FFB hat bereits zentrale Punkte zur Umsetzung erarbeitet. Die nachfolgenden Übersichten geben Auskunft über die wichtigsten Anforderungen. Und darüber, auf was Sie bei der Erbringung der jeweiligen Dienstleistung und in der Kommunikation mit Ihren Kunden achten sollten.

Die Anforderungen an die bei der BaFin gemeldeten Vermögensverwalter (§ 32 KWG) sind weitgehend klar. Die Verordnung, die aus MiFID II Konsequenzen auch für die Vermittlung nach § 34f/§ 34h GewO ableitet, war bis Mitte Oktober noch nicht verabschiedet.*

*Bei Redaktionsschluss für dieses Dokument lag die Veröffentlichung der FinVermV-2018 noch nicht vor. Daher wird nachfolgend zunächst von einer Gleichbehandlung der Verpflichtungen ausgegangen.

Die FFB arbeitet auf Hochtouren daran, ihre aufsichtsrechtlichen Pflichten zu erfüllen und die Anforderungen umzusetzen. Bereits 2017 stellt sie die Weichen für einen reibungslosen Übergang, um ab dem ersten Tag im Jahr 2018 den Vertrieb von Investmentfonds über die Plattform zu gewährleisten. Zwar kann die FFB ihren Vertriebspartnern die eigenen Pflichten nicht abnehmen, dennoch passt sie bestehende Services an die neuen Gegebenheiten an und baut diese aus.

Die FFB wird die Partner wie gewohnt professionell unterstützen. Wo Sie mit der FFB schon bestens vorbereitet sind und welche Schritte Sie 2017 noch unternehmen sollten, um Ihre Kunden auf die Änderungen 2018 vorzubereiten – darüber informieren die nachfolgenden Übersichten. Machen Sie sich bereit für MiFID II und holen Sie Ihre Kunden umsichtig mit an Bord!

Bereit für MiFID II: Was ist zu tun?

Die Anforderungen, die sich aus MiFID II an die Vermögensverwaltung und ggf. mittelbar an die Fondsvermittlung ergeben, lassen sich in drei große Themenbereiche gliedern: 1. Welches Produkt ist für wen angemessen und geeignet? 2. Kostentransparenz: Welche Kosten müssen dem Kunden offengelegt werden? 3. Wie muss informiert und dokumentiert werden? Die wichtigsten Eckpunkte für Sie im Überblick.



1. Welches Produkt ist für wen angemessen und geeignet? (1)

Thema	Was wird gefordert?	Was ist zu tun?		Was macht die FFB?
		§ 34f/§ 34h	§ 32	
Zielmarkt	Für welchen Kunden wurde das Produkt konzipiert? Diese Frage müssen Hersteller von Finanzinstrumenten und ggf. die Vertriebsstellen künftig umfassender beantworten und den Zielmarkt, einschließlich Kunden- und Produkteigenschaften, definieren. Diese Informationen werden an die Vertriebsstellen weitergegeben.	Die Vorgaben sind noch offen. Beim Vertrieb ist der Zielmarkt zu prüfen. Die Produkte sollten innerhalb ihres Zielmarktes vertrieben werden, ein Vertrieb abweichend vom Zielmarkt ist dennoch möglich. Nur bei einem Vertrieb in den negativen Zielmarkt ist eine Meldung an den Hersteller erforderlich. Hierfür sind Prozesse aufzusetzen. Die für Deutschland abgestimmten Industriestandards – WM Daten und European MiFID Template (EMT) – sichten und ein Konzept für die eigene Dienstleistung erstellen.	Die Vertriebsstellen müssen den Zielmarkt konkretisieren, dürfen ihn aber auch je nach Geschäftsmodell 1:1 vom Hersteller übernehmen.	Die FFB wird die Zielmarktdaten der Hersteller 1:1 übernehmen und nur innerhalb des Zielmarktes vertreiben. Die FFB wird alle relevanten Fondsdaten über den WM Datenservice und die FWW beziehen und in ihren Systemen verarbeiten und anzeigen. Relevante Daten werden im FFB Frontend im Fondsfinder

