

# ZENTRALER KREDITAUSSCHUSS

MITGLIEDER: 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 GIROVERBAND E.V. BERLIN-BONN  
VERBAND DEUTSCHER PFANDBRIEFBANKEN E.V. BERLIN

Frau Bundesministerin  
Ilse Aigner  
Bundesministerium für Ernährung,  
Landwirtschaft und Verbraucherschutz  
11055 Berlin

Cc: Herrn Abteilungsleiter  
Dr. Christian Grugel

## **Vorab per E-Mail**

10785 Berlin, den 6. August 2009  
Schellingstraße 4  
Tel.: 030/20 21 – 2312/ 1610  
Fax: 030/20 21 – 1900  
Frau Ruth Claßen  
Herrn Dr. Diedrich Lange

## **Qualitätsoffensive Verbraucherfinanzen**

**Ihr AZ: 214-26200/0031**

**AZ ZKA:761-VS**

Sehr geehrte Frau Bundesministerin,

wir kommen zurück auf das Fachgespräch am 23. Juli 2009 in Berlin zu der angeregten Qualitätsoffensive Verbraucherfinanzen und das Schreiben Ihres Hauses vom 24. Juli 2009 mit ergänzenden Fragen im Nachgang zu der Veranstaltung.

Wir sehen uns einig mit Ihnen im gemeinsamen Wunsch nach hoher Qualität der Dienstleistungen für Verbraucher. Banken und Sparkassen legen bei ihren Geschäftsbeziehungen besonderen Wert auf eine langfristige, nachhaltige und vertrauensvolle Partnerschaft. Viele Ansätze Ihrer Initiative stimmen mit dem überein, was für die Kreditwirtschaft heute schon Maßstab ist.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Vgl. „Leitlinien der Sparkassen für eine nachhaltige Geschäftspolitik im Interesse der Kunden und der örtlichen Gemeinschaft“ sowie die aktualisierte Geschäftsstrategie der Sparkassen; „Leitlinien des Bankenverbandes zur Stärkung des Anlegervertrauens im Retailgeschäft“; „Leitlinien für die genossenschaftliche Vermögensberatung“.

Nochmals möchten wir auch betonen, dass ein nationaler Alleingang in diesen Fragen nicht sachgerecht ist. So haben Institute mit Sitz im europäischen Ausland, wenn sie deutsche Kunden telefonisch beraten, die neuen Anforderungen des Wertpapierhandelsgesetzes nicht zu beachten. Sie haben damit ein geringeres Rückabwicklungsrisiko und können ihre Dienstleistungen kostengünstiger anbieten. Diese Schere sollte sich auch im Interesse der Anleger nicht noch weiter öffnen.

**Frage 1:** Haben Sie über Ihre mündlichen Äußerungen in der Runde und ggf. schriftlichen Stellungnahmen hinaus noch Anmerkungen zum Thesenpapier des Ministeriums? Gerne nehmen wir auch konkrete Formulierungsvorschläge entgegen.

Wir möchten zunächst auf die Ihnen bereits zur Verfügung gestellten Papiere verweisen.

Darüber hinaus möchten wir betonen, dass nicht alle Produkte gleich behandelt werden können. Die konkreten Anforderungen an eine qualitativ hochwertige Anlageberatung haben sich an den jeweiligen Produkteigenschaften zu orientieren. So gibt es beispielsweise erhebliche Unterschiede zwischen Einlagen, Wertpapieren und Versicherungen. Auch ist jeweils danach zu differenzieren, um welche Art von Beratung es sich handelt, beispielsweise Finanzplanung, Eingangsberatung, Einschätzung auf Bitten des Kunden etc.

Insbesondere möchten wir darauf hinweisen, dass auf europäischer Ebene weitere Präzisierungen der Vorschriften für die Anlageberatung im Binnenmarkt bereits fest vorgesehen sind (ausführlich hierzu unsere Antwort auf die Frage 2).

Entsprechend den zivil- und aufsichtsrechtlichen Anforderungen regen wir an, in These 1 einschränkend so zu formulieren, dass das empfohlene Finanzprodukt „geeignet“ sein muss<sup>2</sup>. Das einzig richtige Produkt gibt es schlicht nicht. Insofern sollten keine falschen Erwartungen bei den Anlegern geweckt werden.

---

<sup>2</sup> Vgl. § 31 Abs. 4 WpHG: „Ein Wertpapierdienstleistungsunternehmen, das Anlageberatung ... erbringt, muss von den Kunden alle Informationen einholen über Kenntnisse und Erfahrungen der Kunden in Bezug auf Geschäfte mit bestimmten Arten von Finanzinstrumenten oder Wertpapierdienstleistungen, über die Anlageziele der Kunden und über ihre finanziellen Verhältnisse, die erforderlich sind, um den Kunden ein für sie **geeignetes** Finanzinstrument oder eine für sie **geeignete** Wertpapierdienstleistung empfehlen zu können.“ [Hervorhebung durch Verfasser des Schreibens]

Zur These 5 erlauben wir uns nochmals den Hinweis, dass eine zu starke Vereinfachung der Kategorisierung („Risikoampel“, „Produkt-TÜV“) Bedenken begegnet. Eine Berücksichtigung des Anlagezwecks und der Risikotragfähigkeit hat beim Kunden im Rahmen der jeweiligen Beratung zu erfolgen, nicht aber standardisiert im Vorfeld bei den Produkttypen, wie die These 5 nahe legt. Letztere können nur abstrakt nach ihren Eigenschaften und möglichen Risiken eingeordnet werden.

