

Rundschreiben 5/2018 (WA) - Rundschreiben 05/2018 (WA) - Mindestanforderungen an die Compliance-Funktion und weitere Verhaltens-, Organisations- und Transparenzpflichten (MaComp)

AT: Allgemeine Anforderungen für Wertpapierdienstleistungsunternehmen

AT 1 Vorbemerkung

7. Die in BT 1 dieses Rundschreibens enthaltenen Anforderungen richten sich an die Compliance-Funktion des Wertpapierdienstleistungsunternehmens. Der Allgemeine Teil sowie BT 2 bis BT 15 dieses Rundschreibens richten sich an das Wertpapierdienstleistungsunternehmen als solches. Die Wertpapierdienstleistungsunternehmen bestimmen den zuständigen Geschäftsbereich für diese Bereiche selbst.

AT 6 Allgemeine Anforderungen an Wertpapierdienstleistungsunternehmen nach § 80 Abs. 1 WpHG

AT 6.2 Mittel und Verfahren des Wertpapierdienstleistungsunternehmens

1. Zu den notwendigen Mitteln und Verfahren eines Wertpapierdienstleistungsunternehmens zählen insbesondere
 - a. wirksame Vorkehrungen für angemessene Maßnahmen, um Interessenkonflikte bei der Erbringung von Wertpapierdienstleistungen oder Wertpapiernebenleistungen zwischen dem Unternehmen einschließlich seiner Mitarbeiter und der mit ihm direkt oder indirekt durch Kontrolle i. S. d. Art. 4 Abs. 1 Nr. 37 Verordnung Nr. (EU) 575/2013 verbundenen Personen und Unternehmen und seinen Kunden oder zwischen seinen Kunden zu erkennen und eine Beeinträchtigung der Kundeninteressen zu vermeiden,
 - b. Vorkehrungen, um bei Systemausfällen und -störungen Verzögerungen bei der Auftragsausführung oder -weiterleitung möglichst gering zu halten,
 - c. wirksame und transparente Grundsätze und Verfahren für eine angemessene und unverzügliche Bearbeitung von Beschwerden durch PrivatkKunden,

BT 5 Product-Governance-Anforderungen im Zusammenhang mit der Erbringung von Wertpapierdienstleistungen und Wertpapiernebenendienstleistungen

BT 5.3.4 Bestimmung des konkreten Zielmarktes durch das Vertriebsunternehmen: Wechselwirkungen der Zielmarktbestimmung mit Wertpapierdienstleistungen; Abgleich des Zielmarktes

2. Ein Vertriebsunternehmen darf dem Umstand, dass der Umfang sowohl der Bestimmung des konkreten Zielmarktes wie auch des späteren Abgleichs des konkreten Zielmarktes von dem über den jeweiligen Kunden gewonnenen Informationsniveau der jeweiligen Wertpapierdienstleistung abhängt, wie folgt Rechnung tragen:

- Anlageberatung ~~und Finanzportfolioverwaltung~~

- Für Produkte, die zumindest auch im Wege der Anlageberatung ~~und der Finanzportfolioverwaltung~~ vertrieben werden, ist ein vollständiger konkreter Zielmarkt zu bestimmen, da die zur Durchführung der Geeignetheitsprüfung durchzuführende Kundenexploration laufend über sämtliche Informationen Aufschluss gibt, die zur Bestimmung, Prüfung oder Konkretisierung der Zielmarktkategorien erforderlich sind. Beim erstmaligen Anbieten eines Produktes oder bei Geschäftsaufnahme sind entsprechende Informationen vom Vertriebsunternehmen vorab aus anderen Quellen zu beschaffen.

BT 5.4.2 Produktüberprüfungsprozess im Hinblick auf die Zielmarktbestimmung; Informationsaustausch zwischen Konzepteur und Vertriebsunternehmen über die Zielmarkterreichung

1. Im Zuge der regelmäßigen Überprüfung eines Produktes nach § 11 Abs. 13 WpD-VerOV müssen Konzepture festlegen, welche Informationen Sie benötigen, um festzustellen, ob ein Produkt auch weiterhin mit dem Zielmarkt vereinbar und die Vertriebsstrategie angemessen ist und wie sie diese Informationen erhalten bzw. abfragen. Diese Informationen können beispielsweise Folgendes umfassen:

- Die Anzahl und die Art der Vertriebskanäle die durch Vertriebsunternehmen für das Produkt eingesetzt wurden;
- Das Verhältnis zwischen Vertrieb des Produktes innerhalb und außerhalb des Zielmarktes;
- Eine Zusammenfassende Beschreibung der typischen Kundengruppen, die das Produkt erwerben;
- Eine Zusammenfassung der Beschwerden, die das Vertriebsunternehmen zu dem Produkt erhalten hat;
- Antworten auf Fragebögen, die der Konzepteur dem Vertriebsunternehmen für einen bestimmten Kundenkreis vorgelegt hat.

