

Moventum Lösungen zur Umsetzung der neuen FinVermV



Die neue Finanzanlagenvermittlungsverordnung tritt am 1. August 2020 in Deutschland in Kraft. Wir haben für Sie die wichtigsten Informationen zusammengefasst und erklären Ihnen, wie wir Sie bei der Umsetzung unterstützen.

A. In aller Kürze

- **Die Geeignetheitserklärung ersetzt das Beratungsprotokoll**

Wir stellen Ihnen gerne eine beispielhafte Darstellung einer **Geeignetheitserklärung** und eines Fragebogens zur Ermittlung des Anlegerprofils zur Verfügung (auch in MoventumOffice – Dokumente zur Beratungsunterstützung).

- **Zielmarkt**

Die Zielmarktangaben der Produktgeber müssen in die Geeignetheitsprüfung integriert werden. Informationen über den Zielmarkt des jeweiligen Finanzinstrumentes erhalten Sie in unserem EMT Formular (auch in MoventumOffice – Wertpapierübersicht)

- **Kostentransparenz**

Sämtliche Kosten und Nebenkosten sind dem Kunden sowohl vor Geschäftsabschluss (ex ante) sowie mindestens einmal im Jahr während der Laufzeit einer Anlage (ex post) offenzulegen. Die ex post Darstellung übernimmt Moventum für Sie. Die ex-ante Kosten können sie sich vor Auftragseingabe über unseren **ex-ante Kostenrechner** berechnen lassen.

- **Interessenskonflikte**

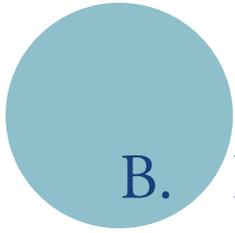
Mögliche Interessenskonflikte müssen dokumentiert und ggf. offengelegt werden. Eine generelle Erklärung über mögliche Interessenskonflikte erhalten Sie **hier**. Für Ihre interne Dokumentation empfehlen wir ein **Register** mit folgendem beispielhaften Inhalt:

Details zum Interessenskonflikt	relevanter Aktivitätsbereich	Art des Interessenskonfliktes	Risikobewertung (1,2,3)	Schutzmaßnahmen erforderlich (J/N)	Welche Schutzmaßnahmen wurden ergriffen?	Information an Kunden (J/N)	WV
---------------------------------	------------------------------	-------------------------------	-------------------------	------------------------------------	--	-----------------------------	----

- **Telefonaufzeichnungen (taping)**

Falls Sie telefonische Anlageberatungen durchführen, müssen diese Gespräche zukünftig aufgezeichnet werden.

Die BaFin hat nützliche **FAQs** zu diesem Thema zusammengestellt.



B. Im Detail

1. Geeignetheitsprüfung und Geeignetheitserklärung

Bereits in der Vergangenheit gab es gesetzliche Vorschriften zur Dokumentation der Anlageberatung.

Welche Änderungen haben sich nun ergeben?

Mit der Einführung der Geeignetheitserklärung sind zunächst einige formale Anforderungen entfallen. So wird nicht mehr der wesentliche Gesprächsverlauf der Anlageberatung in einem Beratungsprotokoll wiedergegeben. Zudem müssen Anlass und Dauer des Gesprächs nicht mehr dokumentiert und die Geeignetheitserklärung muss auch nicht vom Berater unterschrieben werden. Lediglich Datum und Uhrzeit der Anlageberatung sind zu nennen. Ein weiterer wesentlicher Unterschied ist, dass die Geeignetheitserklärung dem Kunden nicht mehr unverzüglich nach Abschluss der Anlageberatung übergeben werden muss. Nun muss der Berater dem Kunden die Geeignetheitserklärung vor Vertragsschluss zur Verfügung stellen, also vor dem Kauf oder Verkauf des empfohlenen Finanzinstruments. Dies ist vor allem für die Kunden relevant, die zu Hause beraten werden. Erhält der Kunde die Geeignetheitserklärung nicht direkt im Anschluss an das Beratungsgespräch, so ist der genaue Zeitpunkt der Übergabe auf der Erklärung zu vermerken.

