

Roundtable

„Die Kreditinstitute sind gut vorbereitet“

Die Einführung der Finanzmarktrichtlinie MiFID zum 1. November 2007 wird die Beratungspraxis bei Wertpapiergeschäften von Grund auf ändern. Banken+Partner sprach mit sechs Experten über ihre Erfahrungen bei der Umsetzung der neuen Finanzmarktrichtlinie sowie die Folgen der neuen Regeln im Umgang mit den Kunden und für das Wertpapiergeschäft.

Teilnehmer des Roundtable in der Redaktion von Banken + Partner waren **Andreas von Böhlen**, Leiter des MiFID-Projekts bei der WestLB, **Alexander Naumann**, Bereichsleiter Vertrieb der 1822direkt, **Dr. Jochen Eichhorn**, Rechtsanwalt in der Sozietät Lachner-Graf von Westphalen-Spamer, **Frank Heinicke**, Business Expert Risk Management bei SAS Deutschland, **Christian Friedrich**, Vorstandsmitglied von aixigo, und **Jochen Wydra**, Mitglied der Geschäftsleitung der PPI Informationstechnologie. Das Gespräch führte Banken + Partner-Redakteurin **Silke Siems**.

Waren die Anpassungsmaßnahmen für die MiFID-Umsetzung so kompliziert und aufwändig wie im Vorfeld befürchtet?

Von Böhlen: Ja. Zum Beispiel stellte sich heraus, dass wir nicht nur die Kunden aus Europa klassifizieren und informieren mussten, sondern auch Kunden aus den USA oder Asien. Alle Kunden, deren Geschäfte in Europa abgewickelt werden, müssen nach den MiFID-Regeln behandelt werden. Das ist sehr aufwändig.

Naumann: Die MiFID hat eine große Umstellung im Beratungsablauf erfordert. Darauf haben wir unsere Mitarbeiter trotz eines sehr kurzen Zeitraums intensiv vor-

bereitet. Neben den erforderlichen Schulungen verlangten die IT-Anpassungen den größten Aufwand.

Friedrich: Wir haben erlebt, dass die Banken die Umsetzung sehr unterschiedlich angegangen sind. Am einfachsten war es für die Institute, die schon vorbereitet waren. Andere Banken mussten praktisch bei null anfangen. Im Endspurt, als wir sehr viele Projekte parallel laufen hatten, wurde es sehr eng.

Heinicke: Der Aufwand für die MiFID-Einführung wurde von vielen Instituten unterschätzt. Viele Banken haben eine Priorisierung vorgenommen und zunächst nur das Minimum umgesetzt. Die Institute wissen aber, dass sie noch viel machen müssen.

Wie haben Sie Ihre Kunden informiert und ihnen die neuen Regeln nahe gebracht?

Naumann: Alle Depotinhaber wurden zentral über den Deutschen Sparkassenverlag angeschrieben und über die Änderungen durch MiFID informiert. Bereits im Rahmen des Finanzkonzepts haben wir unsere Kunden hinsichtlich ihre Bedürfnisse und finanziellen Erfahrungen befragt. Dabei verdeutlichen wir dem Kunden den Mehrwert einer ganzheitlichen Betrachtung nach dem Lebensphasenmodell. Der Bedarf des Kunden mit seinen Zielen und Wünschen wird dadurch genau ermittelt. Die MiFID hat ähnliche Anforderungen. Die Schwierigkeit war, beide Systeme miteinander zu verzahnen. Vor allem die Dokumentation der Beratung hat sich geändert. Bevor der Berater eine Empfehlung aussprechen darf, muss er nun sehr viel mehr über seinen Kunden festhalten.

Wydra: Die Beratungsintensität wird stark zunehmen. Dabei wird sich der Schwerpunkt dahin verlagern, ein tieferes Verständnis für die Ziele und Bedürfnisse des Kunden zu entwickeln. Berater müssen während und nach dem Gespräch mit dem Kunden mehr dokumentieren. Wer das richtig nutzt, kann Wettbewerbsvorteile erzielen.