Die Vertriebsunternehmen sollen die auszutauschenden Informationen bei Bedarf mitgestalten können. In die Informationsanforderung durch die Konzepture ist daher ein Freitextfeld aufzunehmen, das es Vertriebsunternehmen ermöglicht, weitere, eigene Anmerkungen zum jeweiligen Produkt zu machen.

2. Der Turnus der Abfrage der Konzepture soll risikoorientiert bzw. dem Proportionalitätsprinzip entsprechend festgelegt werden. Bei einfachen Produkten kann zum Beispiel eine jährliche Abfrage ausreichend sein. Bei komplexeren, risikoreicheren, illiquideren oder innovativeren Produkten soll die Abfrage beispielsweise häufiger erfolgen.

2-3. Das Vertriebsunternehmen muss den Konzepteur bei dessen regelmäßiger Überprüfung eines Produktes nach § 11 Abs. 13 WpDVerOV unterstützen, indem es ihm entsprechende Vertriebsinformationen und andere relevante Informationen, die aus seiner eigenen regelmäßigen Überprüfung des Produktes nach § 12 Abs. 9 WpDVerOV resultieren, auf Anfrage übermittelt. Eine proaktive Informationserteilung des Vertriebs soll im Einzelfall bei besonderer Bedeutung oder Dringlichkeit der Information erfolgen. Vertriebsunternehmen müssen dabei bei der Übermittlung insbesondere Folgendes berücksichtigen:

- Informationen aus denen sich ergeben kann, dass der Zielmarkt des Produktes falsch bestimmt wurde;
- Informationen darüber, dass ein Produkt, z. B. aufgrund von Illiquidität oder sehr volatilen Marktbedingungen, nicht mehr mit dem derzeit bestimmten Zielmarkt vereinbar ist;
- Informationen über Entscheidungen, Produkte außerhalb des Zielmarktes oder innerhalb des negativen Zielmarktes zu vertreiben oder die vom Konzepteur empfohlene Vertriebsstrategie abzuändern (vgl. oben BT 5.3.6).

3-4. Entsprechende Informationen müssen nicht auf Einzelfall- oder Einzelproduktbasis, sondern dürfen in zusammengefasster Form übermittelt werden, es sei denn, bestimmte Informationen sind für ein einzelnes Produkt von besonderer Bedeutung (z. B. wenn das Vertriebsunternehmen zu dem Schluss kommt, dass der abstrakte Zielmarkt für ein Produkt falsch bestimmt worden ist oder Abweichungen vom Zielmarkt für ein Produkt häufig vorkommen).

BT 7 Prüfung der Geeignetheit nach § 64 Abs. 3 WpHG, Art. 54, 55 DV

BT 7 wurde umfassend überarbeitet, so dass er nicht in der Änderungsfassung dieses Dokuments abgebildet wird.

BT 9 Interessenkonflikte im Zusammenhang mit Staffelprovisionen

1. Unter „Staffelprovision“ ist die erfolgsabhängige Gewährung von monetären oder nicht-monetären Vorteilen mit variablen, i. d. R. progressiven Sätzen oder Stufen zu verstehen. Je nach Provisionsmodell können Art und der Umfang der Provision von unterschiedlichen Variablen, z. B. dem Erreichen bestimmter Absatz-, Umsatz- oder Bestandsgrößen, abhängen. Die Erfolgsabhängigkeit der Vorteile besteht auch dann, wenn sich diese in einem anderen Bewertungszeitraum auswirkt.
2. Besteht die Möglichkeit, dass ein Wertpapierdienstleistungsunternehmen im Hinblick auf Wertpapierdienst- oder -nebedienstleistungen Staffelprovisionen erhält, so ist dies in den nach Art. 34 Abs. 1 S. 1 DV durch Wertpapierdienstleistungsunternehmen zu erstellenden Grundsätze für den Umgang mit Interessenkonflikten ausdrücklich als potentieller Interessenkonflikt aufzuführen und ausdrücklich festzulegen, welche Verfahren eingeleitet und welche Maßnahmen getroffen wurden, um die aus dem möglichen Erhalt von Staffelprovisionen potentiell resultierende Interessenkonflikte zu verhindern oder zu bewältigen.
3. Die übrigen Vorgaben zu Interessenkonflikten und Zuwendungen, insbesondere die §§ 64 Abs. 5 und Abs. 7, 70 WpHG sowie §§ 6 und 7 WpDVerOV Art. 11-13 DV bleiben unberührt.

BT 11 Qualifikation der Mitarbeiter von Wertpapierdienstleistungsunternehmen

3. Die Mitarbeiter müssen eine angemessene Qualifikation wahren, für die eine fortlaufende berufliche Entwicklung und Weiterbildung auch durch spezielle Schulungen notwendig ist – insbesondere in Vorausschau auf Wertpapierdienstleistungen und Wertpapiernebenleistungen sowie Finanzinstrumente und strukturierte Einlagen, die von dem Wertpapierdienstleistungsunternehmen neu angeboten werden.