**Frage 2:** Können Sie sich vorstellen, das vom Ministerium präsentierte Muster für ein Produktinformationsblatt zu Anlageprodukten in der Praxis einzusetzen?  
Schlagen Sie am Muster Änderungen vor?

In der Praxis werden bereits heute Kurzinformationen zu vielen Finanzinstrumenten, insbesondere zu strukturierten Instrumenten erstellt und verwendet. Diese decken den Inhalt des von Ihnen vorgelegten Musters bereits heute ab. Allerdings weisen sie je nach den Eigenheiten und Risiken des dargestellten Produkts unterschiedliche Schwerpunkte auf. Eine schematische Darstellung führt demgegenüber zu einer Scheintransparenz.

Es sollte nicht in Vergessenheit geraten, dass eine Kurzinformation nur eine ergänzende Darstellung vornehmen kann. Wesentliche Kenntnisse über die typischen Eigenschaften und Risiken der jeweiligen Produktgattung können in dieser Kürze nicht sinnvoll dargestellt werden.

Deutlich wird dies etwa an der Verwendung von Begrifflichkeiten wie TER, Sharpe Ratio in dem Muster. Dies setzt ein vertieftes Verständnis des Kunden zwingend voraus, das erfahrungsgemäß selbst bei einer überdurchschnittlichen Befassung des Kunden mit der Materie nicht zu erwarten ist. Aus diesem Grund verwendet die Kreditwirtschaft seit Jahren die bewusst didaktisch aufbereitete Broschüre „Basisinformationen über die Vermögensanlage in Wertpapieren“. An einem zweistufigen Vorgehen sollte festgehalten werden. Nur im Zusammenspiel mit allgemeinen Informationen kann eine Kurzinformation sinnvoll sein. Aus praktischen Gründen ist es im Übrigen sachgerecht, eine solche Kurzinformation nicht bei allen Produkten zu erwarten, sondern sich auf solche Produkte zu konzentrieren, die die Bank in ihre Angebotspalette für Retailkunden aufgenommen hat. Ansonsten würden die Pflichten zur Erstellung von Kurzinformationen erhebliche Kosten für den Finanzplatz mit sich bringen.

In besonderem Maße ist hier zu berücksichtigen, dass regulatorische Insellösungen in einem europäischen Wettbewerbsumfeld vermieden werden sollten. Im Zuge der Umset-

zung der EU-Richtlinie on the coordination of laws, regulations and administrative provisions relating to undertakings for collective investment in transferable securities (UCITS)<sup>3</sup> wird die Verwendung sogenannter Key Information Documents im Bereich des Vertriebs von Investmentfonds, die dem EU-Recht entsprechen, Pflicht. Der Entwurf dieser Key Information Documents befindet sich auf europäischer Ebene im Endstadium der Vorbereitung<sup>4</sup>. Für den von Ihnen als Entwurf herangezogenen Aktienfonds sowie für alle anderen dem EU-Recht unterfallenden Investmentfonds wird aufgrund der neuen investmentrechtlichen Bestimmungen das Key Information Document damit zukünftig verpflichtend sein.

Die Diskussionen hierzu auf europäischer Ebene zeigen, dass es sich um ein äußerst komplexes Thema handelt, insbesondere mit Blick auf die Akzeptanz und Verständlichkeit aus Sicht der Anleger.

Über den Bereich der Key Information Documents für Investmentfonds hinausgehend plant die EU-Kommission eine Ausdehnung auf strukturierte Wertpapiere, Zertifikate, fondsgebundene Lebensversicherungen und nicht EU-geregelte Investmentfonds unter dem Titel "Packaged Retail Investment Products"<sup>5</sup>. Die Kommission hat sich eindeutig dazu bekannt, dass den Unterschieden bei den Produkttypen im Rahmen der Musterinformationsblätter Rechnung getragen werden muss.

Die Einführung standardisierter Produktinformationsblätter in die Anlageberatung steht damit ohnehin bevor. Zwischenzeitlicher nationaler Alleingänge bedarf es vor dem genannten Hintergrund nicht. Die Einführung der Key Information Documents in den Vertrieb wird mit hohem Aufwand für die deutsche Kreditwirtschaft verbunden sein. Der Aufwand erklärt sich nicht zuletzt aus der Produktvielfalt, die dem Anleger zur Auswahl offensteht und zweifellos als Vorteil, nicht als Nachteil verstanden werden kann. Vorbereitung und Umsetzung werden die deutsche Kreditwirtschaft mit der gebotenen Sorgfalt vornehmen.