Wir erheben keinen Anspruch auf Vollständigkeit der Ausführungen. Diese stellen zum Teil auf den derzeitigen Marktstandard ab und die aufsichtsrechtlichen Anforderungen werden vereinfacht und nicht im Detail dargestellt. Die Kernthemen wurden angerissen, allerdings hängt der empfehlenswerte Umgang mit den aufsichtsrechtlichen Anforderungen stark von dem individuellen Geschäftsmodell ab und kann je nach Modell variieren. Die Umsetzung innerhalb der FFB bezieht sich auf die aktuellen Vorgaben und kann sich ggf. noch ändern.



1. Welches Produkt ist für wen angemessen und geeignet? (2)

Thema	Was wird gefordert?	Was ist zu tun?		Was macht die FFB?
...		§ 34f/§ 34h	§ 32	<p>... und in den Factsheets angezeigt, sodass sich Vermittler und Endkunden hierüber informieren können.</p> <p>Übrigens: Die FFB wird zukünftig neben der Klassifizierung als „Privatkunde“ ihre Kundenklassifizierungen erweitern um „professionelle Kunden“ und „geeignete Gegenpartei“.</p>
Angemessenheit	<p>Für wen ist das Produkt angemessen?</p> <p>Der Gesetzgeber hat bestimmte Produkte als komplex eingestuft, die aus seiner Sicht eine besondere Risikokomponente beinhalten. Diese dürfen nicht mehr „execution only“ vertrieben werden. Darunter fallen u. a. strukturierte OGAW und Publikums-AIFs. In letzteren Fonds sieht der Gesetzgeber das Risiko einer nicht täglichen Veräußerbarkeit. So liegt z. B. bei Immobilienfonds eine Mindesthaltedauer von 24 Monaten und eine Kündigungsfrist von zwölf Monaten vor. Dies wird als Liquiditätseinschränkung angesehen.</p>	<p>Je nach Geschäftsmodell und Produkt muss geprüft werden, ob das Produkt für den Kunden angemessen ist.</p> <p>Bei der Prüfung der Angemessenheit geht es darum, zu prüfen, ob der Kunde das Produkt und die damit verbundenen Risiken versteht. Daher muss er in diesem Rahmen zu seinen Kenntnissen und Erfahrungen in Bezug auf Geschäfte mit bestimmten Finanzinstrumenten befragt werden.</p>		<p>Übrigens: Die FFB erweitert ihre Vertriebsstrategie „execution only“ um „beratungsfreien Vertrieb“. Um Ihren Kunden auch weiterhin den vollumfänglichen Zugang zu dem Fondsuniversum der FFB zu ermöglichen, hat sich diese dazu entschlossen, im Rahmen einer Angemessenheitsprüfung Informationen zu Kenntnissen und Erfahrungen aller Kunden einzuholen. Diesen Test wird sie bereits in Q4 2017 zur Verfügung stellen, um so einen reibungslosen Orderprozess auch im Jahr 2018 zu gewährleisten. Informationen und entsprechende Warnhinweise für den Kunden werden auf den Kaufformularen und in der Ordererfassung online ergänzt.</p> <p>Übrigens: Die FFB wird allen Kunden die „Basisinformationen: Grundlagenwissen für Investmentfonds“ zur Verfügung stellen.</p>
Geeignetheit	<p>Für wen ist das Finanzinstrument geeignet?</p>	<p>Die Geeignetheit ist im Rahmen der Anlageberatung zu prüfen. Hierbei geht es darum, herauszufinden, ob der Kunde mit dem jeweiligen Produkt seine Ziele erreichen kann. Zu den bereits existierenden Parametern der Kundenexploration kommen „Risikotoleranz“ und „Verlusttragfähigkeit“ hinzu. Die Prüfung der Geeignetheit ist in der Geeignetheitserklärung zu dokumentieren. Sie ersetzt (aufsichtsrechtlich) das Beratungsprotokoll.</p> <p>Optional können regelmäßige Geeignetheitsbeurteilungen angeboten werden. Dies wird als Qualitätsverbesserung angesehen.</p>		<p>Die Prüfung und Erklärung der Geeignetheit liegt nicht im Hoheitsgebiet der FFB, sondern ihrer Vertriebspartner.</p>