Wie weit wird die Transparenz der Kosten und Gebühren gehen?

Von Böhlen: Das ist eine wichtige Frage. Zwischen den international tätigen Ban-



Foto: Daugaites

Roundtable: Andreas von Böhlen, Alexander Naumann, Jochen Eichhorn, Frank Heinicke, Christian Friedrich und Jochen Wydra (im Uhrzeigersinn von links) diskutierten mit Banken+Partner-Redakteurin Silke Siems.

ken gibt es dazu große Diskussionen. In Deutschland mussten wir vor MiFID im Frühjahr bereits das BGH-Urteil zur Offenlegung von Provisionszahlungen umsetzen, die anderen europäischen Länder hatten hier weniger strenge Transparenzpflichten.

Naumann: Das BGH-Urteil hat Teile der MiFID schon vorweggenommen. In der Praxis hat sich inzwischen gezeigt, dass die genaue Offenlegung der Provisionszahlungen unsere Kunden nicht verunsichert hat. Vielmehr ist die Kostentransparenz ein fairer Prozess gegenüber unseren Kunden. In Deutschland werden üblicherweise Beratungsleistungen nicht direkt vergütet. Dennoch haben die Kunden ein Anrecht zu erfahren, womit die Banken und Sparkassen ihr Geld verdienen. Deshalb legt die 1822direkt ihre Provisionen aus dem Vertrieb von Wertpapieren schon seit längerer Zeit offen.

Friedrich: Vor allem Banken, die das Thema Kosten schon immer sehr offen gehandhabt haben, hatten mit dem Urteil kein Problem.

Wydra: Einige Banken haben die Gelegenheit wahrgenommen, ihre Gebührenmodelle zu vereinfachen. Dadurch wird dann auch die Transparenz nach außen größer. Dabei haben sich die Institute den Marktgepflogenheiten angepasst. Es findet also eine Vereinheitlichung statt.

Eichhorn: Das kann auch Lernprozesse bei den Kunden auslösen. Die Kunden lernen, dass eine unabhängige Beratung Geld kostet. Bisher waren viele Kunden nicht bereit, für eine Beratung zu zahlen. Durch die Kostentransparenz könnten sich künftig auch neue, entgeltliche Beratungsmodelle entwickeln.

Welche Standards werden sich in der Kundenberatung entwickeln?

Heinicke: Ob sich für die Endkunden wirklich viel ändert, ist fraglich. Banken können jedoch mit einer guten MiFID-konformen CRM-Anwendung Vorteile in der Kundenberatung und im Vertrieb erzielen.

Friedrich: Die Umsetzung wird bei den Banken vor allem von den Rechtsabteilungen gesteuert. Was fehlt ist die Umsetzung für den Vertrieb. Es wurde zu wenig

beachtet, wie die neuen Regeln in Empfehlungen für die Kunden umgesetzt werden, wie geeignete Produkte und Portfolios künftig aussehen können. Das wird noch durch das Vertriebsmanagement aufgearbeitet werden müssen.

Naumann: Wo es für den Vertrieb spannend wird, hört das Gesetz auf. Es gibt zum Beispiel noch keine allgemein gültigen Standards für den Geeignetheitstest. Ziel führend ist der Einsatz von Systemen für eine standardisierte Beratung, die ein einheitliches hohes Qualitätsniveau sichern.

Geht dadurch nicht die Individualität der Beratung verloren?

Friedrich: Nein, im Gegenteil – wir kommen weg von den Lösungen von der Stange. Der Kunde bekommt nach der Beratung genau das, was für ihn individuell geeignet ist, und nicht das, was der Berater favorisiert. Das ist allerdings in der Praxis nicht einfach umzusetzen, eine MiFID-konforme Beratungslösung erleichtert diesen Prozess allerdings erheblich.

von Böhlen: Die Herausforderung für den Berater ist, aus dem breiten Spektrum der Anlagemöglichkeiten etwas zu finden, das der Risikoneigung des Kunden entspricht. Das Gesetz macht keine Vorgaben für die Risiko-Klassifizierung der Produkte. Es gibt auch keinen Standard, der die Produkt Risiken mit der Risikoneigung der Kunden vergleichbar macht. Bislang gibt es nur eine eingeschränkte Risikobewertung für bestimmte Produkte, die aber überwiegend von den Emissionshäusern selber kommt. Umso mehr ist hier auch künftig die individuelle Beratung durch den Vertrieb erforderlich.