Wir sprechen uns im Ergebnis sowohl wegen der heute schon geübten Praxis als auch vor dem Hintergrund kommender europäischer Anforderungen gegen eine Verwendung des von Ihrem Haus vorgeschlagenen Produktinformationsblattes aus.

---

<sup>3</sup> Vorläufige Fassung des Richtliniendokumentes PE-CONS 3605/1/09 REV 1

<sup>4</sup> Vgl. Consultation Paper „CESR’s technical advice at level 2 on the format and content of Key Information Document disclosures for UCITS“, Ref. CESR/09-552, 8 July 2009

<sup>5</sup> Communication from the Commission to the European Parliament and the Council “Packaged Retail Investment Products” COM (2009) 204 final

**Frage 3:** Wären Sie bereit, eine Empfehlung auszusprechen, bei Anlageprodukten die Verbraucher analog zu den Regelungen für Lebens-, Berufsunfähigkeits-, Kranken- und bestimmten Unfallversicherungen über alle Kosten, insbesondere die Vertriebskosten, soweit das möglich ist, in Form von Euro-Beträgen aufzuklären?

Bereits heute werden die Transaktionskosten offengelegt. Eine Angabe in Euro-Beträgen ist aber bei Wertpapiergeschäften – anders als bei Versicherungen, bei denen die als Bezugsgröße dienende Abschlusssumme bei Vertragsabschluss bereits feststeht – zum Zeitpunkt des Abschlusses des Geschäftes nicht möglich, da der Transaktionspreis in der Regel erst nach Ausführung feststeht und Folgekosten wie beispielsweise Depotentgelte von der Kursentwicklung des Wertpapiers abhängen. Selbst eine unverbindliche Beispielsrechnung („Die Kosten betragen ca. 5 Euro je 100 Euro Anlagesumme“) kann dem Kunden keine zuverlässige Indikation geben, da die Anlagedauer und damit die laufenden Kosten zum Zeitpunkt des Geschäftsabschlusses noch nicht feststehen. Im Übrigen ist zwingend, ein Verständnis der relevanten Kosten herzustellen, bevor eine für die Kunden sinnvolle Aussage hierzu gemacht werden kann.

Der Gesetzgeber hat darüber hinaus mit dem Grundsatz der bestmöglichen Ausführung von Kundenaufträgen zwingend vorgeschrieben, dass die Transaktionskosten von dem ausführenden Institut bei der Wahl des Ausführungsplatzes als Bestandteil des Gesamtentgelts zu berücksichtigen sind<sup>6</sup>. Dies stellt bereits eine Sicherheit für den Kunden dar, dass eine Kostenminimierung Bestandteil des Kommissionsgeschäftes ist. Ähnliches gilt für das Festpreisgeschäft, bei dem sich der Preis am Marktpreis zu orientieren hat.

Aus den genannten Gründen halten wir eine Empfehlung, bei Wertpapiergeschäften die Kosten in Euro-Beträgen auszuweisen, nicht für sachgerecht.

**Frage 4:** Wären Sie bereit, eine Empfehlung auszusprechen, unternehmensinterne Vertriebssysteme so auszugestalten, dass die Mitarbeiter dem Verbraucher nicht ein bestimmtes, vom Vertrieb vorgegebenes Produkt, sondern das Produkt aus der gesamten vom Unternehmen angebotenen Produktpalette empfehlen, das den individuellen Wünschen und Bedürfnissen des Verbrauchers am besten entspricht?

---

<sup>6</sup> § 33a Abs. 3 Wertpapierhandelsgesetz

Inhaltlich teilen wir die in Frage 4 getroffene Aussage. Eine entsprechende Empfehlung unsererseits würde aber ein falsches Signal senden; denn schon nach bestehendem Recht muss jede Produktempfehlung den Bedürfnissen des Kunden entsprechen. Die Vorgabe an den Berater, ein bestimmtes Produkt ungeachtet der Bedürfnisse des Kunden zu vertreiben, darf es nicht geben. Dies verhindern in jeder Bank und Sparkasse organisatorische Vorkehrungen. Regelmäßige interne und externe Prüfungen stellen sicher, dass diese ausreichend sind und in der Praxis auch befolgt werden.

Wir möchten Sie bitten, uns rechtzeitig über das weitere Vorgehen Ihres Hauses bei den im Fachgespräch am 23. Juli 2009 und im Nachgang hierzu erörterten Themen zu informieren. Für eine vertiefte Erörterung bzw. Rückfragen stehen wir Ihnen und Ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern gerne zur Verfügung.

Mit freundlichen Grüßen


Für den

ZENTRALEN KREDITAUSSCHUSS

Bundesverband der Deutschen  
Volksbanken und Raiffeisenbanken e.V.



Uwe Fröhlich



Dr. Andreas Martin