2. Kostentransparenz: Welche Kosten müssen dem Kunden offengelegt werden? (1)

Thema	Was wird gefordert?	Was ist zu tun?		Was macht die FFB?
		§ 34f/§ 34h	§ 32	
Kosten- transparenz	<p>Der Kunde soll vor Erbringung der Dienstleistung (ex ante) über die Kosten seiner Geldanlage informiert werden. Dazu gehören die Kosten – des Finanzinstruments und – der Wertpapierdienstleistung.</p> <p>Zusammen sollen diese Informationen dem Anleger vor seiner Entscheidung ein Bild über die Kosten geben. Zusätzlich muss der Kunde einmal jährlich (ex post) über die tatsächlichen Kosten informiert werden.</p> <p>Kosten sind ex ante und ex post in Euro und Prozent offenzulegen.</p>	<p>Die eigenen Kostenfaktoren wie Gebühren, Entgelte, Bestandspflege-/Vertriebsfolgeprovisionen etc. sichten.</p> <p>Zeit für die Erstellung und Aktualisierung einplanen.</p> <p>Wege klären, wie Sie die weiteren notwendigen Informationen erhalten und mit Ihrer Offenlegung zusammenführen können.</p>	<p>Ex ante und ex post sind die Kosten der eigenen Tätigkeit/Leistungen dem Kunden gegenüber offenzulegen.</p>	<p>Die FFB stellt ex ante zu jedem Produkt die Kosteninformationen der Hersteller zur Verfügung. Diese erweiterten Angaben werden im Fondsfinder und in den Factsheets angezeigt.</p>
Ex-ante- Kostenoffen- legung	<p>Der Kunde soll vor Erbringung der Dienstleistung rund um das Wertpapiergeschäft die damit einhergehenden Kosten überblicken können.</p> <p>Ex ante ist die Offenlegung unter bestimmten Voraussetzungen standardisiert über eine angenommene Laufzeit möglich.</p>	<p>Die Vorgaben für die Kostenoffenlegung sind noch offen. Dennoch empfiehlt sich eine gute Vorbereitung. Die exemplarische Darstellung beispielsweise der Depotbank berücksichtigt nicht Ihre individuell vereinbarten Konditionen und mögliche Rabatte für den Kunden. Es bietet sich an, hier dem Kunden gegenüber auskunftsfähig zu sein.</p>	<p>Der Kunde muss ex ante über Kosten der Vermögensverwaltung informiert werden.</p>	<p>Die FFB wird ex ante allen Kunden eine standardisierte Vorab-Kosteninformation zur Verfügung stellen. Neben grundsätzlichen Erklärungen wurden Beispielrechnungen zu typischen Anlagen in unterschiedlichen Fondskategorien exemplarisch durchgeführt – für die Einmalanlage, den Sparplan und die vermögenswirksamen Leistungen.</p> <p>Übrigens: In Q4 2017 stellt die FFB ihren Bestandskunden diese Vorab-Kosteninformation zur Verfügung. Gleichzeitig integriert sie diese in die Depoteröffnung. Damit stellt sie sicher, dass Anleger vor einer Order informiert sind.</p>
Ex-post- Kostenoffen- legung	<p>Der Kunde soll regelmäßig einmal jährlich und konkret über die tatsächlich angefallenen Kosten seiner Geldanlage detailliert informiert werden.</p>	<p>Die Vorgaben sind auch hier noch offen.</p>	<p>Der Kunde muss ex post über die Kosten der eigenen Tätigkeit/Leistungen informiert werden.</p>	<p>Die FFB wird einmal jährlich allen Kunden die tatsächlich angefallenen Kosten ex post offenlegen. Der Kunde erhält eine Übersicht über die im Kalenderjahr angefallenen Kosten in absoluten Euro- und Prozent-Werten. Geplant ist dies erstmals für das Kalenderjahr 2018 Anfang 2019.</p>



