



# Jetzt wird's dringend: Fragen und Antworten zu MiFID II

13. September 2017



# Markets in Financial Instruments Directive (MiFID)

## Themen und wesentliche Grundsätze



The top half of the slide features a close-up, slightly blurred image of the European Union flag, showing the blue field with yellow stars. The text 'MIFID 2' is overlaid in white, bold, sans-serif font.

# MIFID 2

Eine Standortbestimmung

# Zielsetzung

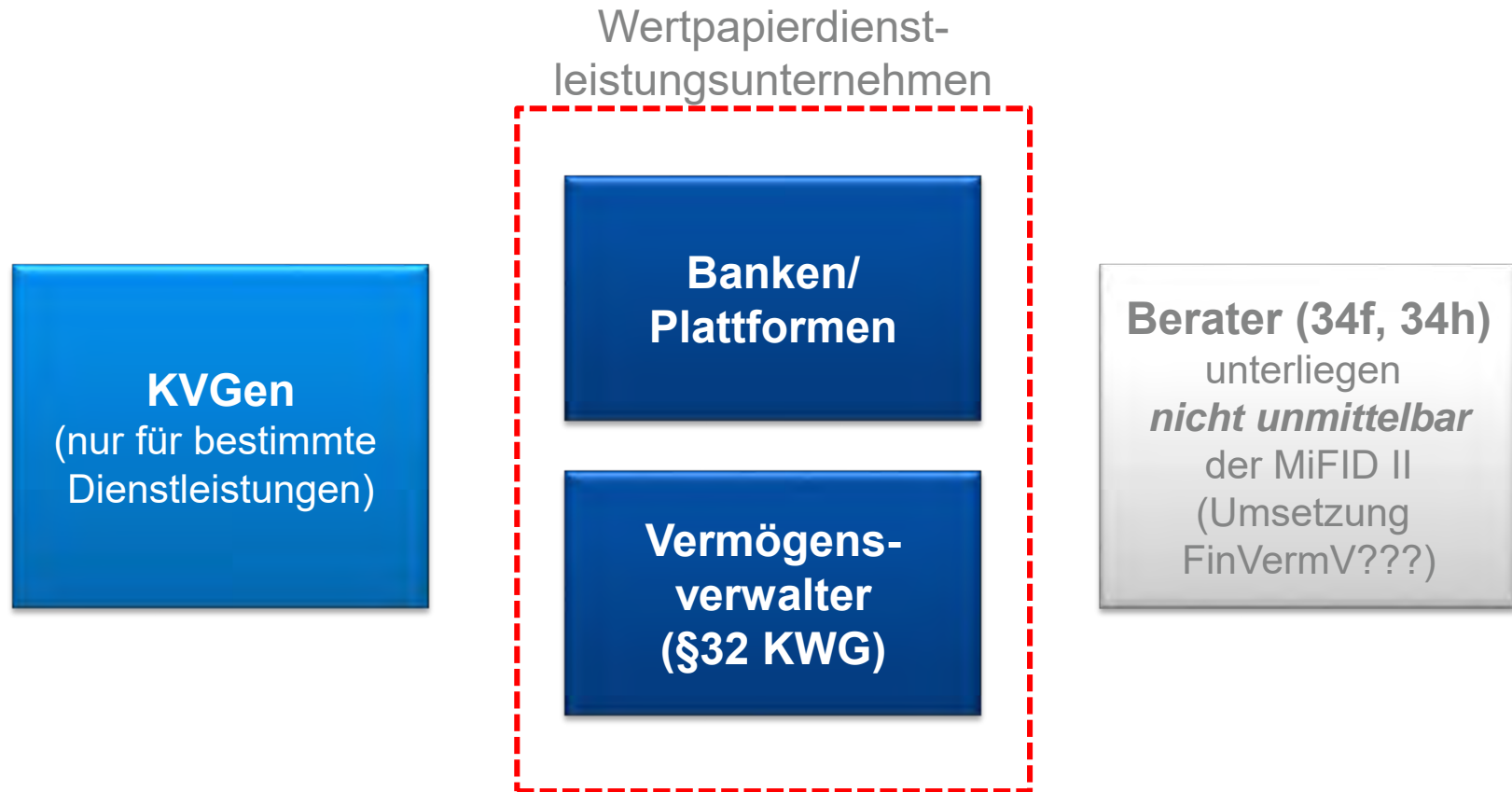
## Harmonisierung von Wertpapier- und Versicherungsvertrieb