Naumann: Wir arbeiten bereits mit einem „Matching“ von Kundenprofil und Produkten. Dabei findet innerhalb einer Matrix eine Zuordnung der Produkte zu den Anlagezielen, dem Anlagehorizont und der Risikobereitschaft statt. Zusätzlich wird die Risikotragfähigkeit überprüft. Als Zukunftsbild sehe ich eine Art automatisiertes Anlegerscoring, das zu einer konkreten Empfehlung führt, die auf die individuelle Lebenssituation des Kunden zugeschnitten ist und gleichzeitig Interessenkonflikte vermeidet.



Fotos: Daugallies

Jochen Wydra (oben), Alexander Naumann:
Die MiFID hat ihren Schrecken verloren.

Friedrich: Durch die MiFID werden nicht nur mehr Daten vom Kunden abgefragt. Die Beratung wird auch im Retail-Geschäft komplexer, weil die Lebenssituation des Kunden berücksichtigt werden muss. Am Ende steht dann eine Art Financial Planning, wie es das bislang nur im Private Banking gibt. Das wird eine große Herausforderung für den Vertrieb werden.

Naumann: Das ist eine große Chance, weil die Beratung im Vordergrund steht und nicht der bloße Abverkauf von Produkten. Dem teilweise überhitzten Preiswettbewerb kann sich eine Bank entziehen, wenn die Qualität der Finanzanalyse zum Wettbewerbsvorteil wird. So will sich die 1822direkt neben Top-Angeboten zuneh-



Foto: Daugajins

Von Böhlen, Naumann, Eichhorn (v. l.): Nicht alle Produkte sind nach den MiFID-Kriterien für Privatkunden geeignet, jedes Produkt muss der Risikoneigung der Kunden zugeordnet werden.

ment als persönlich beratende Direktbank positionieren.

Eichhorn: Wenn die Banken und vor allem die Vertriebsmitarbeiter die MiFID als eine positive Entwicklung auffassen, kann es gelingen, eine Brücke zwischen den rechtlichen Vorgaben und den Vertriebszielen zu schlagen. Die MiFID muss als eine Chance zur Qualitätsverbesserung gesehen werden, nur dann können die Ziele, die der Gesetzgeber mit der Einführung der Regeln hatte, erreicht werden.

Wie können rechtssichere Beratungsprozesse umgesetzt werden?

Eichhorn: Da die das MiFID-Umsetzungsgesetz (FRUG) ergänzenden Verordnungen erst im Sommer verabschiedet worden sind, war es für die Banken sehr schwierig, in der Kürze der Zeit rechtssichere Prozesse zu entwickeln. Die BaFin hat dafür aber Verständnis angekündigt und wird erst 2008 prüfen. Dennoch müssen die Banken die Regeln so schnell wie möglich umsetzen, damit sie nicht zivilrechtlich belangt werden können. Mein Eindruck ist, dass die Institute gut vorbereitet sind. Ein Problem haben noch am ehesten kleine Institute und Vermögensverwalter, bei denen die Ressourcen für die Umsetzung nicht unbedingt vorhanden sind.

Von Böhlen: In der Beratung stellt sich vor allem die Frage, wie die Bank dokumen-

tieren kann, dass sie die MiFID erfüllt hat. Was passiert im Streitfall, wenn die Frage im Raum steht, ob die Beratung vollständig dokumentiert ist?

Eichhorn: Wir empfehlen unseren Mandanten, alles zu dokumentieren. Der Berater muss sich nach jedem Kundenkontakt Notizen machen. Das ist zwar viel Arbeit und oft lästig, aber eine lückenlose Dokumentation ist extrem wichtig. Hier müssen die CRM-Systeme den neuen Anforderungen angepasst werden.