2. Kostentransparenz: Welche Kosten müssen dem Kunden offengelegt werden? (2)

Thema	Was wird gefordert?	Was ist zu tun?		Was macht die FFB?
		§ 34f/§ 34h	§ 32	
Zuwendungen	<p>Monetäre und nicht monetäre Zuwendungen sind nicht mehr in jedem Fall erlaubt und jede Art von Zuwendung muss offengelegt werden.</p> <p>Monetäre Zuwendungen sind Zahlungen Dritter, beispielsweise Provisionen.</p> <p>Erhaltene und gewährte Zuwendungen sind gleichermaßen offenzulegen.</p>	<p>Der § 34f-Vermittler darf Zuwendungen einbehalten, sofern Qualitätsverbesserungsmaßnahmen nachgewiesen werden. Dies gilt für die nicht unabhängige Anlageberatung.</p> <p>Der Honorar-Finanzanlagenberater (§ 34h) darf zukünftig keine Zuwendungen mehr einbehalten. Seine Anlageberatung darf er unter MiFID II deshalb nach wie vor „unabhängig“ nennen.</p> <p>Die genauen Vorgaben stehen noch aus.</p>	<p>Es herrscht Zuwendungsverbot: Provisionen dürfen nicht mehr einbehalten werden. Sofern Sie solche Zahlungen erhalten, müssen Sie diese an den Kunden weiterleiten.</p>	<p>Übrigens: Schon heute – und auch zukünftig – bietet die FFB die Möglichkeit der Rückvergütung der Bestandsprovision an den Kunden an. Mit dieser Funktionalität sind auch Produkte, die Bestandsprovisionen auskehren, zuwendungsfrei einsetzbar.</p>
<p>! Tipp: Vermittlern nach § 34f bietet die Überprüfung ihrer Vergütungsmodelle die Chance, rechtzeitig ganz oder teilweise auf „zukunftssichere“ Serviceentgelte umzustellen.</p> <p>Achtung: Bestandsprovisionen sind weiterhin erlaubt, setzen aber auch voraus, dass ein dauerhafter Mehrwert für den Kunden geschaffen wird. Qualitätsverbessernde Maßnahmen sind nachzuweisen.</p>				
Nicht monetäre Zuwendungen	<p>Nicht monetäre Zuwendungen (z. B. Veranstaltungseinladungen) sollten grundsätzlich erlaubt bleiben, wenn sie der Qualitätsverbesserung dienen.</p>	<p>Die Vorgaben für den Umgang mit nicht monetären Zuwendungen sind noch offen.</p>	<p>Lediglich geringfügige, nicht monetäre Zuwendungen sind erlaubt.</p> <p>Alle nicht monetären Zuwendungen sind zu ermitteln, zu dokumentieren und offenzulegen.</p>	-



Verena Lichtenstein,
FFB, verantwortlich für die
Kommunikation rund um MiFID II

„Die Umsetzung von MiFID II ist für die Beratung auch eine immense Kommunikationsleistung. Wir unterstützen Sie dabei systematisch.“