Graphik entnommen aus BVI Veranstaltung vom 7. Oktober 2015

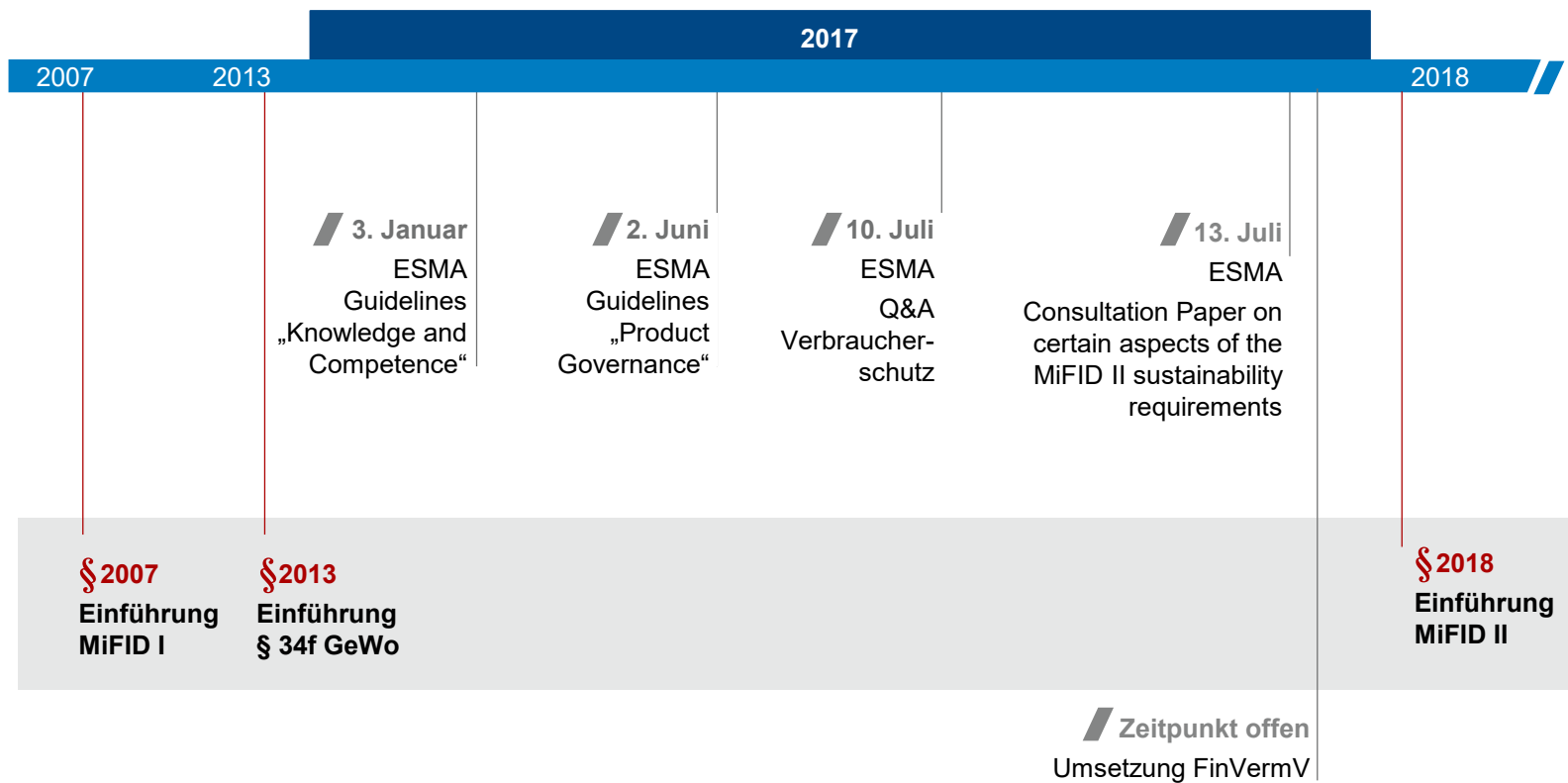
# Geltungsbereich für ausgewählte Marktteilnehmer

Produzenten und Vertrieb (teilweise) nur mittelbar betroffen



# Enger Zeitplan trotz Verschiebung

## Späte Vorgaben führen zu „ambitioniertem“ Zeitplan



# Themenschwerpunkte

## Produktüberwachung (Product Governance)

Zielmarktbestimmung

## Vertriebsvorschriften

Kostentransparenz und  
Reporting

Zuwendungen

Kenntnisse und Kompetenzen

Aufzeichnungspflichten  
von telefonischer und  
elektronischer Kommunikation



# MIFID 2

Zielmarktbestimmung

# Zielmarktbestimmung

## Wesentliche Voraussetzung für den Vertrieb von Produkten

Finanzinstrumente sollen so hergestellt und vertrieben werden, dass dies mit den Interessen der Kunden während der gesamten Lebensdauer des Produkts vereinbar ist:

