

Eidgenössische Bankenkommission  
Sekretariat  
Herr Dr. Olivier Zibung  
Schwanengasse 12  
Postfach  
3001 Bern

Stellungnahme\_Diskp\_Anrsyst\_b071108  
7. November 2008  
TH/TA

## **Stellungnahme zur Anhörung über das EBK-Diskussionspapier "Anreizsysteme und Interessenkonflikte beim Vertrieb von Finanzprodukten"**

Sehr geehrte Damen und Herren

Am 5. September 2008 haben Sie die Anhörung zum EBK-Diskussionspapier "Anreizsysteme und Interessenkonflikte beim Vertrieb von Finanzprodukten" eröffnet. Gerne haben wir in unserem Verband die Gelegenheit wahrgenommen, uns mit dem Diskussionspapier auseinander zu setzen.

Nebst der Erarbeitung der vorliegenden Stellungnahme sind verschiedene Überlegungen zum Diskussionspapier über die Spezialisten aus unserer Bankengruppe in die entsprechenden Gremien der Schweizerischen Bankiervereinigung (SBVg) eingeflossen, die eine Stellungnahme aus Sicht der Finanzwirtschaft erarbeitet. Wir verweisen ergänzend zu unserer eigenen Stellungnahme auf die dortigen Ausführungen und Beurteilungen.

### **1. Grundsätzliche Bemerkungen**

- a) Wir vertreten die Auffassung, dass das Diskussionspapier eine gute Sachverhaltsanalyse darstellt und auch die verschiedenen rechtlichen Konstellationen angemessen aufzeigt. Dadurch erhoffen wir uns eine Versachlichung der Thematik. Nicht unproblematisch ist, dass die im Diskussionspapier gestellten Fragen in einem hohen Masse offen formuliert sind. Dadurch könnten einzelne Vernehmlassungsteilnehmer zu stärker politisch als sachlich motivierten Stellungnahmen verleitet werden.
- b) Die EBK lässt die Frage, ob Bestandespflegekommissionen Retrozessionen darstellen, offen. Die Regelung dieser Frage ist aus unserer Sicht von zentraler Bedeutung. In diesem Zusammenhang wäre es hilfreich, wenn die EBK bezüglich der Frage der Vertriebsentschädigungen bei Fonds klar festhalten würde, dass aufgrund des Sonderprivatrechts und des Aufsichtsrechts des KAG die Weitergabe von Bestandespflegekommissionen von Vertriebssträgern an Endkunden nach wie vor unzulässig ist. Dies gilt ganz besonders auch aufgrund des im Kollektivanlagerecht enthaltenen Gleichbehandlungsgrundsatzes gegenüber den Anlegern.

Die EBK hält überdies zutreffend fest, dass dem Anleger klar sei, dass die Fondsleitung einen Teil der Verwaltungskommission verwende, um den Vertrieb zu entschädigen. Dies wird auch explizit im KAG (bzw. in Art. 37 KAV) geregelt.

- c) Die EBK stellt verschiedene Optionen einander gegenüber, die für den Kunden einen Mehrwert bringen. Dabei werden u.a. die internationalen Bestrebungen berücksichtigt (z. B. MIFID), die den Ansatz einer transparenten, für alle Finanzprodukte einheitlich geltenden Informationspflicht am Point of Sales beinhalten. Dieses Vorgehen im Einklang mit den europäischen Entwicklungen sowie die Stossrichtung zu mehr Transparenz begrüssen wir.

## 2. Überlegungen und Bemerkungen zu den konkreten Fragen

Zu Frage 1:

*(Welche praktische Bedeutung haben die Anreizsysteme und Interessenskonflikte beim Vertrieb von Finanzprodukten für die am Vertrieb beteiligten Intermediäre und die institutionellen und privaten Anleger?)*

- „Vertrieb von Finanzprodukten“: Dieser Aspekt kann die (organisatorischen) Vorkehrungen zur Vermeidung von Interessenkonflikten, die Aufklärung über (nicht vermeidbare) Interessenkonflikte und Vertriebsbindungen, die vertragliche Fixierung des Umfangs und der Ausgestaltung eines Beratungs- / Verwaltungsmandats, die ex ante/ex post Information über Vertriebsentschädigungen, die zwingende Ablieferungspflicht von Vertriebsentschädigungen etc. umfassen.
- „beteiligten Intermediäre und institutionellen Anleger“: Als solche kommen namentlich Banken, Vermögensverwalter, Fondsleitungen, institutionelle Kunden und Privatkunden in Betracht.
- „praktischen Bedeutung“: Diese kann in technischen/organisatorischen Schwierigkeiten (z. B. Abrechnung der Bestandespflegekommissionen gegenüber einem einzelnen Kunden), Ertragseinbussen, strafrechtlichen Konsequenzen, Reputationsrisiken, bis hin zu Auswirkungen auf das heutige Marktangebot oder Alternativmodellen zu den heutigen Vertriebsentschädigungen etc. liegen.

Ein Hauptanliegen der EBK war, Interessenkonflikte, welche beim Kundenbetreuer entstehen können, auszuleuchten. In diesem Zusammenhang ist die Feststellung entscheidend, dass die von der EBK untersuchten Banken die diesbezüglich erforderlichen Kontrollmassnahmen bereits ergriffen haben. Die EBK stellt der heutigen Behandlung von Interessenkonflikten somit ein grundsätzlich gutes Zeugnis aus.