3. Wie muss informiert und dokumentiert werden?

Thema	Was wird gefordert?	Was ist zu tun?		Was macht die FFB?
		§ 34f/§ 34h	§ 32	
Geeignetheit	Die Geeignetheit ist im Rahmen der Anlageberatung zu prüfen und das Ergebnis zu dokumentieren.	Die Prüfung der Geeignetheit ist in der Geeignetheitserklärung zu dokumentieren. Sie ersetzt (aufsichtsrechtlich) das Beratungsprotokoll.		Die FFB bietet schon heute für Vermittler nach § 34f im FFB Frontend den Service der Folgeberatungsprotokollierung an. Diesen passen wir nach Veröffentlichung der konkreten gesetzlichen Vorgaben (FinVermV-2018) entsprechend an.
Aufzeichnungspflicht	Die Kommunikation rund um die Ausführung, also den Erhalt und die Weitergabe, von Orderaufträgen muss aufgezeichnet und archiviert werden. Das sind u. a. sämtliche Telefongespräche und elektronische Kommunikation (E-Mails) mit dem Kunden, die in eine Auftragserteilung übergehen. Aber eben auch der Auftrag an die Depotbank. Zielsetzung ist es, die Kommunikation mit dem Kunden lückenlos nachzuweisen und im Bedarfsfall diese Informationen dem Kunden oder der Aufsichtsbehörde bereitzustellen.	Telefongespräche mit dem Kunden müssen aufgezeichnet werden. Dies ist unabhängig davon, ob man eine telefonische Beratungsleistung erbringt, eine telefonische Order entgegennimmt oder auch nur Produktinformationen telefonisch bereitstellt. Geeignete Technik und Prozesse sind einzurichten und einzusetzen.		Die FFB zeichnet bereits heute Kundengespräche auf und wird ihre Prozesse an die neuen Anforderungen anpassen. Ein Serviceangebot für Vertriebspartner seitens der FFB ist zum Geltungsbeginn der gesetzlichen Vorgaben nicht vorgesehen.
		Es besteht die Möglichkeit, dass Finanzdienstleister mit Gewerbeurlaubnis zu dieser Dokumentation verpflichtet werden. Detaillierte Vorgaben stehen allerdings noch aus.	Der Datenschutz muss beachtet werden. Der Kunde muss auf die Aufzeichnung von Telefongesprächen aufmerksam gemacht werden und die Daten müssen nach fünf Jahren wieder gelöscht werden.	-
Verlustschwellenreporting	Im Rahmen der Finanzportfolioverwaltung muss im Fall einer Überschreitung der mit dem Kunden vereinbarten Verlustschwelle von 10% der Kunde „t + 0“ bzw. schnellstmöglich informiert werden.	-	Vermögensverwaltungsvertrag prüfen und ggf. anpassen. Wird die vereinbarte Verlustschwelle überschritten, muss der Kunde unmittelbar informiert werden.	-
Umgang mit Interessenkonflikten	Der Umgang mit Interessenkonflikten wird noch strenger geregelt. Es geht darum, Interessenkonflikte nach Möglichkeit zu vermeiden; die Offenlegung sollte der letzte Schritt sein.	Vermeiden, vermeiden, vermeiden: Interessenkonflikte sollen möglichst vermieden werden. Es geht darum, stets im bestmöglichen Interesse des Kunden zu handeln. Bestehen weiterhin Interessenkonflikte, müssen diese vor Erbringung der Dienstleistung offengelegt werden. Die Vorgaben für § 34f/§ 34h sind noch offen.		Die FFB hat ihre internen Richtlinien und die entsprechende Vereinbarung zum Umgang mit Interessenkonflikten bereits entsprechend angepasst. Übrigens: Im Rahmen von Kundenschriften teilen wir dem Kunden auch die Änderungen im Kleingedruckten mit.

Bereit für MiFID II: Was sind Ihre Kernpunkte in der Kundenkommunikation?

MiFID II soll und wird sich auch bei Anlegern bemerkbar machen. Es empfiehlt sich also, die eigenen Informationsunterlagen zu überprüfen und bei Bedarf anzupassen. Transparenz für den Anleger steht mehr denn je im Vordergrund. Bereiten Sie daher Ihre Kunden umsichtig vor und stellen Sie rechtzeitig die nötigen Informationen zur Verfügung. Mehr Transparenz bedeutet oft auch höheren Bedarf an Erläuterungen. Hier eine Übersicht der wichtigsten Dinge, bei denen Sie Ihre Kunden abholen sollten.



