



MiFID II und PRIIPs - Das erste Quartal

von Roman Regenbogen

MiFID II und PRIIPs sind seit Januar 2018 in Kraft und haben weitreichende Folgen für Schweizer Banken mit Kunden oder Geschäftspartnern im europäischen Wirtschaftsraum (EWR). Die komplexen Regelwerke führen einerseits zu unterschiedlichen Implementierungsansätzen der Banken, andererseits zeigen sich Startschwierigkeiten, die teilweise das Geschäft einschränken.

MiFID II und PRIIPs - Das erste Quartal

Vordergründiges Ziel der neuen EU Regulierungen ist der erhöhte Anlegerschutz. Anleger sollen insbesondere über Risiken und Kosten von Finanzprodukten aufgeklärt werden und können diese anhand von standardisierten Dokumenten am Markt vergleichen. Insbesondere Kleinanleger (mit Wohnsitz im EWR) erhalten im Rahmen des Beratungsprozesses ein ganzes Paket neuer Dokumente mit teilweise verwirrenden Informationen. Auffällig ist, dass Banken bei der Interpretation der Regulierung sowie deren Umsetzung teils stark unterschiedliche Ansätze verfolgen, hierzu untenstehend einige Beispiele.

Kunden-Eröffnung

Seit Anfang 2018 erhalten Kunden bei der Eröffnung einer Bank-Beziehung detaillierte Informationen über ihr Finanzinstitut inkl. überarbeiteter Geschäftsbedingungen und Weisungen. Einige Banken verteilen hierzu umfangreiche Hochglanzbroschüren, andere hingegen ergänzen die bisherigen Eröffnungsformalitäten durch wenige, unscheinbare Anhänge.

Kunden müssen zudem neu ihr Einverständnis zum OTC-Handel (over-the-counter) geben. Hierzu verlangen einige Banken eine explizite Unterschrift vom Kunden, während andere Institute dies als Teil ihrer Geschäftsbedingungen integriert haben.

Anlageberatung

Bevor ein Retail-Kunde eine Anlageentscheidung trifft, muss er für verpackte Anlageprodukte ein Basisinformationsblatt (Key Information Document - KID) sowie eine detaillierte

Kostenaufstellung erhalten. Die fortlaufende Bereitstellung von Kostenschätzungen zu den diversen Finanzinstrumenten stellt Banken vor grosse Herausforderungen, insbesondere, wenn sie die Kosten jeweils detailliert und kundenspezifisch gemäss Anlageempfehlung ausweisen. Daher haben sich einige Banken dafür entschieden, die Kosten lediglich in Form von standardisierten Preislisten aufzuzeigen, zu Lasten der Kosten-Transparenz. Das Spektrum reicht hier von aufwendig implementierten individuellen Kostenaufschlüsselungen bis hin zur simplen Aushändigung der Preislisten.

Berichterstattung

Auch bei der Dokumentation der Beratung zeigen sich unterschiedliche Vorgehensweisen. Klassisch werden Anlageempfehlungen detailliert in Form von Beratungsprotokollen dokumentiert und dem Kunden im Anschluss an ein Gespräch zugesendet. Ein anderer Ansatz sieht vor, die Dokumentation dem Kunden als Entscheidungsgrundlage vor der Durchführung einer Transaktion zu übermitteln und bestätigen zu lassen.

MiFID II und PRIIPs - Das erste Quartal

Die ersten Wochen der Einführung haben gezeigt, dass auf dem Weg zur vollständigen Implementierung noch einige Stolpersteine liegen.

Einige Beispiele aus der Praxis

Für Finanzprodukte mancher Hersteller stehen derzeit noch keine vollständigen Kosteninformationen automatisiert zur Verfügung. Erst wenn die Daten regelmässig über standardisierte Schnittstellen mit Distributoren ausgetauscht werden, können den Kunden verlässliche Kostenschätzungen vor einer Investitionsentscheidung offengelegt werden.

Manche Produkthersteller aus dem angelsächsischen Raum entscheiden sich dafür keine PRIIPs KIDs zu produzieren. Dies hat einen direkten Einfluss auf das bisherige Geschäft, da entsprechende Produkte künftig nicht mehr an Kleinanleger verkauft werden können. Da dies für viele «einfach strukturierte Produkte» bisher möglich war, müssen Kundenberater zu alternativen Anlagemöglichkeiten wechseln - mit entsprechendem Aufklärungsbedarf für den Kunden.

Für den Fall, dass es ein PRIIPs KID gibt, welches dem Kunden ausgehändigt wird, bedarf es zusätzlicher Beratung im Zusammenhang mit den neuen Kosteninformationen. Aufgrund von unterschiedlichen Regulierungen und Berechnungsmethoden können die Kosten auf dem PRIIPs KID gegenüber der MiFID II Kostenschätzung unterschiedlich ausfallen (u.a. aufgrund der Berücksichtigung einer empfohle-

nen Mindestlaufzeit beim PRIIPs KID). Die Unterschiede der Dokumente sowie die genauen Kostenpositionen zu erläutern, erweist sich als Herausforderung für Kundenberater und erfordert zusätzlichen Schulungsaufwand.

Eine weitere neue Anforderung betrifft die Definition eines Kunden-Zielmarktes durch den Produkthersteller (Manufacturer) sowie der Berichterstattung bzgl. deren Einhaltung durch die Verkaufsstelle (Distributor). Die Spezifikationen für einen geregelten Austausch der Informationen sind bis heute nicht vollständig festgelegt, eine vollständige Umsetzung kann daher erst erfolgen, wenn sich die Industrie hier auf einen Standard geeinigt hat.

Ausblick

Auch für Schweizer Finanzinstitute und Kunden kündigen sich ähnliche Vorschriften in Form der nationalen Gesetzgebung FIDLEG an. Dessen Finalisierung wird im Sommer 2018 mit der voraussichtlichen Inkraftsetzung im Jahr 2019 erwartet und wird sämtliche in der Schweiz gebuchten Kundenbeziehungen betreffen. Es bleibt abzuwarten, inwieweit die Erfahrungen aus dem zurückliegenden Quartal in die Finalisierung und Umsetzung von FIDLEG Berücksichtigung finden.

Wer wird sind

TALOS definiert neue Standards in der Management Beratung. Als spezialisierte Boutique Beratung mit Schweizer Wurzeln und Büros in Zürich und Luxembourg beraten wir Kunden aus der Europäischen Finanzindustrie.

TALOS wurde 2008 von erfahrenen Management Beratern gegründet und ist seither zu einem etablierten Beratungsunternehmen für Finanzunternehmen gewachsen. **2018 feiern wir unser 10-jähriges Jubiläum.**

Als Experten für regulatorische Transformationslösungen decken wir die gesamte Bandbreite möglicher Fragestellungen ab, von der Analyse über die Strategie bis hin zur Umsetzung.

Zürich

TALOS Management Consultants
Bleicherweg 45
CH-8002 Zürich

Luxembourg

TALOS Management Consultants
5, Rue Heienhaff | 2nd floor (Wing E – Suite 2E)
L-1736, Senningerberg

Ihr Kontakt

Roman ist Partner bei TALOS und unterstützt Banken bereits viele Jahre bei der Umsetzung neuer regulatorischer Anforderungen.

Er steht bei Fragen oder Interesse an unserem Offering gerne per e-Mail oder Telefon zur Verfügung.

Roman Regenbogen

Partner

+41 44 380 14 40

+41 79 828 33 83

roman.regenbogen@talos-consultants.ch

