



Newsletter Financial Consultant (NFC)

**- Fundiertes Wissen und aktuelle Informationen „rund um die Finanzplanung“
für Teilnehmer und Absolventen des Fachseminars Financial Consultant**

Der Newsletter Financial Consultant (NFC) wertet alle drei Monate die aktuellen Entwicklungen rund um die Finanzplanung (z.B. hinsichtlich aktueller Neuigkeiten aus Gesetzgebung und Rechtsprechung) aus. Bei der Vielzahl der Informationen zu diesem Themengebiet kommt es darauf an, die relevanten von den nicht wichtigen Informationen zu trennen. Die von den Autoren verfassten Beiträge zeigen Neuheiten, Marktentwicklungen und Trends auf und geben wertvolle Handlungsempfehlungen für die Finanzplanungspraxis. Gegenüber gebundenen Abhandlungen hat die ergänzbare Form des „NFC“ den maßgeblichen Vorteil, auf neue Rechtsentwicklungen angemessen und zeitnah reagieren zu können. Nutzen Sie die neuen Anregungen, um Ihre Sachkunde zu erweitern und vor allem zu vertiefen.

L. Macke

K.-D. Drewes

D. Pastor

Hinweise an die Leser:

- Der Newsletter Financial Consultant (NFC) erscheint **quartalsweise** und kann **kostenlos** über unsere Homepage unter <http://www.s-akademie.de> bestellt werden. Ebenso steht dort ein Hinweis zum **Archiv des NFC**, wo Sie zurückliegende Ausgaben des Newsletters finden. Damit haben Sie die Möglichkeit, jederzeit auf das fundierte Wissen und die aktuellen Informationen „rund um die Finanzplanung“ zurückzugreifen.
- Die Autoren haben die Informationen des Newsletters mit größter Sorgfalt zusammengestellt. Wir bitten aber um Verständnis dafür, dass die Sparkassenakademie Niedersachsen für gleichwohl enthaltene etwaige Informationsfehler **keine Haftung** übernimmt.
- Die Informationen dienen der Vertiefung Ihres Hintergrundwissens; bitte beachten Sie, dass Sie gegenüber Kunden **keine Steuerberatung und Rechtsdienstleistung** erbringen dürfen.
- Als **Ansprechpartner** nehmen wir Ihre Kritik, Vorschläge und Hinweise gerne entgegen: **Lothar Macke**, mailto: lothar.macke@svn.de, **Klaus-Dieter Drewes**, mailto: klaus-dieter.drewes@svn.de oder **Dominik Pastor**, mailto: dominik.pastor@svn.de.

Inhaltsübersicht

Themengebiet • Thema	Autor	Seite
1: Finanzplanung 2: Geld- und Vermögensmanagement • Physische Edelmetalle – Eine besondere Assetklasse	Olaf Tscherny	3
3: Steuern in der Finanzplanung 4: Recht in der Finanzplanung • Optimale Absicherung durch Vollmacht und Patientenverfügung sowie Testament und Erbvertrag	Dominik Pastor	12
• Zweites Finanzmarktförderungsgesetz wurde vom Bundesrat verabschiedet	Hans Nickel	17
• Europäische Geeignetheitserklärung in der Praxis der Anlageberatung	Hans Nickel	19
• Individuelles und standardisiertes Produktinformationsblatt im Rahmen der Anlageberatung	Hans Nickel	24
5: Immobilienmanagement 6: Vorsorge- und Risikomanagement 7: Nachfolgemanagement 8: Beziehungsmanagement		16
9: Volkswirtschaft und Kapitalmärkte • Deutsche Wirtschaft startet mit kräftigem Wachstumsplus ins Jahr	Christian Lips	29
10: Europäisches Finanzdienstleistungsrecht 11: Finanz- und Gesellschaftstrends		
12: Sonstige praxisrelevante Informationen • Veranstaltungshinweise • Literaturverzeichnis (Hans Nickel)	Lothar Macke Hans Nickel	31

