

ZENTRALER KREDITAUSSCHUSS

MEMBERS: BUNDESVERBAND DER DEUTSCHEN VOLKSBANKEN UND RAIFFEISENBANKEN E.V. BERLIN • BUNDESVERBAND DEUTSCHER BANKEN E. V. BERLIN • BUNDESVERBAND ÖFFENTLICHER BANKEN DEUTSCHLANDS E. V. BERLIN • DEUTSCHER SPARKASSEN- UND GIROVERBANDE E. V. BERLIN-BONN • VERBAND DEUTSCHER HYPOTHEKENBANKEN E. V. BERLIN

**Stellungnahme des
Zentralen Kreditausschusses¹
zu CESRs Call for Opinions**

**Draft Technical Advice on Possible Implementing Measures of the Directive 2004/39/EC on
Markets in Financial Instruments**

**Professional Client Agreement
Ref.: CESR/04-689**

18. Februar 2005

¹

The ZKA is the joint committee operated by the central associations of the German banking industry. These associations are the *Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken (BVR)*, for the cooperative banks, the *Bundesverband deutscher Banken (BdB)*, for the private commercial banks, the *Bundesverband Öffentlicher Banken Deutschlands (VÖB)*, for the public-sector banks, the *Deutscher Sparkassen- und Giroverband (DSGV)*, for the savings banks financial group, and the *Verband deutscher Hypothekenbanken (VdH)*, for the mortgage banks. Collectively, they represent more than 2,300 banks.

I. Allgemeine Anmerkungen

- Schutzbedürftigkeit professioneller Kunden

CESR lässt in seinen Überlegungen anklingen, dass professionelle Kunden eine geringere Schutzbedürftigkeit aufweisen als Kleinanleger. Wir unterstützen diese Auffassung nachdrücklich und stellen fest, dass diese Tatsache nur durch einen Verzicht auf Stufe-2-Maßnahmen für Art. 19 Abs. 7 MiFID für professionelle Kunden hinreichend berücksichtigt werden kann. Professionelle Kunden sind typischerweise Kaufleute, sie verfügen generell über deutlich höhere Kompetenzen als Kleinanleger. Sie haben darüber hinaus ein Interesse, sehr flexibel reagieren zu können und hieran nicht durch starre Vorgaben gehindert zu werden. Eine übermäßige Regulierung würde dagegen nur zu einer verstärkten Bürokratisierung und damit einer Verteuerung des Geschäfts mit professionellen Kunden führen, ohne dass die Professionalität und die Bedürfnisse dieser Marktteilnehmer ausreichend gewürdigt würde.

- Schriftformerfordernis

Weder Artikel 19 Abs. 7 MiFID noch das von der Kommission erteilte Mandat enthalten eine Ermächtigung für Vorgaben, wonach Vereinbarungen nur dann Gültigkeit erlangen, wenn sie schriftlich getroffen werden. Auch ist nicht vorgesehen, dass Inhalte schriftlicher Vereinbarungen durch CESR festgelegt werden können.

- Unterstützung von Option 1

Wir sprechen uns für die von CESR formulierte Option 1 aus, wonach keinerlei Empfehlungen für Stufe-2-Maßnahmen abgegeben werden sollten. Vielmehr sollte es ausdrücklich in das Ermessen der Marktteilnehmer gestellt werden, wie und welchen Inhalts Verträge geschlossen werden. Die Fortführung dieser bewährten Praxis auch in der Zukunft hätte zudem den Vorteil, dass bestehende Vertragsbeziehungen nicht anzupassen wären.

- Holding of client assets

Wir unterstützen CESRs Auffassung, dass für die Thematik der Verwahrung von Kundenwertpapieren keine weiteren Empfehlungen abgegeben werden sollen.

II. Beantwortung der Fragen

Frage 1: *Should a written client agreement be necessary for professional clients of an investment firm?*

Antwort: Mit Blick auf die Vermögensverwaltung teilen wir CESRs Meinung, wonach Empfehlungen hinsichtlich der Art der Zustimmung oder des Inhalts von Vereinbarungen übermäßig normativ und einer professionellen Kundenbeziehung unangemessen wären. Allerdings sind wir darüber hinaus der Ansicht, dass auch die Frage, ob ein schriftlicher Vertrag zustande kommen muss, nicht durch Stufe-2-Maßnahmen geregelt werden kann. Befürchtungen CESRs, der Verzicht auf einen Vorschlag in dieser Frage könnte zu unterschiedlichem Verständnis in den Mitgliedstaaten führen, könnte durch einen klarstellenden Hinweis begegnet werden, dass ein Schriftformerfordernis nicht besteht.