Naumann: Wir haben eine einfache Lösung, bei uns werden alle Telefonate aufgezeichnet und über einen langen Zeitraum dokumentiert. Wichtig sind jedoch auch das Gespräch und die Vorgehensweise an sich. Nach MiFID wird schnell aus einem beratungsfreien Smalltalk eine beratungsbehaftete Empfehlung mit entsprechenden Konsequenzen.

Heinicke: Informationstechnologie kann hier helfen und es gibt durchaus Vergleichbares schon aus dem Kreditbereich, der in Zusammenhang mit der Basel-II-Umsetzung bereits viele Systeme modernisiert hat. Bislang haben nur die wenigsten Banken die MiFID für einen Umbau ihrer Systeme genutzt. Hier ist also noch einiges zu tun, auch um die mit MiFID verbundenen Chancen besser zu nutzen.

Friedrich: Die Dokumentationspflichten sind allerdings nicht nur lästig, sondern

werden von den Banken als sehr wertvoll eingeschätzt. Die Dokumentation kann dazu dienen, die Werthaltigkeit der Beratung gegenüber dem Kunden zu zeigen. Der Kunde erlebt es positiv, wenn er eine Dokumentation bekommt. Er fühlt sich gut bedient und ist vielleicht dann auch irgendwann dazu bereit, für die Beratung zu zahlen. Die Dokumentation muss deshalb für den Vertrieb gut aufbereitet werden.

Naumann: Die Dokumentation ist ja nichts Neues. Früher gab es eine Kundenkarte in Papierform, die jetzt auf ein IT-System übertragen werden muss. Entscheidend ist jedoch, die gesammelten Informationen systematisch verwerten zu können.

Wydra: Gerade für größere Retail-Banken ist es eine große organisatorische Herausforderung. Vor allem, wenn der Kunde ein Produkt mit einer höheren Risikoklassifizierung kaufen will, muss das genau festgehalten werden. Die Dokumentation ist sehr lange aufzubewahren und in den Systemen abzubilden. Da sind enorme Datenbestände vorzuhalten. Die Umsetzung im Tagesgeschäft wird eine große Herausforderung für die IT-Infrastruktur der Banken.

Naumann: Eine hundertprozentige Rechtssicherheit in einzelnen Auslegungsfragen wird es erst nach den ersten Urteilen beziehungsweise detaillierteren Ausführungsbestimmungen geben.

Wo werden denn die Hauptangriffspunkte für Klagen erwartet?

Eichhorn: Das werden voraussichtlich die Themen Kostentransparenz und Zuwendungen sein. Interessant ist sicher auch die Entwicklung der Kostentransparenz bei Zertifikaten, auch hier werden die Emittenten mehr Offenheit zeigen müssen. Wenn die MiFID in Kraft getreten ist, kann jede Lücke bei der Umsetzung ein Angriffspunkt für Klagen werden. Aber ich bin zuversichtlich, dass es nicht zu vielen Klagen kommen wird, weil die Banken das Thema sehr ernsthaft behandeln. Dennoch bleibt ein Risiko, welches insbesondere dann steigt, wenn die Märkte Schwäche zeigen und die Kunden Verluste erleiden.

Welche Auswirkungen wird die MiFID auf den Zertifikate-Markt haben?

von Böhlen: Die MiFID bringt höhere Auflagen für den Verkauf von Zertifikaten. Die Anleger wünschen aber weiterhin – vor allem auch themenbezogene – Zertifikate, weil die Flexibilität viel höher ist als bei Fonds. Wir gehen davon aus, dass nach der MiFID im Rahmen einer qualitativ hochwertigen Beratung auch komplexe Anlagen wie der Kauf von Zertifikaten attraktiv bleiben.

Wydra: Viele Banken verfolgen die Vertriebsstrategie, die Kenntnisse ihrer Kunden weiterzuentwickeln, wenn es um die Strukturen einzelner Produkte geht. Das ist natürlich aufwändig und zeitintensiv. Die Praxis wird zeigen, ob es funktioniert.