- Produktüberwachungsprozess:
  - Abstrakte Vorgaben für den gesamten Wertschöpfungsprozess von der Entwicklung (Bestimmung des Zielmarktes) über den Verkauf (Einhaltung Zielmarktvorgaben) und Überwachung des Produkts (Rückmeldung und ggf. Anpassung des Zielmarktes)
  
- Neue interne Prozesse bei „MiFID-Unternehmen“ erforderlich
  - Dokumentation
  - Überprüfbarkeit
  - Sanktionen (deutlich erhöht!)

# Zielmarktbestimmung

## „Vereinfachter“ Ansatz für Fonds

**Grundsatz:** Die Zielmarktbestimmung des Produzenten ist zu generisch. Daher muss die Vertriebsstelle einen eigenen Prozess einrichten. Dieser muss Produktkomponenten berücksichtigen und kann sich an dem Proportionalitätsprinzip ausrichten.

- ESMA: Anteile an OGAW werden i. d. R. als **nicht komplex** angesehen und als Massenprodukt eingestuft (2- seitiges KIID, Vertrieb im Execution Only möglich)
  - Zielmarkt kann weit gefasst werden
  - **Kein Angemessenheitstest erforderlich**
- Bei einfachen, allgemein üblichen Produkten kann auf eine eigenständige Analyse verzichtet werden und die Zielmarktangaben des Herstellers können übernommen werden
  - Nutzung des WM Datenfeeds
  - Verwendung eines zwischen Hersteller und Vertrieb abgestimmten Konzepts (BVI / DK / DDV-Konzept)
- ESMA: Anteile an AIFs haben keinen Zugang zum Komplexitätstest durch Vertrieb (Publikums-AIF wie z. B. Offene Immobilienfonds)
  - **Angemessenheitstest erforderlich!!!**
- **Ergebnis:** Je komplizierter ein Produkt ist, desto aufwendiger ist der Produktüberprüfungsprozess der Vertriebsstelle ausgestaltet

# Zielmarktbestimmung

## Vertrieb im negativen Zielmarkt

Zielkundenbezogene Kriterien	Negativer Zielmarkt
Zielkundenkategorie (MiFID Kategorien)	Ja
Kenntnisse und Erfahrungen Produkttyp/Produkteigenschaften	Nein
Fin. Situation/Verlusttragfähigkeit Geringe Verluste/Totalverlust/ Nachschussverpflichtung	Nein
Risikotoleranz (risikoorientiert/spekulativ/konservativ)	Nein
<b>Kundenziele</b> - Anlageziel (z.B. Liquidität / Altersvorsorge) - Anlagehorizont	Nein Ja
Ggf. Kundenbedürfnisse (spezif. Aspekte z.B. ESG)	Nein
Vertriebsweg XO / Beratungsfreies Geschäft / Anlageberatung	

### ESMA:

Zielmarkt Vorgaben entscheiden über Aufnahme des Produktes in den Vertrieb.

Vorgaben für die Hersteller gelten entsprechend für die Vertriebsstellen: aber individuell-konkreter wegen der Zielkundennähe!

Die Vertriebseinheit soll prüfen, ob die Vertriebsstrategie im Hinblick auf die Komplexität, das Risikoprofil und Interessenkonflikte (Zuwendungen) adäquat ist!

Vertriebsstellen leiten aggregierte Informationen an die Hersteller zurück (z.B. Beschwerden / Vertrieb außerhalb der Vertriebskanäle / Kundengruppen).

