

## PRODUCT GOVERNANCE für alle

Stand: September 2015

Die MiFID II bringt etwas ganz Neues, nämlich die sogenannte „Product Governance“. Bis jetzt galt für Finanzprodukte die Regel, dass ihr Risiko nach dem Verkauf komplett auf den Anleger übergeht. Eine Pflicht zur Nachbetreuung ihrer Produkte hatten die Emittenten nicht. Nun droht aber auch die Finanzindustrie einen Kampf zu verlieren, den das herstellende Gewerbe schon lang verloren hat. Bei Industrieprodukten besteht schon seit Jahren die Pflicht, sie auch nach Verkauf weiter zu beobachten und Maßnahmen zu ergreifen, wenn sie zu einem Risiko werden. Stellt ein Automobilhersteller fest, dass sein Produkt sicherheitsrelevante Mängel hat, muss er es zurückrufen oder zumindest die Kunden warnen.

Etwas Ähnliches stellt sich nun der Regulator unter dem Prinzip der „Product Governance“ vor. Für jedes Finanzinstrument sollen Zielgruppen definiert werden und der Emittent hat darauf zu achten, dass die Produkte nur an diese jeweilige Zielgruppe vertrieben werden. Ein sogenanntes „misselling“ soll verhindert werden. Die Hersteller (Manufacturer) sollen ihre Finanzprodukte kontinuierlich beobachten und die Risiken ständig neu bewerten. Ergibt sich eine deutlich geänderte Risikostruktur, müssen die Manufacturer und Emittenten tätig werden und Maßnahmen ergreifen. Diese können von einer Warnung der Anleger bis zu einem Vertriebsstopp reichen. Zur Not muss das Finanzprodukt aus den Regalen genommen werden. Das wird einen erheblichen Aufwand verursachen, die Emittenten werden deutlich intensiver in die Vertriebsstrukturen hineinregieren, Vertriebsverträge müssen ergänzt und umgestellt werden – eine viel engere Verzahnung zwischen Emittenten und Vertrieb wird die Folge sein.

Wie genau das funktionieren soll, weiß im Moment noch niemand; gegenwärtig finden Abstimmungen zwischen den Bankenverbänden und der BaFin statt, um wenigstens die Grundzüge für diese neue Anforderung an die Finanzbranche zu definieren.

Umso erstaunlicher ist, dass der Regulator gleich einen Schritt weitergeht. Offensichtlich findet die europäische Bankenaufsichtsbehörde EBA das MiFID II-Konzept der ‘Product Governance’ so hervorragend, dass sie es auch gleich für andere Bankprodukte anwenden will. Am 15. Juli diesen Jahres hat die EBA ihren Final Report zu „Guidelines on Product Oversight and Governance arrangements“ (POG) vorgestellt. Diese POG-Guidelines sollen für alle Banken gelten und auch für Bankprodukte die Anforderungen aus der MiFID II für die Ausgestaltung der Produkte, ihre Überwachung und Kontrolle, die Notwendigkeit zur Definition von Zielkunden und die Vertriebsüberwachung anwenden. Bankprodukte wie Kredite, Konten, Depots, Zahlungsdienstleistungen und Zahlungsmittel (wie z.B. EC-Karten und Kreditkarten) sollen in den Anwendungsbereich der neuen Regelungen fallen.

Banken sollen Prozesse aufsetzen, die Product Governance auch für die allgemeinen Bankprodukte sicherstellen und in ihre interne Governance, d.h. Risikomanagement und das Interne Kontrollsystem, integrieren. Es sollen Zielmärkte für alle Produkte definiert werden und jedes dieser Standard-Bankprodukte soll den Interessen, Eigenschaften und Charakteristiken des zuvor definierten Zielmarkts entsprechen. Die Ausstattungsmerkmale (Kosten und Risiken der Produkte) müssen die Interessen, Eigenschaften und Charakteristiken des

definierten Zielmarkts widerspiegeln und für diesen Zielmarkt sinnvoll sein. Da steht einiges an Dokumentation an!

Darüber hinaus gibt es Anforderungen für den Vertrieb. Die Vertriebspartner müssen einen Auswahlprozess durchlaufen und Banken müssen prüfen, ob der externe Vertrieb ausreichendes Know-how, Erfahrung und fachliche Kapazitäten für den Vertrieb der Produkte besitzt. Streng sind vor allem die Vorgaben für die Einhaltung des Zielmarkts. Dem Vertrieb soll ein Verkauf außerhalb des definierten Zielmarkts nur dann erlaubt sein, wenn er sachliche Gründe für die Abweichung finden und dokumentieren kann. Die Institute sollen eine intensive Vertriebsüberwachung vornehmen und dazu ihre Compliance-Abteilungen einschalten, die prüfen sollen, ob der Vertrieb entsprechend den Product Governance-Guidelines der Banken vorgeht. Wenn Zweifel an der Tätigkeit des Vertriebs entstehen, müssen sofort Maßnahmen ergriffen werden, die bis hin zum Vertriebsstopp gehen können.

Die externen Vertriebe selbst sollen eigene Guidelines und Governance-Arrangements erstellen. Dadurch soll gewährleistet werden, dass im Rahmen des Vertriebs die Interessen der Konsumenten berücksichtigt werden und eine Benachteiligung vermieden wird. Die Banken sollen die Einhaltung dieser Vorgaben bei den Vertriebsorganisationen regelmäßig überwachen und kontrollieren. Identifiziert der Vertrieb Probleme, hat er diese umgehend an die Hersteller zu melden.

Bemerkenswert ist, dass kein Parlament die entsprechende Maßnahme beschlossen hat. Vielmehr schafft die EBA eigenes Recht, basierend auf Artikel 16 der Verordnung zur Schaffung der EBA. Dadurch kann sie eine verbindliche Vorgabe für nationale Aufsichtsbehörden erstellen. Will die BaFin diese Guidelines nicht anwenden, muss sie das begründen. Es gilt das Prinzip „comply or explain“. Für die europäischen Aufsichtsbehörden ist diese Ermächtigungsnorm natürlich praktisch. Es kann an den Parlamenten vorbei neues Recht geschaffen werden – mit politischem Widerstand ist kaum zu rechnen.

Die Übernahme der Product Governance-Regelungen aus dem Wertpapierbereich in den allgemeinen Bankbereich durch die EBA ist ein sehr schönes Beispiel dafür, welche Eigen- dynamik der gesamte Regulierungsapparat inzwischen gewonnen hat.

Mit den besten Grüßen  
Ihr

Dr. Christian Waigel  
Rechtsanwalt