Von Böhlen: Wir haben alle Produktinformationen auf eine ausgewogene Darstellung von Chancen und Risiken und damit auf ihre MiFID-Konformität überprüft und, sofern erforderlich, aktualisiert.

Friedrich: Für die Beratungssoftware ist es künftig besonders wichtig, dass nicht offiziell gelistete Produkte, wie Zertifikate, richtig klassifiziert und mit einer Risikoeinschätzung versehen werden. Das geht nur, wenn die Emissionshäuser Informationen an den Vertrieb geben, damit die Risikobewertung stimmt und in die Beratung-Tools eingehen kann.

Von Böhlen: Die Möglichkeiten des Back-Testings gibt es bereits und werden auch zukünftig genutzt. Ich habe die Hoffnung, dass Häuser, die dabei belastbare Simula-

tionen vorzeigen können, bessere Chancen im Vertrieb haben werden.

Wie wird sich die Pflicht der Best-Execution auswirken?

Naumann: Dieser Punkt wird voraussichtlich nicht die entscheidende Bedeutung für den Privatanleger haben, sondern lediglich eine Vereinfachung darstellen.

von Böhlen: Wie die Best-Execution sich nach der Umsetzung darstellt, wird die Entwicklung der kommenden Monate zeigen. Die Veränderung von Gebühren im Wertpapiergeschäft ist heute sehr viel umfangreicher als früher. Allerdings werden die Banken nicht ständig ihre Ausführungsplätze ändern können. Nur Kunden, die sehr viele Geschäfte bei verschiedenen Banken machen, werden Unterschiede zwischen den Häusern feststellen können.

Eichhorn: Nur relativ wenige Kunden, etwa die Trading-orientierten, wird das Thema wirklich interessieren. Allerdings werden sich die Wirtschaftsprüfer des Themas annehmen und ein neues Prüfungsfeld finden. Ebenso könnten die Presse und Verbraucherschützer das Thema im Rahmen von eingehenderen Vergleichsanalysen aufnehmen.

Naumann: Im Brokerage gibt es bereits jetzt in vielen Bereichen keine kostendeckenden Preise mehr. Ich erwarte nur geringe Unterschiede in den verschiedenen Best-Execution-Policies; somit auch

nicht den bestimmenden Faktor für die Wahl der Bankverbindung aus der Sicht eines durchschnittlichen Anlegers.

Bringt die MiFID denn die Vorteile, die die EU mit der Richtlinie einführen wollte?

Wydra: Nein, denn die Banken fokussieren noch die rechtliche Umsetzung. Die Institute werden sich gegenseitig sehr genau beobachten. Dieser Prozess wird bis 2009 dauern, dann zeigt sich, welche Standards sich in der Anlageberatung im Retail-Segment entwickeln und es wird noch einmal zu einer Welle der Investitionen kommen.

Von Böhlen: Auf europäischer Ebene gibt es eine starke Konkurrenz zwischen den Börsen. Es stellt sich die Frage, wie stark die „privaten Börsen“, die Multilateral Trading Facilities (MTF), zum Zuge kommen werden und wie sehr sich die kleineren Regionalbörsen durchsetzen können. Bereits in diesem Jahr gab es sinkende Transaktionskosten, hier sind erste Auswirkungen der MiFID zu Gunsten der Anleger erkennbar.

Eichhorn: Längerfristig bringt die MiFID Vorteile. Zunächst brauchen die Kunden aber Zeit, um sich mit den Neuerungen vertraut zu machen. Im Übrigen muss der Gesetzgeber aufpassen, dass er Bank und Kunden nicht mit zu vielen Neuregelungen konfrontiert. So steht die nächste EU-Richtlinie zur Abwicklung von Wertpapiergeschäften schon vor der Tür. ■



Eichhorn, Friedrich (v. l.): Rechtssicherheit in der Beratung wird es erst nach den erstenn Urteilen geben.

Heinicke, Friedrich, Wydra (rechts): Die Dokumentation muss sehr lange aufbewahrt werden. Dafür sind enorme Datenbestände vorzuhalten.