

PRESSESPIEGEL

18.07.2017 Cash.:

„Wir erwarten von Anbietern passgenaue Unterlagen“
(Ausgabe 8/2017)

Cash.

„Wir erwarten von Anbietern passgenaue Unterlagen“

INTERVIEW Jung, DMS & Cie. (JDC) zählt zu den größten Vertriebspools für Sachwerte in Deutschland. Cash. sprach mit Helmut Schulz-Jodexnis, Leiter des Produktbereichs, über den Stand der Umsetzung der MiFID II und die künftigen Anforderungen des Vertriebs an die Anbieter.

Wie weit ist JDC mit der Umsetzung der MiFID II, speziell in Bezug auf Sachwerte?

Schulz-Jodexnis: Wir haben Anfang des Jahres einen Zeitplan entwickelt und beginnen seit Juli mit der praktischen Umsetzung der neuen Gesetze. Dabei müssen wir unterscheiden zwischen unserem Haftungsdach und dem freien Vertrieb nach Paragraph 34f Gewerbeordnung. Für das Haftungsdach stehen die neuen Vorschriften seit Verabschiedung des zweiten Finanzmarktnovellierungsgesetzes und der darin enthaltenen Neufassung des Wertpapierhandelsgesetzes – kurz: WpHG – im Wesentlichen fest. Es fehlen zwar noch einige Verordnungen und Ausführungsbestimmungen, oder sie liegen erst im Entwurf vor, aber damit lässt sich bereits arbeiten. Anders verhält es sich im Bereich der Gewerbeordnung. Hier steht noch nicht fest, welche der Regelungen letztlich auch für den freien Vertrieb übernommen werden. Es ist aber sicher davon auszugehen, dass die Anforderungen für die freien Vermittler zumindest nicht höher sein werden. Insofern konzentrieren wir uns derzeit auf den Bereich des WpHG.

Die MiFID II ist in erster Linie ein Vertriebsthema. Inwieweit sind auch die Anbieter gefordert?

Schulz-Jodexnis: Das neue WpHG erfordert im Vertrieb in der Tat umfangreiche Anpassungen in allen Produktbereichen. Ein zentrales Thema ist der Ersatz des bisherigen Beratungsprotokolls durch eine Geeignetheitsprüfung. Hier sind zwar noch viele Detailfragen offen, aber generell erwarten wir passgenaue Unterlagen und Informationen seitens der Anbieter, also von den Kapitalverwaltungsgesellschaften und auch von den Emissionshäusern von Vermögensanlagen.

Was sind dabei die Knackpunkte?

Schulz-Jodexnis: Ein wesentlicher Punkt ist die sogenannte Zielmarktbestimmung für jedes Produkt. Diese muss zunächst nach bestimmten Kriterien vom Anbieter vorgenommen werden. Der Vertrieb kann dann unter dessen Zuhilfenahme seine eigene Bestimmung vornehmen. Nach der Zielmarktbestimmung muss dann die Geeignetheitsprüfung eine Kongruenz



Helmut Schulz-Jodexnis: „Ich habe nicht den Eindruck, dass die Anbieter schon intensiv an dem Thema arbeiten.“

ergeben, ohne die der Vertrieb nicht mehr möglich ist. Weitere wichtige Neuerung ist die Darstellung der Kosten, die künftig vor und auch nach der Transaktion erfolgen muss und noch detaillierter sein wird. Hier wird es sicherlich Anpassungsbedarf für von den Anbietern zur Verfügung gestellten Unterlagen geben, beispielsweise eine schematisierte Darstellung der Kosten ex ante. Über die genaue Berichterstattung im Nachgang befinden wir uns noch in Abstimmung mit den Anbietern. Ich gehe schließlich davon aus, dass es keine Übergangsfristen für Altprodukte und im Vertrieb befindliche Produkte nach dem 3. Januar geben wird. Auch hier müssen wir mit den Anbietern noch eine Lösung finden. Dies gilt natürlich auch für das Thema Vergütung, für das wir aber schon eine Lösung favorisieren.

Worum geht es in diesem Zusammenhang?

Schulz-Jodexnis: Die Zahlung und Annahme von Provisionen ist künftig nur noch zulässig, wenn dadurch die Qualität der Dienstleistung für den Kunden verbessert wird. Das kann unter anderem dadurch belegt werden, dass eine breite Palette geeigneter Finanzinstrumente an-

geboten wird. Was „breite Palette“ genau bedeutet, ist zwar noch nicht abschließend geklärt, JDC hat hier aber sicherlich einen Startvorteil: Zu unseren Kernkompetenzen zählt schon seit jeher, dass wir die verschiedenen Produkte am Markt auf Plausibilität und wirtschaftliche Tragfähigkeit prüfen und den angeschlossenen Vertriebspartnern als entsprechenden Service zur Orientierung eine Masterliste bereitstellen. Generell ist der Nachweis einer Qualitätsverbesserung für den Kunden sicherlich in erster Linie Sache des Vertriebs, aber sämtliche Vertriebsvereinbarungen müssen überprüft und gegebenenfalls angepasst werden, insbesondere in Hinblick auf die Frage, wofür genau die Provision gezahlt wird. Dabei geht es auch um Bestandsprovisionen, die künftig ohne eine laufende Dienstleistung wohl nicht mehr zulässig sind. Hier prüfen wir derzeit, ob zum Beispiel die Bereitstellung von laufenden Informationen an die Anleger über Online-Tools, oder beispielsweise auch über eine App wie unsere „allesmeins“, ausreicht. Daneben ist unter anderem zu klären, inwieweit der Anbieter wiederum unsere Arbeit überprüfen muss, um die Provision auszahlen zu dürfen, und welche Informationen er hierfür gegebenenfalls in welcher Form von uns benötigt.

Welchen Stellenwert hat das Thema MiFID II nach Ihrer Wahrnehmung bislang bei den Anbietern?

Schulz-Jodexnis: Es wird null darüber gesprochen und ich habe nicht den Eindruck, dass in den Häusern derzeit schon intensiv an dem Thema gearbeitet wird. Allerdings ist einzuräumen, dass auch wir uns bislang hauptsächlich intern mit den neuen Vorschriften befasst haben und nun in den Dialog mit den Anbietern hinsichtlich der konkreten Anforderungen und der Umsetzung gehen. Das ist die vorrangige Aufgabe der nächsten Wochen und Monate. Vielleicht könnte man sich hier an der Investmentfondsbranche orientieren, die über ihren Verband BVI eine Plattform zum Austausch der Pools mit den Gesellschaften initiiert hat.

Das Gespräch führte **Stefan Löwer**, Cash.