# Zielmarktbestimmung

## Anlageberatung, die ein Portfolio berücksichtigt / Vermögensverwaltung

- **Einstufung als Dienstleistung!** Kein Look Through Ansatz mehr gefordert!
  - Es dürfen somit auch Produkte außerhalb des Zielmarktes für den Kunden erworben werden, sofern das Portfolio insgesamt für den Kunden geeignet ist und die Instrumente der Absicherung und Diversifikation dienen. In diesen Fällen ist keine Meldung bei Verkauf außerhalb des positiven Zielmarktes notwendig.
- **Portfoliorisiko entscheidend** und nicht Risiko eines einzelnen Finanzinstrumentes
  - Produkte für professionelle Kunden dürfen auch für Privatkunden erworben werden
  - **Aber:** Verkauf in den negativen Zielmarkt muss immer gemeldet werden und gegenüber dem Kunden offengelegt werden (Offenlegung im vierteljährlichen Reporting?). Zudem sollte der Verkauf in den negativen Zielmarktes zu Diversifikationszwecken eher die Ausnahme sein.
  - Grundsätzlich können gegenüber professionellen Kunden die notwendigen Kenntnisse und Erfahrungen vorausgesetzt werden.
- Bei Fonds ist im allgemeinen von 100% Verlustpotential auszugehen. Somit ist eine entsprechende Risikotragfähigkeit notwendig.



# MIFID 2

## Kostentransparenz und Reporting

# Kostentransparenz und Reporting

## ex ante und ex post

### ■ ex-ante Offenlegung (vor Ausführung)

- Der Anleger soll rechtzeitig vor seiner Anlageentscheidung in die Lage versetzt werden, die Gesamtkosten der Anlage (gemeint sind die Produktkosten und die Kosten der Wertpapierdienstleistung) zu kennen sowie die Auswirkungen auf die Rendite zu verstehen.
- Schätzungen für neue Produkte und Kunden: Im Regelfall ist eine generische ex-ante Information, die z.B. verschiedene Anlegertypen oder Anlageszenarien berücksichtigt, ausreichend.
- Produktkosten können bei fehlender Verfügbarkeit durch die Vertriebsstellen geschätzt werden, sofern vernünftige und zutreffende Schätzungen der Gesamtkosten möglich sind.

### ■ ex-post Offenlegung (nach Ausführung)

- Der Anleger soll mindestens einmal jährlich eine Übersicht der tatsächlich angefallenen Gesamtkosten seiner Anlage bekommen sowie eine Darstellung der Auswirkung der Gesamtkosten auf die Wertentwicklung. Zusätzlich soll er eine Transparenz bekommen, welche Kostenbestandteile wem zufließen.
- Das Reporting kann zusammen mit anderen periodischen Reports erfolgen
- Für Fonds gilt: Vertriebsstellen können sich auf jährlich veröffentlichte und geprüfte Informationen über Fondskosten stützen.

# Komponenten für Kostenoffenlegung

Kostenkomponente	ex-ante / ex-post	Datenzulieferung	Aktualisierung
Ausgabeaufschlag	ex-ante (Info)	% vom NAV*	Bei Veränderungen
Max. Exit Fee / dilution levy	ex-ante (Info)	% vom NAV	Bei Veränderungen
Aktuelle "exit costs"	ex-ante Kalkulation	% vom NAV	Bei Veränderungen
Laufenden Kosten (Schätzung)	ex-ante Kalkulation	% vom NAV	Jährlich / Bei Veränderungen
Transaktionskosten (Schätzung)	ex-ante Kalkulation**	% vom NAV	Jährlich / Bei Veränderungen
Performance Fee (Schätzung)	ex-ante Kalkulation	% vom NAV	Jährlich / Bei Veränderungen
Performance Fee	ex-ante (Info)	Yes / No	Bei Veränderungen
Swing Pricing	ex-ante (Info)	Yes / No	Bei Veränderungen
<b>Gesamtkosten (TER+Performance Fee+ TK nach PRIIPS)</b>	<b>ex-post Kalkulation</b>	<b>% vom NAV</b>	<b>Jährlich</b>

\* Kennzahl dient auch dem Ausweis in Euro. \*\* Berechnung nach PRIIPS ?