Themengebiet 2: Geld- und Vermögensmanagement

2/1 Physische Edelmetalle – Eine besondere Assetklasse

(Stand: 20.03.2017 / Autor: Olaf Tscherny, Bayerische Landesbank, Vertrieb Sorten & Edelmetalle)

Die BayernLB hat sich in den letzten Jahren mit physischen Investmentprodukten zu dem führenden Edelmetallhändler der S-Finanzgruppe und somit auch national entwickelt. Der Edelmetallumsatz in 2016 erreichte ein neues Rekordniveau. Mittlerweile ist die BayernLB der weltgrößte Krügerrand-Händler und in der Spitzengruppe aller namhaften Investmentprodukte international. In dem modernen „bayerischen Fort Knox“ wurden in 2016 knapp 50,4 Tonnen Gold, 547 Tonnen Silber, 0,4 Tonnen Palladium/Platin und mehr als 80 Tonnen Banknoten umgesetzt. Auf die Arbeitstage umgewandelt heißt das: Jeden Tag wurden im Schnitt 3,1 Tonnen (!!) bewegt. Neben den über 150 Sparkassen (davon 69 bayerische Sparkassen) zählen zu dem Kundenstamm der BayernLB Edelmetallhändler, Privatbankiers, Vermögensverwalter/Family Offices sowie institutionelle Kunden.



1. Das Edelmetallgeschäft der Sparkassen

Bei über 75% der Sparkassen in Deutschland werden physische Edelmetalle nur nachfragegetrieben dem Kunden verkauft. D.h. fragt der Kunde explizit nach

physischen Edelmetallen, erhält er diese auch. Mehr nicht! Aber strebt die Sparkasse nicht eine ganzheitliche Beratung mit ihren Kunden an und bewirbt dies auch? Der Grund für das Nischendasein ist vielschichtig. Die Sparkasse verkennt das Produkt „physische Edelmetalle“ massiv. Im Beratungsprozess und in der Asset Allokation liegt der Fokus auf Wertpapieren bzw. synthetischen Edelmetallprodukten. Schließlich erhält man ja neben Provisionen auch eine Depotgebühr nach Bestandsvolumen. Auch wird der Vertriebs Erfolg oftmals nicht in den Zielen der Berater dokumentiert. Doch das Cross-Selling-Potential mit physischen Edelmetallen ist nicht zu unterschätzen. Schließfächer und Schließfachzusatzversicherung spielen da die Hauptrolle. Edelmetallaffine Sparkassen führen mittlerweile Wartelisten für Ihre Schließfachanlagen und dies bei ambitionierten Gebühren. Das größte Problem ist und bleibt aber das mangelnde Berater Know-how. Sehr oft sind die Kunden reicher an Wissen als der Sparkassenberater. Das erzeugt eine erhebliche Portion Unwohlsein und Unsicherheit.

Aber was macht nun der Privatkunde? Wenn er nicht fragt, kauft er wo anders. Die privatwirtschaftlichen Edelmetallhändler (mittlerweile über 300 in Deutschland) wie Degussa Goldhandel, ProAurum usw. freut dies sehr, denn sie können insgesamt Umsätze im Milliardenbereich realisieren. Bezogen werden die physischen Edelmetalle von den Kunden über das Internet oder in deren Geschäftsräumen (Tafelgeschäft), vorzugsweise in den Ballungsgebieten. Die Nachfrage nach physischen Edelmetallen war in den letzten Jahren stark. Null- bzw. Negativzinsen,

Verschuldungsproblematik, Finanzpolitik der EZB, geopolitische Risiken, anziehende Inflation sind nur einige Gründe, die die Nachfrage weiterhin hochhalten. Im Fokus des Käufers von physischen Edelmetallen steht keine schnelle Gewinnmaximierung, sondern Werterhalt bzw. Schutz seines Vermögens. Am folgenden Beispiel kann man dies deutlich erkennen:



Mit 14 Oz Gold konnte man in den jeweiligen Zeitepochen ein Automobil von Ford erwerben.

