

# MiFID II Update & Information

*Diese Informationen wurden von unserem Kooperationspartner FondsKonzept zur Verfügung gestellt und beziehen sich auf den Stand vom 17.11.2017.*

Zum 3. Januar 2018 wird in Deutschland MiFID II auch für Makler nach § 34 f gültig. Auch wenn die dazu notwendigen gesetzlichen Vorschriften (FinVermV) noch nicht vorliegen, möchten wir Sie doch über unsere zukünftigen Schritte zu diesem Thema informieren.

Zur Umsetzung der MiFID II ist es notwendig, sowohl auf Seiten der Deutschen Gesellschaft für Ruhestandsplanung mbH / FondsKonzept AG als auch auf Ihrer Seite, gewisse zusätzliche administrative Maßnahmen zu installieren. Wir möchten Ihnen einen kleinen Überblick geben, wie diese vorbereitenden Maßnahmen aussehen werden und was von Ihrer Seite an Aktivitäten anstehen könnten.

Wichtige Punkte in Bezug auf MIFID II sind folgende:

## 1. Zielmarktbestimmung

Emittenten und Vertriebe müssen den Produkten einen Zielmarkt zuweisen. Anhand von fünf Kriterien (Kundengruppe; Kenntnisse und Erfahrungen; Anlageziele und Anlagehorizont; Finanzielle Verlusttragfähigkeit; Risikoindikator) wird beschrieben, für welchen Kunden das Produkt geeignet ist. Eine künftige Beratung von Produkten außerhalb des Zielmarktes halten wir für zivilrechtlich bedenklich.

Die Kriterien für die Produkte erhalten wir von unseren Datenlieferanten und lesen diese in unsere Datenbank ein. Mit Hilfe des Maklerservicecenters werden Sie in Zukunft die Angaben und Wünsche Ihres Kunden mit den Kriterien des jeweiligen Produkts vergleichen können und das passende Produkt aussuchen. Diese Überprüfung des Zielmarkts wird dann überwacht werden.

## 2. Anlegerprofil

Im Anlegerprofil wird es zu Änderungen in den Begrifflichkeiten und einige zusätzliche Fragen kommen. Z.B. wird die finanzielle Verlusttragfähigkeit des Kunden abgefragt. Zusätzlich wird zur bisherigen Überwachung von gewichtetem und speziellen Risiko des Portfolios anhand von fünf Risikogruppen auch noch eine Abfrage nach dem siebenstufigen SRRI System eingeführt.

Durch diese Maßnahme können wir fast alle Informationen aus den bisherigen Anlegerprofilen behalten.

## 3. Geeignetheitstest

Anhand der Zielmarktkriterien und den Angaben des Kunden im Anlegerprofil muss bei jeder Beratung die Geeignetheit der Produkte für diesen Kunden überprüft werden. Dies wurde prinzipiell bisher im Beratungsprotokoll überprüft. Außer der Namensänderung in „Geeignetheitstest“, kommen die Punkte „Finanzielle Verlusttragfähigkeit“ und „Risikotoleranzanalyse anhand der SRRI“ dazu.

Da auch hier alle Einzelabfragen im Maklerservicecenter gespeichert werden, ist auch die in Zukunft verpflichtende jährliche Überprüfung der Geeignetheit und die Überprüfung der Geeignetheit bei einer Neuanlage kein großer Aufwand für die Nutzer von Quixx Office.

#### 4. Kostentoffenlegung

Verpflichtend wird in Zukunft die **detaillierte Offenlegung** aller einmaligen und fortlaufenden Produkt- und Vertriebskosten, für den Kunden und ihre Auswirkungen auf die Rendite sein. Hierzu zählen auch Ihre Courtagen incl. einer möglichen Servicegebühr etc. Diese Berechnung muss in Euro und Prozent **vor dem Kauf** des Produkts durch Ihren Kunden (ex ante) **und jährlich nach dem Kauf** (ex post) erfolgen.

Die Depotbanken werden den Kunden vorab (ca. November/Dezember 2017) eine Beispielrechnung anhand eines standardisierten Anlagebetrages übersenden. Inwiefern Sie in Zukunft Ihre Kunden auch vorab informieren müssen, wird die neue FinVermV zeigen. Wir erwarten diese aber nicht vor Dezember, eventuell erst im neuen Jahr.

Um aber der MiFID II gerecht zu werden, implementieren wir eine ex ante-Betrachtung der Kosten in Quixx Office. Dadurch können Sie Ihre Kunden über die Höhe Ihrer Courtagen incl. eventueller Servicegebühren und ihre Auswirkung auf die Performance **vorab informieren**.

Die ex post-Betrachtung werden wir dann ab 2019 für das Jahr 2018 aus den Daten, insbesondere Ihren Courtagedaten von Quixx generieren und Ihnen bzw. Ihren Kunden über Mail, Kundenservicecenter und App zur Verfügung stellen.