# Beispiel ex-ante Kostenoffenlegung

## Vorabkosteninformation für alle Kunden – Kleingedrucktes

Kosten und deren Verlauf während der Haltedauer								
	Aktienfonds		Mischfonds		Rentenfonds		Geldmarktnahe Fonds Geldmarktfonds	
	in %	in EUR	in %	in EUR	in %	in EUR	in %	in EUR
<b>Kosten für den Erwerb (einmalig)</b>								
<b>Kosten der Wertpapierdienstleistung<sup>(21)</sup></b>	<b>4,50%</b>	<b>225,00€</b>	<b>3,97%</b>	<b>198,50€</b>	<b>3,25%</b>	<b>162,50€</b>	<b>1,17%</b>	<b>58,50€</b>
• davon Abwicklungskosten <sup>(21)</sup>		2,00€		196,50€		160,50€		56,50€
• davon Abschlussprovision <sup>(21)</sup>		223,00€		2,00€		2,00€		2,00€
Zahlungen Dritter an die FFB (Abschlussprovision) <sup>(21)</sup>		223,00€		196,50€		160,50€		56,50€
• davon Weiterleitung an Dritte		220,90€		195,01€		158,40€		56,26€
<b>Ø laufende Kosten (pro Jahr)<sup>(14)</sup></b>								
<b>Kosten der Wertpapierdienstleistung<sup>(21)(24)</sup></b>	<b>1,24%</b>	<b>57,12€</b>	<b>1,10%</b>	<b>50,96€</b>	<b>0,99%</b>	<b>46,62€</b>	<b>0,65%</b>	<b>31,81€</b>
• davon Depotführung <sup>(21)</sup>		25,00€		25,96€		21,62€		6,81€
• davon Abschlussfolgeprovision <sup>(22)</sup>		32,12€		25,00€		25,00€		25,00€
<b>Kosten des Finanzinstruments</b>	<b>0,76%</b>	<b>34,87€</b>	<b>0,67%</b>	<b>31,06€</b>	<b>0,45%</b>	<b>21,15€</b>	<b>0,15%</b>	<b>7,29€</b>
• davon laufende Fondskosten <sup>(9)</sup>		34,87€		31,06€		21,15€		7,29€
Zahlungen Dritter an die FFB (Abschlussfolgeprovision) <sup>(22)</sup>		32,12€		25,96€		21,62€		6,81€
• davon Weiterleitung an Dritte		27,07€		22,71€		16,92€		3,89€
<b>Kosten für die Veräußerung (einmalig)<sup>(7)</sup></b>								
<b>Kosten der Wertpapierdienstleistung<sup>(21)</sup></b>	<b>0,05%</b>	<b>2,00€</b>	<b>0,05%</b>	<b>2,00€</b>	<b>0,04%</b>	<b>2,00€</b>	<b>0,04%</b>	<b>2,00€</b>
• davon Abwicklungskosten <sup>(21)</sup>		2,00€		2,00€		2,00€		2,00€
<b>Aufstellung Kosten im Zeitverlauf<sup>(13)</sup></b>								
Jahr der Anlage	Investment							
im 1. Jahr inkl. Erwerb	5000,00€	6,39%	319,71€	5,65%	282,56€	4,63%	231,52€	
im 2. Jahr	0,00€	1,87%	93,33€	1,66%	83,02€	1,37%	68,39€	
im 3. Jahr	0,00€	1,84%	91,97€	1,64%	82,00€	1,36%	67,77€	
im 4. Jahr	0,00€	1,81%	90,62€	1,62%	80,99€	1,34%	67,15€	
im 5. Jahr inkl. Veräußerung	0,00€	1,83%	91,30€	1,64%	82,00€	1,37%	68,54€	
<b>Gesamtkosten und Rendite</b>		<b>686,93€</b>	<b>610,57€</b>	<b>503,37€</b>	<b>97,83€</b>			
Kosten der Wertpapierdienstleistung		512,58€	455,29€	397,61€	90,42€			
Kosten des Finanzinstruments		174,35€	155,28€	105,76€	7,41€			
		Ø 2,91% Minderung der Rendite pro Jahr	Ø 2,58% Minderung der Rendite pro Jahr	Ø 1,68% Minderung der Rendite pro Jahr	Ø 2,00% Minderung der Rendite			

# Reporting in der Vermögensverwaltung

## Regelmäßige Kundenberichte

- Mindestens quartalsweise. Bei kreditfinanziertem Portfolio monatliche Mitteilungen
- Ausnahmen:
  - Kunde erhält über jede Transaktion eine Abrechnung *oder*
  - Kunde hat Zugang zu einem Onlinesystem mit Aufstellung des Portfolios (wenn Kunde 1x je Quartal die Bewertung des Portfolios aufgerufen hat!)
- Inhalt der Kundenberichte:
  - Erläuterung, wie die Anlage auf die Präferenzen, Ziele und sonstigen Merkmale des Kunden abgestimmt wurde
  - Gilt auch in der dauerhaften Anlageberatung
- Keine Erleichterung beim Reporting für professionelle Kunden