CESR führt weiter aus, dass nicht zwingend eine Notwendigkeit für schriftliche Beratungsverträge gesehen wird. Wir halten es für angebracht, dass auch hier auf Stufe-2-Maßnahmen verzichtet wird. Professionelle Kunden sind schon auf Grund ihres Status in der Lage, die Bedeutung von Wertpapiergeschäften angemessen einzuschätzen. Es bedarf nicht eines schriftlichen Vertrages, um professionellen Kunden die Tragweite ihres Handelns vor Augen zu führen. Zudem weist CESR zu Recht darauf hin, dass im Falle schriftlicher Beratungsverträge unnötige Verzögerungen eintreten könnten. Letztlich würde ein Schriftformerfordernis nur zu mehr Bürokratie führen.

Frage 2: *If so, should the agreement be limited to certain investment services (portfolio management and investment advice) or should it be requested for other investment and ancillary services?*

Antwort: Ein Schriftformerfordernis wird abgelehnt (siehe Antwort zu Frage 1).

Frage 3.: *If such a requirement is introduced, do you think that this would create additional costs? Please provide details of the nature and likely amount of these costs.*

Antwort: Faktisch ist festzustellen, dass im Falle der Vermögensverwaltung üblicherweise zwar schriftliche Vereinbarungen zwischen der Wertpapierfirma und dem Kunden geschlossen werden. Dies geschieht allerdings auf freiwilliger Basis, der Inhalt der Vereinbarungen ist ausschließlich Sache der Vertragspartner. Diese Vorgehensweise hat sich bewährt, eine Regulierung ist weder notwendig noch hilfreich.

Die Einführung regulatorischer Vorgaben würde hingegen die Kosten erhöhen, da Vertragsmuster entsprechend anzupassen wären. Es könnte auch der Fall auftreten, dass Spezifika in Verträge aufzunehmen wären, für die faktisch im Einzelfall keine Notwendigkeit bestünde. Dies würde den Beratungsaufwand erhöhen und das sensible Geschäft der Vermögensverwaltung beeinträchtigen.

In jedem Fall abzulehnen wäre die Pflicht zu schriftlichen Beratungsverträgen. Entsprechende Beratungsverträge existieren derzeit nicht, da der konkrete Inhalt und der Umfang der Pflichten bei einer Beratung gerade bei professionellen Kunden nicht im Vorhinein generell festgelegt werden können, sondern von jedem Einzelfall (Kundenangaben und empfohlenem Produkt) abhängen. Intern erfolgt eine Dokumentation der erfolgten Beratung. Anhand dieser Dokumentation sowie der aktuellen Kundenangaben und der erteilten Informationen kann dann die Erfüllung der Anforderungen durch die Prüfung nachvollzogen werden. Damit wird der Zweck des Art. 19 Abs. 7 MiFID im vollen Umfang erfüllt. Eine Pflicht zu schriftlichen Beratungsverträgen dagegen würde die Beratung erheblich verteuern und zu Verzögerungen beim Abschluss führen, da bei professionellen Kunden nur für jeden Einzelfall die Anforderungen konkret festgelegt werden können. Ob Kunden, insbesondere professionelle Kunden, bereit wären, die höheren Kosten zu tragen und Verzögerungen in Kauf zu nehmen, erscheint zweifelhaft. Die Folge wäre, dass Beratung nicht mehr von den Kunden in Anspruch genommen oder von den Wertpapierfirmen auf Grund geringer Nachfrage und höherer Kosten nicht mehr angeboten würde.

Frage 4: *If you consider that no such requirements should be introduced, please specify the reasons why.*

Antwort: Professionelle Kunden sind typischerweise Kaufleute, sie verfügen generell über deutlich höhere Kompetenzen als Kleinanleger. Eine übermäßige Regulierung würde daher nur zu einer verstärkten Bürokratisierung und einer Verteuern des Geschäfts mit professionellen Kunden führen. Es sollte stattdessen ausdrücklich in das Ermessen der Marktteilnehmer gestellt werden, wie und welchen Inhalts Verträge geschlossen werden. Die Fortführung dieser bewährten Praxis auch in der Zukunft hätte zudem den Vorteil, dass bestehende Vertragsbeziehungen nicht anzupassen wären.