Kundenkommunikation – Transparenz ist Trumpf (1)

Thema	Was ist erforderlich?	Was ist vorzubereiten?	Wann?
Statusbezogene Informationen	Den Kunden Informationen über Identität, Adresse, Art der Tätigkeit, Registereintrag etc. bereitstellen.	Keine Verschärfung bei § 34f/§ 34h erwartet, auf Aktualität prüfen.	Bei Eingehen der Kundenbeziehung sowie bei relevanten Änderungen.
Informationen über Zuwendungen	Alle Zuwendungen offenlegen, die Sie im Rahmen Ihrer Tätigkeit erhalten.	Überprüfung des eigenen Vergütungsmodells (Serviceentgelte oder Bestandsprovisionen?).	Q4 2017.
		Qualitätsverbessernde Maßnahmen intern aufführen bzw. ggf. implementieren.	
		Geeignete Information an Bestandskunden.	Ggf. schon 2017.
Offenlegung der Kosten	Offenlegung aller mit der Wertpapieranlage verbundenen Kosten. Kosten sind ex ante und ex post in Euro und Prozent offenzulegen. Ex ante ist dies je nach Regulierung exemplarisch über eine angenommene Laufzeit möglich, ex post sind die tatsächlichen Kosten detailliert darzulegen.	Überprüfung der eigenen Kostenposten.	-
		Argumentation gegenüber dem eigenen Kunden vorbereiten. Individuelle Konditionen erläutern, Argumente erarbeiten.	
		Ex-ante-Kostenoffenlegung vor Erbringung der Dienstleistung.	Q4 2017.
		Regelmäßige Ex-post-Kostenoffenlegung.	Spätestens Anfang 2019.



Tipp: Eine gute Vorbereitung und Information des Kunden über Kostenfaktoren unterstützt eine ganzheitliche Kommunikation über verschiedene Marktteilnehmer hinweg (z. B. Depotbank und Berater). Sie hilft auch dem Kunden bei der Einordnung, wenn er die Übersicht über die tatsächlich angefallenen Kosten ex post erhält.

Anlagevermittlungs-/Anlageberatungsvertrag

Regelungen über Art, Umfang und Vergütung der eigenen Dienstleistung. Liegt für das eigene Geschäftsmodell die Verpflichtung vor, ist eine schriftliche Vereinbarung über die Dienstleistung zu schließen.

Vertrag gestalten oder aktualisieren.

Spätestens 2018.



Tipp: Jederzeit aktuelle Musterverträge für Finanzdienstleister mit Gewerbeurlaubnis finden Sie im Formularshop des FFB Frontends. Schon heute bietet die FFB diesen Service an und wird ihn in Q4 2017 an die neuen Anforderungen anpassen.



Kundenkommunikation – Transparenz ist Trumpf (2)

Thema	Was ist erforderlich?	Was ist vorzubereiten?	Wann?
Beschwerde- management	Kunden und potenziellen Kunden soll es so einfach wie möglich gemacht werden, sich zu beschweren.	Für den Vermögensverwalter nach § 32 steht bereits fest, dass Kontaktdaten für die Beschwerdemanagementstelle zu veröffentlichen sind. Dies kann auf den Webseiten erfolgen. Zusätzlich muss das Unternehmen Grundsätze für die Behandlung von Beschwerden beschreiben und veröffentlichen.	Ab 2018.



Mit welchen Kosten sollte Ihr Kunde für den Kauf von Investmentfonds rechnen?

In Q4 2017 wird die FFB alle Kunden mit einer standardisierten Vorab-Kosteninformation über die Kosten und Nebenkosten im Rahmen einer Wertpapiertransaktion informieren. Neben grundsätzlichen Erklärungen wurden Beispielrechnungen zu typischen Anlagen in unterschiedlichen Fondskategorien exemplarisch durchgeführt – für die Einmalanlage, den Sparplan und die vermögenswirksamen Leistungen. Darauf können Sie aufbauen. Diese Musterdarstellung wird künftig im Rahmen von Depotöffnungen oder Wertpapieraufträgen online automatisch zur Verfügung gestellt. Sie können die jeweils aktuelle Fassung auch im FFB Frontend abrufen.



FFB – FIL Fondsbank GmbH

Postfach 11 06 63
60041 Frankfurt am Main

Telefon: +49 (0) 69 770 60 - 345
Telefax: +49 (0) 69 770 60 - 555

vertriebspartner@ffb.de
www.ffb.de