Trotz dieser formalen Erleichterungen handelt es sich bei der Geeignetheitserklärung nicht um ein Beratungsprotokoll „light“. Im Gegenteil: Das Beratungsprotokoll und die Geeignetheitserklärung verfolgen inhaltlich unterschiedliche Ansätze. Während früher der wesentliche Inhalt und der Verlauf des Gesprächs für den Kunden nachvollziehbar dokumentiert werden sollte, ist in der neuen Geeignetheitserklärung zu erläutern, warum die Anlageempfehlung zu dem Kunden passt, und ihm damit das Beratungsergebnis nachvollziehbar zu machen. Durch weniger formale Anforderungen und mehr Flexibilität bei der Erstellung liegt der Fokus auf der gezielten Information des Kunden darüber, weshalb ihm ein bestimmtes Finanzinstrument empfohlen wurde. Damit erhält er nur die Informationen, die für ihn am wichtigsten sind – nämlich zur Prüfung der Geeignetheit der Empfehlung.

Die Geeignetheitserklärung enthält aber nicht nur die bloße Feststellung, dass ein Finanzinstrument geeignet ist. Das Gesetz fordert ausdrücklich, dass sie auch die Begründung mit einschließen muss, warum das Finanzinstrument geeignet ist – also inwiefern der Berater die Auswahl der Finanzinstrumente auf die Kundenwünsche abgestimmt hat. Dazu muss er die Eigenschaften des Finanzinstruments qualitativ mit den Kundenangaben abgleichen.

Eine Begründung ohne individuellen Bezug zu den Kundenangaben, beispielsweise „Die Anlageempfehlung ist geeignet, weil sie für Sie geeignet ist“, ist nicht ausreichend. Warum entspricht ein Finanzinstrument der Risikobereitschaft des Kunden? Warum ist das Finanzinstrument speziell für ihn zur Vermögensbildung geeignet? Die individuelle Beantwortung dieser Fragen ist für den Kunden entscheidend, um die Empfehlung nachvollziehen und eine passende Anlageentscheidung treffen zu können.

Bei jeder Anlageberatung muss dem Kunden also eine Erklärung über die Geeignetheit der Empfehlungen ausgehändigt werden – zum Beispiel ausgedruckt oder elektronisch.

Eine Geeignetheitserklärung muss dem Kunden auch dann zur Verfügung gestellt werden, wenn er die Beratung mehrfach oder in regelmäßigen Abständen in Anspruch nimmt oder wenn er nach der Beratung kein Finanzinstrument kauft. Der Vertrag über das empfohlene Geschäft darf grundsätzlich erst geschlossen werden, nachdem der Kunde die Geeignetheitserklärung erhalten hat. Ausnahmen gelten nur, wenn die Beratung beispielsweise telefonisch erfolgt und der Kunde darauf besteht, dass der Vertrag sofort geschlossen wird. Dann darf der Berater dem Kunden die Geeignetheitserklärung auch nach Vertragsschluss zur Verfügung stellen (Achtung Taping!).

Bei der Geeignetheitsprüfung muss der Berater die Kenntnisse und Erfahrungen des Kunden, dessen finanzielle Verhältnisse und Anlageziele erfragen und seine Anlageempfehlung anhand dieser Angaben prüfen. Konkret muss der Berater die folgenden Fragen beantworten:

- Sind die Kenntnisse und Erfahrungen des Kunden ausreichend für das konkrete Finanzinstrument?
- Ist der Kunde wirtschaftlich dazu in der Lage, die möglichen finanziellen Verluste zu tragen?
- Passt das empfohlene Finanzinstrument zu den Anlagezielen des Kunden?
- Deckt sich das Risiko der Anlage mit der Risikobereitschaft des Kunden?
- Entspricht die Anlagedauer dem Zeitraum, in dem der Kunde investieren möchte?