# Reporting in der Vermögensverwaltung

## Verlustschwellenreporting (ad hoc reporting)

- 3. Januar 2018 ist Bezugsgröße für die erstmaligen Berichte
- Wenn Gesamtwert des Portfolios im Berichtszeitraum (Quartal!) um 10% fällt (anschließend bei jedem weiteren Wertverlust für den Berichtszeitraum in 10% Schritten)
- ESMA geht von täglicher Bewertung des Kundenportfolios aus
  - Was ist mit Finanzinstrumenten, die nicht täglich bewertet werden?
  - Fair Value Ansatz (Methode?)
- Zurverfügungstellung des ad hoc Reportings spätestens am Ende des relevanten Geschäftstages
- Thema Bewertungszeitpunkt:
  - Ist ein früher Bewertungszeitpunkt für das Portfolio möglich (Prozessprüfung)?
  - Wahrscheinlich „Im Rahmen der techn. Möglichkeiten.“ (online/offline?)
- Keine Erleichterung bei professionellen Kunden
- **Hinweis:** Im Rahmen der normalen Depotführung besteht auch eine Berichtspflicht bei doppelt gehebelten Finanzinstrumenten



# MIFID 2

## Zuwendungen

# Zuwendungen

## Weiterhin möglich aber an höhere Anforderungen geknüpft

- Außerhalb der unabhängigen Anlageberatung (§34h GewO) und Finanzportfolioverwaltung (§32 KWG) weiterhin zulässig
- **Aber:** Höhere Anforderungen an die Qualitätsverbesserung und Offenlegung
- Eine Qualitätsverbesserung liegt vor, wenn zum Beispiel:
  1. Eine höherwertige oder zusätzliche Dienstleistung erbracht wird und in angemessenem Verhältnis zum Umfang der erhaltenen Zuwendungen steht wie z.B. (Vorgaben gem. ESMA Positivliste wie bspw. Zugang zu breiter Produktpalette und regelmäßiger Beratungsleistung, Depotüberwachung, Filialnetz)
  2. Die Zuwendung nicht unmittelbar dem annehmenden oder gewährenden Unternehmen, dessen Gesellschaften oder Beschäftigten zugutekommt, ohne zugleich einen materiellen Vorteil für den jeweiligen Kunden darzustellen
  3. Die Zuwendung ist durch die Gewährung eines fortlaufenden Vorteils für den betreffenden Kunden in Relation zu einer laufenden Zuwendung gerechtfertigt d.h. der zusätzliche oder qualitativ höherer Service muss in angemessenem Verhältnis zum Umfang der Zuwendungen stehen.

# Zuwendungen

## Bestandsprovisionen erfordern besonderes Augenmerk

- Dauerhaften Zahlungen müssen dauerhafte Vorteile gegenüberstehen (nicht Gegenleistungen!)
  - Die Vorteile/Vorgaben müssen kontinuierlich erfüllt sein
  - Das verbesserte Qualitätsniveau muss aufrecht erhalten werden
  - Keine Verpflichtung zur kontinuierlichen Weiterverbesserung
- **Vermutung:** Beim Erhalt von Bestandsprovisionen ist von einer laufenden Geschäftsbeziehung auszugehen
- **Achtung:** Eine Zuwendung verbessert die Qualität der Dienstleistung nicht, wenn die Dienstleistung dadurch in voreingenommener Weise oder nicht im besten Kundeninteresse erbracht wird

# Zuwendungen

## Besonderheiten in der Vermögensverwaltung

- Vermögensverwalter dürfen keine Zuwendungen von Dritten oder für Dritte handelnder Personen annehmen und behalten (Annahme und Weiterleitung an den Kunden möglich)
- Ausnahme: Kleinere nicht-monetäre Vorteile,
  - die geeignet sind, die Qualität der für den Kunden erbrachten Wertpapierdienstleistung und Wertpapiernebenendienstleistung zu verbessern und
  - die hinsichtlich ihres Umfangs und ihrer Art nicht vermuten lassen, dass sich die Pflicht des Wertpapierdienstleistungsunternehmens, im bestmöglichen Interesse ihrer Kunden zu handeln, beeinträchtigen, wenn diese Zuwendungen dem Kunden unmissverständlich offengelegt werden, bevor die betreffende Dienstleistung für den Kunden erbracht wird
- Beispiele:
  - Informationsmaterial zu Produkten oder Dienstleistungen
  - Teilnahme an Konferenzen, Seminaren
  - Bewirtungen im üblichen Rahmen



# MIFID 2

Kenntnisse und Kompetenzen  
(der Mitarbeiter)

# Kenntnisse und Kompetenzen

## Was ist künftig zu beachten?

### Artikel 25 Abs. 1 der Delegierten Verordnung 2014/65/EU

- (1) Die Mitgliedstaaten verlangen **von Wertpapierfirmen**, dafür zu sorgen und der zuständigen Behörde auf Anfrage nachzuweisen, dass natürliche Personen, die gegenüber Kunden im Namen der Wertpapierfirma eine Anlageberatung erbringen oder Kunden Informationen über Anlageprodukte, Wertpapierdienstleistungen oder Nebendienstleistungen erteilen, über die Kenntnisse und Kompetenzen verfügen, die für die Erfüllung der Verpflichtungen nach Artikel 24 und diesem Artikel notwendig sind. Die Mitgliedstaaten veröffentlichen die Kriterien, die für die Beurteilung der Kenntnisse und Kompetenzen angelegt werden.