Die Wertpapierdienstleistungsunternehmen beurteilen mindestens einmal jährlich die Kenntnisse und Erfahrungen ihrer Anlageberater, Vertriebsmitarbeiter, Finanzportfolioverwalter und Vertriebsbeauftragten und überprüfen die Relevanz fortlaufender Weiterbildungsmaßnahmen, die diesen Mitarbeitern angeboten werden, um sie auf den neuesten Stand zu bringen. Die Beurteilung der Sachkunde schließt eine Überprüfung des Kenntnis- und Erfahrungsbedarfs jedes Mitarbeiters ein. Beispiele für gute Vorgehensweisen sind:

- Regelmäßige obligatorische Schulungen in Form von Kursen, Seminaren, unabhängigen Studien oder Lernen mit aktuellen Materialien sowie Tests für den Nachweis, dass die Mitarbeiter über die erforderlichen Kenntnisse und Erfahrungen verfügen,
- Schulungsinhalte über Funktionen und Merkmale, einschließlich der potenziellen Risiken, der auf dem Markt erhältlichen und (insbesondere neu) angebotenen Finanzinstrumente und strukturierten Einlagen sowie über aktuelle regulatorische Änderungen,
- Hinweise an die Mitarbeiter auf Situationen, in denen Interessenkonflikte entstehen können, und Schulung darüber, wie die Regeln für den Umgang mit Interessenkonflikten anzuwenden sind; dies umfasst insbesondere Situationen, in den Wertpapierdienstleistungsunternehmen Anreize leisten oder erhalten können, und Schulungen über die rechtlichen Bestimmungen für die Regelung von Anreizen,
- Überwachung der von Anlageberatern durchgeführten Beurteilungen der Geeignetheit und ihrer Fähigkeit, die Geeignetheit beurteilen zu können.

~~Für Mitarbeiter von Wertpapierdienstleistungsunternehmen, die mit inhaltlichen Aspekten des Prozesses der Beurteilung der Geeignetheit befasst sind, wird nach Finalisierung der Guidelines on certain aspects of the MiFID II suitability requirements vom 13.07.2017 (ESMA35-43-748) eine Ergänzung dieser Ziffer erfolgen.~~

4. Die verantwortliche Erbringung der Anlageberatung gegenüber dem Kunden im Falle der Tätigkeit unter Aufsicht schließt auch die Zurverfügungstellung der Geeignetheitsklärung durch den beaufsichtigenden Mitarbeiter ein.
5. Wertpapierdienstleistungsunternehmen müssen Anlageberater, Vertriebsmitarbeiter und Finanzportfolioverwalter dahingehend schulen, dass bei der Erteilung von Informationen und bei der Erbringung von Wertpapierdienstleistungen und Wertpapiernebenleistungen in Bezug auf solche Finanzinstrumente und bei solchen strukturierten Einlagen, die sich durch eine größere Komplexität auszeichnen, besondere Sorgfalt zu wahren ist. Anlageberater und Finanzportfolioverwalter müssen ihre Rolle bei der Beurteilung der Geeignetheit kennen; sie müssen die Anliegen und die Verhältnisse des Kunden einschätzen können.

6. Mitarbeiter, die keine Anlageberater, Vertriebsmitarbeiter, Finanzportfolioverwalter oder Vertriebsbeauftragte sind und daher nicht den besonderen Anforderungen unterliegen, jedoch auf andere Weise an der Konzeption und Durchführung der Geeignetheitsprüfung beteiligt sind, müssen dennoch über die erforderlichen Fähigkeiten, Kenntnisse (einschließlich der rechtlichen Anforderungen) und Erfahrungen verfügen, die in Abhängigkeit von ihren konkreten Rollen im Prozess der Geeignetheitsprüfung erforderlich sind. Dabei kann es sich z. B. um die Erstellung der Fragebögen, die Festlegung der Algorithmen für die Geeignetheitsprüfung oder andere Aspekte handeln, die für die Durchführung der Geeignetheitsprüfung und die Kontrolle der Einhaltung der Anforderungen an die Geeignetheit notwendig sind. Davon nicht erfasst sind reine Back-Office- oder IT-Funktionen, die die vor genannten Aspekte lediglich technisch implementieren, ohne inhaltlich auf die Prozesse einzuwirken.

7. Unternehmen, die automatisierte Verfahren (einschließlich hybrider Instrumente) verwenden, müssen dafür Sorge tragen, dass ihre an der Erstellung und Einrichtung dieser Instrumente beteiligten Mitarbeiter

(a) über ein angemessenes Verständnis der für die Erbringung der digitalen Beratung eingesetzten Technologien und Algorithmen verfügen (und dass sie insbesondere in der Lage sind, die Grundlagen, die Risiken und die Vorschriften in Bezug auf die Algorithmen zu verstehen, die der digitalen Beratung zugrunde liegen), und

(b) in der Lage sind, die von den Algorithmen erbrachte digitale/automatisierte Beratung zu verstehen und zu überprüfen.

BT 15 Auslegung gesetzlicher Anforderungen an die Erstellung von Informationsblättern gemäß § 64 Abs. 2 WpHG / § 4 WpDVerOV

BT 15 wurde neu gefasst und wird daher nicht in der Änderungsfassung dieses Dokuments abgebildet.