2. Zielmarkt

Finanzanlagenvermittler sind verpflichtet, sich alle erforderlichen Informationen inkl. Zielmarktdefinition beim Produktgeber zu beschaffen und die Vereinbarkeit eines Produkts mit den Kundeninformationen anhand des Zielmarkts zu beurteilen. Moventum stellt Ihnen im Rahmen des EMT Dokumentes in MoventumOffice die Zielmarktdaten des Produktgebers zur Verfügung. Diese Daten müssen Sie mit dem Kundenprofil abgleichen. In der Geeignetheitserklärung ist dann ebenfalls eine Aussage darüber zu treffen. Die Geeignetheitserklärung, die Sie von Moventum zur Verfügung gestellt bekommen haben, enthält auch eine Angabe hinsichtlich des Zielmarktes.

3. Kostentransparenz

Sämtliche Kosten und Nebenkosten sind dem Kunden sowohl vor Geschäftsabschluss (ex ante) sowie mindestens einmal im Jahr während der Laufzeit einer Anlage (ex post) offenzulegen. Die ex post Darstellung übernimmt Moventum für Sie. Die ex-ante Kosten können Sie sich vor Auftragseingabe über unseren Rechner kalkulieren lassen. Das Tool generiert ein PDF, welches Sie dem Kunden rechtzeitig vor Ordereingabe aushändigen können. Der Kaufauftrag, den Sie sich in MoventumOffice bei der Auftragseingabe ausdrucken können, enthält einen Disclaimer, in dem der Kunde bestätigt, die ex-ante Kostenaufstellung ausgehändigt bekommen zu haben. Es empfiehlt daher, sich den Auftrag vom Kunden unterschreiben zu lassen.

4. Interessenskonflikte

Die Anforderungen an die Vermeidung und Offenlegung von Interessenkonflikten werden konkretisiert und verschärft. Zuwendungen durch Dritte sind weiterhin zulässig, sie dürfen sich allerdings nicht nachteilig auf die Qualität der Beratung auswirken und den Grundsatz, im bestmöglichen Interesse des Anlegers zu handeln, nicht beeinträchtigen. Hier empfiehlt es sich für interne Zwecke ein Register für mögliche Interessenskonflikte vorzuhalten und die Maßnahmen zu erklären, die ergriffen wurden, um diese zu vermeiden.

Sollten Interessenskonflikte nicht ausgeschlossen werden können, ist dies dem Kunden gegenüber offenzulegen. Der Kaufauftrag, den Sie in MoventumOffice nach Eingabe einer Order ausdrucken können, beinhaltet einen disclaimer, in dem der Kunde bestätigt über mögliche Interessenskonflikte aufgeklärt worden zu sein.

5. Telefonaufzeichnungen (Taping)

Der Finanzberater muss zum Zwecke der Beweissicherung Telefongespräche oder sonstige elektronische Kommunikation aufzeichnen, deren Inhalt sich auf die Beratung zu oder die Vermittlung von Finanzanlagen bezieht. Auch Beratungsgespräche, die nicht zum Abschluss eines Geschäfts geführt haben, sind aufzuzeichnen und nach den Vorgaben des § 18a FinVermV aufzubewahren.



Alle Angaben in diesem Leitfaden erfolgen ohne Gewähr für die inhaltliche Richtigkeit und Vollständigkeit. Die Überlassung des Leitfadens erfolgt nur für den internen Gebrauch des Empfängers. Dieses Dokument stellt keine Rechtsberatung dar. Moventum bezieht sich auf Moventum S.C.A. und ihre Zweigniederlassungen in Deutschland und Österreich. Eine detaillierte Beschreibung der rechtlichen Struktur von Moventum finden Sie auf www.moventum.lu.
2020 Moventum S.C.A. | Stand: 07/2020



Life is easier with Moventum