Je nachdem, wie die FinVermV dieses Thema behandelt, können wir uns auch eine vierteljährliche Betrachtung im Quartalsbericht vorstellen. Damit diese Berechnung und die Information an Ihren Kunden so einfach wie möglich gestaltet werden kann, empfehlen wir Ihnen, dringend bei allen Kunden die Mailadresse in Quixx Office einzutragen und zusätzlich dem Kunden die Quixx App\* und Quixx Finance anzubieten (siehe auch Punkt 5).

Sämtliche Betrachtungen können natürlich nur automatisch generiert werden, wenn wir alle Courtagezahlungen an Sie und eventuell Ihre Untervermittler über Quixx generiert haben.

#### 5. Zuwendungen/Rahmenvereinbarung

Jegliche Zuwendungen müssen ab 2018 dazu dienen, die Qualität der jeweiligen Dienstleistung für den Kunden zu verbessern. Zur dauerhaften Qualitätsverbesserung gehören zum Beispiel:

- nicht-unabhängige Beratung und eine breite Palette geeigneter Finanzinstrumente
- nicht-unabhängige Beratung und ein jährlicher bzw. fortlaufender Geeignetheitstest (durch Quixx Office)
- Informationsinstrumente und periodische Berichte über die Wertentwicklung (Quixx App\*; Quixx Finance; Quartalsberichte)

Wichtig ist, dass der Kunde weiß, für welche Dienstleistungen er welchen Betrag bezahlt. Auch darf der Kunde nicht für die gleiche Dienstleistung zweimal bezahlen, zum Beispiel durch Abschlussfolgecourtage und Servicegebühr.

Wir empfehlen Ihnen, gerne in Zusammenarbeit mit unseren Maklerbetreuern, das für Sie beste Geschäftsmodell zu erarbeiten. Gerade in Bezug auf den Ausgabeaufschlag und den großen Effekt auf die Rendite des Kundenportfolios bietet sich ein alternatives Servicegebührenmodell an.

Um in Zukunft noch Abschlussfolgecourtage und Servicegebühr zu erhalten, ist eine genaue Trennung Ihrer Dienstleistungen notwendig. Zum Beispiel könnten Sie für eine breite Palette von Investmentfonds und das zur Verfügung stellen der Quixx App\* eine Abschlussfolgecourtage erhalten und für den laufenden Geeignetheitstest, eine jährliche nicht-unabhängige Beratung, weitere Informationen wie monatlicher Depotauszug und Quartalsbericht und die Möglichkeit der Eingabe von Limits eine Servicegebühr berechnen.

Die verschiedenen Dienstleistungen, die im Rahmen einer Servicegebühr möglich sind, werden wir in unserem neuen Rahmenvertrag implementieren. Wir empfehlen Ihnen dann, mit allen Ihren Kunden einen Rahmenvertrag abzuschließen.

Für diejenigen Kunden, die einen Rahmenvertrag aus Quixx schon unterschrieben haben, wird es eine Ergänzung geben. Wichtig ist, dass auch Kunden zu denen eventuell kein Kontakt mehr besteht, auf alle Fälle kontaktiert werden sollten, um späteren Forderungen entgegenzutreten und einen vertragsrechtlichen Rahmen für eingedommene Servicegebühr und Bestandsvergütung zu schaffen.

## 6. Aufzeichnung der elektronischen Kommunikation

§ 83 Abs. 3 des neuen WpHG sieht vor, dass hinsichtlich „...der Erbringung von Dienstleistungen, die sich auf die Aufnahme, Übermittlung und Ausführungen von Kundenaufträgen beziehen, das Wertpapierdienstleistungsunternehmen für Zwecke der Beweissicherung die Inhalte der **Telefongespräche und der elektronischen Kommunikation aufzuzeichnen** hat. Dies gilt auch wenn, es nicht zum Abschluss kommt.“ Ihre Kunden müssen vorab z.B. über den Rahmenvertrag informiert werden, dem Kunden müssen auf Wunsch diese Aufzeichnungen zur Verfügung gestellt werden und die Aufbewahrungsfrist beträgt fünf Jahre. Ihre Kunden müssen vorab, z.B. über den Rahmenvertrag, informiert werden, dem Kunden müssen auf Wunsch diese Aufzeichnungen zur Verfügung gestellt werden und die Aufbewahrungsfrist beträgt fünf Jahre.

Bezüglich der Abspeicherung der elektronischen Kommunikation haben Sie die Möglichkeit, alle Ihre Mails in Quixx Office direkt im Kundenordner abzuspeichern. Hierzu müssen Sie nur Ihre Mailadresse und Zugangsdaten in Quixx Office hinterlegen. Quixx fragt regelmäßig Ihren Server ab und hinterlegt nur die Kundenkommunikation beim Kunden. Sie können natürlich Ordner sperren etc. Näheres finden Sie in Quixx Office unter Daten/Service/E-Mail Zugang.

In Bezug auf Kundenkommunikation über App wie z.B. WhatsApp, Facebook und andere Kommunikationskanäle empfehlen wir Ihnen, dies in Zukunft über das Messaging-(Ticket-)System in der Quixx App\* zu gestalten. Diese Kommunikation ist sicher und wird in Quixx Office abgespeichert. Mit dem neuen Datenschutz ab Mai 2018 gewinnt dieses Thema eine wesentlich höhere Bedeutung.