### Umsetzung in nationales Recht: §87 Abs. 2+3 WpHG-E

- (2) Ein Wertpapierdienstleistungsunternehmen darf einen **Mitarbeiter** nur dann damit betrauen, **Kunden** über Finanzinstrumente, strukturierte Einlagen, Wertpapierdienstleistungen oder Wertpapiernebendienstleistungen **zu informieren (Vertriebsmitarbeiter)\***, wenn dieser **sachkundig ist** und über die **für die Tätigkeit erforderliche Zuverlässigkeit verfügt**.
- (3) Ein Wertpapierdienstleistungsunternehmen darf einen Mitarbeiter nur dann mit der **Finanzportfolioverwaltung** betrauen, wenn dieser **sachkundig ist** und über die **für die Tätigkeit erforderliche Zuverlässigkeit verfügt**.

# Kenntnisse und Kompetenzen

## Mitarbeiteranzeigenverordnung (WpHG/MaAnzV)

- Die Mitarbeiteranzeigenverordnung erstreckt sich auf alle Beschäftigten, die Kunden über Finanzinstrumente, strukturierte Einlagen und über Dienstleistungen informieren (sogen. Vertriebsmitarbeiter) sowie die Mitarbeiter in der Finanzportfolioverwaltung.
- Wie bisher Meldung des Vertriebsbeauftragten / Compliance-Beauftragten sowie der Anlageberater. Keine Anzeigepflicht für die Vertriebsmitarbeiter oder Mitarbeiter in der Finanzportfolioverwaltung.
- Mitarbeiter in der Finanzportfolioverwaltung müssen künftig sachkundig sein. Die Sachkunde soll Kenntnisse und Vorschriften für die Finanzportfolioverwaltung nach dem WpHG und KAGB sowie Kenntnisse des Portfoliomanagements und der Portfolioanalyse umfassen.
- Geltung für KVG, die die Finanzportfolioverwaltung als Nebendienstleistung erbringen?
- Das Unternehmen muss die Sachkunde mind. einmal jährlich prüfen
  - Übergangsfrist bis 3. Juli 2018
  - Keine Konkretisierung für Sachkundenachweis

The background of the top half of the slide is a close-up, slightly blurred image of the European Union flag, showing the blue field with yellow stars.

# MIFID 2

## Aufzeichnungspflichten von telefonischer und elektronischer Kommunikation

# Aufzeichnungspflichten

## Telefongespräche, elektronische Kommunikation, persönliche Gespräche

- Aufzeichnung von Telefongesprächen sowie elektronischer Kommunikation bei der Erbringung von Dienstleistungen, die sich auf den Eigenhandel oder die Annahme, Übermittlung und Ausführung von Kundenaufträgen beziehen („reception, transmission and execution of client orders“).
- Die Aufzeichnungspflicht erstreckt sich auf **vorbereitende Handlungen**, die zur Erbringung der o.g. Dienstleistung führen. Unerheblich ist es, ob es zur Erbringung der relevanten Dienstleistung kommt.
- Betroffen sind „Electronic communication e.g. video conferencing, fax, email, Bloomberg mail, SMS, B2B devices, chat, instant messaging and mobile device applications“.
- Alle internen Gespräche, die zur Ordererteilung notwendig waren (außer Sammelorder)!
- Kunde muss über die Aufzeichnung informiert werden
- Archivierung dieser Gespräche (Regelfall 5 Jahre) / Bereitstellung in angemessener Zeit auf Anfrage des Kunden oder der Aufsichtsbehörde
- Kunden sollen die Aufzeichnungen ohne großen zeitlichen, finanziellen und technischen Aufwand erhalten und nutzen können
- Im Fall von persönlichen Gesprächen reicht die Protokollierung des Gesprächs

The background of the top half of the slide is the European Union flag, featuring a blue field with twelve five-pointed gold stars arranged in a circle. The text 'MIFID 2' is overlaid in white, bold, sans-serif font.