Zu Frage 2:

*(Soll sich die EBK als Aufsichtsbehörde über Banken und Wertschriftenmärkte vermehrt mit diesen Fragen und generell mit dem Vertrieb von Finanzprodukten und den Rahmenbedingungen für Vertriebspartner befassen?)*

- In Anbetracht der verschiedenen Presseberichterstattungen und der unseres Erachtens fragwürdigen Intervention des BSV in einem Bereich, der nicht in seiner Zuständigkeit liegt, wäre eine zusätzliche Klärung durch die EBK grundsätzlich wünschenswert. Bereits heute ist die Genehmigung der SFA-Transparenzrichtlinie durch die EBK wertvoll.
- Allerdings darf die EBK den Banken nicht ein spezielles Vertriebssystem aufzwingen. Eventuell ist die - im Bericht bereits erwähnte - Konsequenz, dass die Banken ohne Bestandespflegekommissionen nur noch ihre eigenen Produkte vertreiben würden, nochmals klar aufzuzeigen.

Zu Frage 3:

*(Ist dabei möglichst ein „produkteunabhängiger“ Ansatz zu verfolgen, welcher alle aus Sicht der Anleger gleichwertigen Finanzprodukte einheitlich behandelt? Mit Blick auf die kommende Integration von Banken-, Wertschriften- und Versicherungsaufsicht in der FINMA: Soll ein solcher produkteunabhängiger Ansatz auch Versicherungsprodukte erfassen?)*

Es ist zweifelhaft, ob ein „produkteunabhängiger Ansatz“ erfolversprechend ist. Die Produkte, Vertriebspartner, Vertriebswege, Entschädigungsmodelle und Interessenkonfliktskonstellationen sind unterschiedlich. So vertreibt z. B. eine Versicherung neben den eigenen Produkten keine Fremdprodukte. Der Interessent einer Lebensversicherung erwartet denn auch nicht von der angefragten Versicherung, dass ihn diese auf ein besseres Konkurrenzprodukt aufmerksam macht. Hingegen erwartet er von der Bank,

dass ihm diese ein möglicherweise besser auf seine Anlagebedürfnisse zugeschnittenes fremdes Anlageprodukt empfiehlt. Schliesslich vertreiben Versicherungsvermittler nur Fremdprodukte; Banken als Vertreter von Anlagefonds hingegen vielfach Eigen- und Fremdprodukte. Die möglichen Interessenskonfliktskonstellationen sind bei Bankprodukten daher facettenreicher. Es kommt hinzu, dass bei Versicherungen meist nur Abschlussprovisionen und keine Bestandesprovisionen entrichtet werden. Erstere korrespondieren direkt mit dem vom Vermittler für die Versicherung erbrachten Vertriebsaufwand (insbesondere GwG-Abklärung).

Art. 45 VAG kann auf die Vermittler von Bankprodukten demnach nicht übertragen werden. Es lässt sich aus dieser Bestimmung bzw. aus der Unterscheidung gebundener/ungebundener Vermittler höchstens als allgemeiner Grundsatz ableiten, dass der Vermittler von Anlageprodukten den Kunden informieren sollte, aus welchem Anlageuniversum bzw. nach welchen Kriterien er seine Anlageempfehlung vornimmt und welche Interessenbindungen dabei bestehen.

*Zu Frage 4:*

*(Inwiefern besteht ein aufsichtsrechtlicher Handlungsbedarf und welche der in Kapitel 8 geschilderten Ansätze soll die EBK gegebenenfalls weiterverfolgen? Gibt es weitere?)*

Im Sinne einer Untervariante zu Ziff. 8.9 „Point of Sales“ scheint ein kundengeschäftsbezogener Ansatz (execution only, Anlageberatung, Vermögensverwaltung, etc.) erfolgversprechender. Dieser liegt auch den Rechtsgutachten von Abegglen und Nobel/Stirnemann zugrunde. So können Vorgaben an die Kundenverträge (vgl. Ziff. 8.7) z. B. bei der Vermögensverwaltung Sinn machen, jedoch nicht bei der reinen Ausführung von Kundenaufträgen durch die Bank. Im übrigen hat die EBK diesen kundengeschäftsbezogenen Ansatz mit dem Entwurf des Rundschreibens zur Vermögensverwaltung bereits vorgezeichnet.

Eine weitergehende Transparenzpflicht auf Produkteebene (z. B. bei Anlagefonds eine weitreichende Aufgliederung der Höhe der Vertriebsvergütung im Anlagereglement/Prospekt) wird von der EBK abgelehnt, was einen möglichen Wettbewerbsnachteil gegenüber MIFID-Banken sowie anderweitigen Finanzprodukten vermeiden lässt. Dies ist zu begrüssen.

Letztendlich wird interessant sein zu sehen, welchen Stellenwert ein Zivilrichter, der einen konkreten Fall beurteilen muss, dem EBK-Papier gibt. Der Richter wird die Rechtsfrage entscheiden müssen, ob die sonderprivatrechtliche und aufsichtsrechtliche Regelung der Vertriebsträgerentschädigung durch das gleichzeitige Bestehen eines Vermögensverwaltungsvertrags zwischen dem Vertriebsträger und dem Fondsanleger derogiert wird.

Abschliessend bedanken wir uns für die Gelegenheit, zum EBK-Diskussionspapier "Anreizsysteme und Interessenkonflikte beim Vertrieb von Finanzprodukten" Stellung nehmen zu können. Wir bitten Sie um die Berücksichtigung unserer Überlegungen bei der weiteren Bearbeitung dieses Themenfelds.

Freundliche Grüsse

Verband Schweizerischer Kantonalbanken



Hanspeter Hess  
Direktor



Dr. Thomas Hodel  
Leiter Public Affairs