Unsere Lösung für Sie im Bereich der telefonischen Beratung und deren Aufzeichnung ist breit gefächert. Eine Möglichkeit ist, über eine virtuelle Telefonanlage im Internet mit Ihrem Kunden zu sprechen und diese Aufzeichnung in Quixx Office abzuspeichern. Zusätzlich wird eine Telefon-Videoberatung installiert.

## 7. LEI (Legal Entity Identifier)

Fondsplattformen/Banken sind ab dem 03.01.2018 verpflichtet, bei Transaktionsmeldungen von Kunden, dies mit einer Identifikationsnummer zu identifizieren. Diese Identifizierung erfolgt mit Hilfe des LEI. Bei dem LEI handelt es sich um einen 20-stelligen alphanumerischen Code, welcher für juristische Personen gilt. Dieser ist eine weltweit gültige Kennungsnummer, um alle Unternehmen, die an einer Transaktion beteiligt sind, eindeutig zu identifizieren. Der LEI-Code wird nur einmal weltweit vergeben und die G-20 Staaten haben deren Nutzung nach der Finanzkrise beschlossen.

Liegt dieser LEI nicht vor, dürfen Depotbanken für diesen Kunden keine Geschäfte in meldepflichtigen Finanzinstrumenten ausführen. Einzige Ausnahme sind Fonds, die über die KVG gehandelt werden. Haben Ihre Kunden ausschließlich Fonds im Depot und die Geschäfte wurden über die KVG gehandelt, ist kein LEI notwendig. Jede juristische Person muss einen LEI beantragen. Daher bitten wir Sie, Ihre Kunden rechtzeitig darauf hinzuweisen. Leider muss der LEI jährlich erneuert werden, was zu zusätzlichem Aufwand führen wird. In Deutschland kann der LEI entweder über den Bundesanzeiger Verlag (**[www.leireg.de](http://www.leireg.de)**) oder den WM Datenservice (**[www.wm-leiportal.org](http://www.wm-leiportal.org)**) erworben werden. Dabei fallen Kosten von ca. 100 Euro p.a. an. Leider ist ein Handel ab dem 3.1.2018 ohne LEI nicht mehr möglich.

Weitere Informationen erhalten Sie unter:

**[https://www.bafin.de/DE/Aufsicht/BoersenMaerkte/Transparenzpflichten/LEI/lei\\_node.html](https://www.bafin.de/DE/Aufsicht/BoersenMaerkte/Transparenzpflichten/LEI/lei_node.html)**

Was ist vor dem 31.12.2017 zu tun?

1. Ergänzen Sie bei Ihren Kunden die Mailadresse und bieten Sie diesen die Quixx App\* bzw. Quixx Finance an. Damit schaffen Sie die Voraussetzung für die weitere Zahlung der Abschlussfolgecourtage. Komplettieren Sie in diesem Zusammenhang ebenfalls die Daten Ihres Kunden in Quixx Office.
2. Überprüfen Sie Ihr Geschäftsmodell auf MIFID II Tauglichkeit. Wenn Sie Ihren Kunden noch einen Ausgabeaufschlag berechnen, könnte eine Servicegebühr eventuell die zukunftsorientiertere Lösung sein. Entscheiden Sie sich für die Servicegebühr, bietet Ihnen der Rahmenvertrag mehrere Dienstleistungen an. Kommunizieren Sie diese rechtzeitig an Ihre Kunden und Interessenten.
3. Vereinbaren Sie für Ihre Kunden, die noch kein Anlegerprofil ausgefüllt haben, nach Erscheinen der neuen FinVermV einen Termin, um eventuell dann das neue Anlegerprofil und die neue Rahmenvereinbarung mit den Kunden zu besprechen. Natürlich können Sie dies auch per Mail aus dem MSC verschicken.
4. Hinterlegen Sie Ihren Mailzugang in Quixx Office, damit Ihre elektronische Post in Zukunft in Quixx Office direkt unter dem Kunden gespeichert wird.
5. Melden Sie sich für die Speicherung Ihrer telefonischen Beratung in Quixx Office beim Anbieter Sipgate an bzw. besprechen Sie mit uns Ihre Möglichkeiten.
6. Mit Einführung der neuen Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) zum 25. Mai 2018 müssen Sie bei der Verarbeitung der bisherigen und künftigen Daten Ihrer Kunden eine höhere Sorgfalt beachten. Insbesondere und vor allem benötigen Sie die Zustimmung Ihrer Kunden zu deren Verwendung und Verarbeitung. Wir empfehlen Ihnen, bei allen Kunden, die bisher noch keine Datenschutzerklärung unterzeichnet haben, diese alsbald nachzuholen.
7. Informieren Sie diejenigen Kunden, die eine juristische Person sind, dass sie eine LEI beantragen müssen.

\* Hinweis: Die Quixx App wird gegen Mitte Dezember 2017 veröffentlicht.