# MIFID 2

FFB konkret

# Planung bei der FFB

## Ein Auszug...

- Product Governance
  - Bereitstellung der relevanten Informationen im Fondsfinder/Factsheet
  - Überprüfung und ggf. Anpassung der Orderprozesse (Abgleich Zielmarkt bei Ordererteilung)
  - Einführung von Prozessen zur Überprüfung, ob relevante Fonds-Daten vorhanden sind
- Kostenoffenlegung und Angemessenheitstest
  - Versand eines „MiFID II Paketes“ an alle Kunden im Herbst 2017 an alle Bestandskunden
    - Anpassungen der AGB
    - Ex ante Kostenoffenlegung
    - Angemessenheitstest
  - Aufnahme der ex ante Kostenoffenlegung und Angemessenheitstest in den Depotöffnungsantrag
  - Bereitstellung der ex ante Kostenoffenlegung auf ffb.de (jährliche Überprüfung)
  - Versand der detaillierten ex post Kostenoffenlegung erstmals Anfang 2019
- Überprüfung und ggf. Anpassung aller relevanten Prozesse und entsprechende Dokumentation
- Vertragsergänzungen für Vertriebspartner und KVGen in Kürze
- Bereitstellung von Datenlieferungen für den Vertrieb derzeit in Prüfung
- Schulung der (internen) Mitarbeiter

# Planung bei Ihnen

## Ein Auszug...

- Überprüfung und ggf. Anpassung aller relevanten Prozesse und Dokumentationen im Rahmen des für Ihr Geschäft erforderlichen Umfangs (MiFID II, FinVermV)
- Product Governance
  - Wie kann ich meinen Verpflichtungen nachkommen?
  - Wie erhalte/verarbeite ich Daten?
- Kostenoffenlegung und Angemessenheitstest
  - Aufnahme der ex ante Kostenoffenlegung in den Beratungsprozess (ggf. online)
  - Überprüfung, welche zusätzlichen Kosten bei Ihnen entstehen, die offengelegt werden müssen
  - Überprüfung und ggf. Ergänzung Ihres Zuwendungsverzeichnisses
  - Darstellung einer detaillierten ex post Kostenoffenlegung (erstmalig Anfang 2019)
- Vertragsergänzungen für Vertriebspartner und ggf. Anpassung Beratungsverträge
- Ggf. Schulung der (internen) Mitarbeiter
- Überprüfung des Geschäftsmodells (online-offline, Zielgruppen, Servicefee, etc.)

# MIFID 2

Noch Fragen...



# FFB Fondsgespräche – live

Der Beraterdialog – wenn Sie mehr wissen wollen

Für Sie an 6 Standorten in ganz Deutschland zwischen Ende Oktober und Mitte November:

- **Acht Fondsgesellschaften** und ihre Investmentexperten, eine Fondsbank, aktuelle Themen
- Vor Ort Einblicke und Ausblicke rund um das Investieren mit Fonds
- Kurzpräsentationen, Diskussionsrunden und Fachvorträge
- Impulse für den Vertriebs Erfolg
- Freiraum für Austausch und Networking
- **Aktuelle Infos zur MiFID Umsetzung**
- **[ffb.de/fondsgespraech](http://ffb.de/fondsgespraech)**



**Vielen Dank!!!**

Die Fondsplattform, 13. September 2017



# Disclaimer

## Wichtige Information

Die FFB (FIL Fondsbank GmbH) veröffentlicht ausschließlich produktbezogene Informationen und erteilt keine Anlageempfehlung/Anlageberatung.

Fidelity, Fidelity International steht für FIL Limited (FIL) und ihre jeweiligen Tochtergesellschaften. Fidelity, Fidelity International, das FFB-Logo und das "F-Symbol" sind Markenzeichen von FIL Limited. Wertentwicklungen in der Vergangenheit sind keine Garantie für zukünftige Erträge. Der Wert der Anteile kann schwanken und wird nicht garantiert. Diese Informationen dürfen ohne vorherige Erlaubnis weder reproduziert noch veröffentlicht werden. Möchten Sie in Zukunft keine weiteren Werbemitteilungen von uns erhalten, bitten wir Sie um Ihre schriftliche Mitteilung an den Herausgeber dieser Unterlage.

Herausgeber:

FIL Fondsbank GmbH

Postfach 11 06 63

60041 Frankfurt am Main.

Stand, soweit nicht anders angegeben: September 2017