2. Was wird den Goldpreis 2017 beeinflussen

Nach einem enttäuschenden Jahr 2015 konnte das Jahr 2016 die Edelmetallanleger entschädigen - und geht es nach den Analysten, wird auch 2017 ein gutes Jahr für das gelbe Metall. Im vergangenen Jahr konnte Gold in US-Dollar knapp 10% zulegen, in vielen Währungen wurde ein noch deutlich höherer Anstieg verzeichnet. Weiterhin verbuchten die Gold-ETFs 2016 so hohe Zuflüsse wie lange nicht mehr. Insgesamt

zählte Gold trotz des Preiseinbruchs nach den US-Wahlen zu den sich am besten entwickelnden Assets 2016.

Im laufenden Jahr werden vorrangig folgende Faktoren Einfluss auf die Entwicklung des Goldpreises nehmen:

- Expansive Geldpolitik der Notenbanken
- Verstärkte politische und geopolitische Risiken
- Kontinuierliche Staatschuldenausweitung
- Niedrig- /Negativzinsniveau
- Abwertung von Währungen
- Erwarteter Anstieg der Inflation
- Aufgeblasene Aktienkurse
- Langfristiges Wachstum in Asien

3. Gold oder Silber? Oder Beides?

Gold wird gehortet und Silber wird verbraucht! Diese Faustregel besagt alles. Die Silbernachfrage kommt zu ca. 70% aus der Industrie, der Rest verteilt sich auf Schmuck, Barren, Münzen usw. Bei Gold verhält es sich genau umgekehrt. Über 70% der Goldnachfrage geht auf Schmuck, Barren/Münzen und der Zentralbanken. Der Technologieanteil reduziert sich von Jahr zu Jahr. Gold ist seit Jahrtausenden Synonym für Geldersatz, Wertanlage, Wohlstand und Reichtum. Aber was macht eine

physische Silberinvestition, trotz der anfallenden Mehrwertsteuer, so besonders interessant? Ist es Werkstoff oder Wertanlage? Beides! Als Industriewerkstoff ist Silber sehr vielseitig und elementar wichtig und als Anlagemetall sehr beliebt. Die physikalischen Eigenschaften machen das Silber so begehrt, da diese schwer bis hin zu nicht substituierbar sind. Betrachtet man die Industrienachfrage näher, erkennt man, dass in der Elektroindustrie Silber nicht mehr wegzudenken ist und die Nachfrage steigt stetig. Zum Beispiel in der Photovoltaikindustrie ist Silberpaste für die Sonnenreflektoren unverzichtbar, denn Silber reflektiert 99,5% des sichtbaren Lichtes- das ist der höchste Wert von allen Metallen. Auch die weltweite jährliche Produktion von RFID-Chips (rund 10 Milliarden Stück) generiert eine Silbernachfrage von über 100 Tonnen.

Ist nun Silber aufgrund seiner Verwendung vielleicht das bessere Gold? Diese Aussage polarisiert. Aber beide Edelmetalle haben einen eigenen Nachfragecharakter und somit ergänzen sich die beiden Edelmetalle hervorragend als Geldanlage.

Und was ist mit **Platin/Palladium**? Bei beiden Edelmetallen fallen 19% Mehrwertsteuer beim Kauf an. Summiert man Herstellungskosten, Logistik sowie Margen durch Verkauf hinzu, kommt man schnell auf über 25% Differenz zwischen Geld- & Briefspanne. Somit sind diese Edelmetalle als Investment für Privatkunden nicht geeignet.

4. Rund oder eckig? Was soll der Kunde kaufen?

In der Beratung stellen sich immer die folgenden Fragen: Rund oder Eckig (also: Münzen (Bullions) oder Barren)? Welche Gewichtsgrößen? Welche Hersteller?

In erster Linie sind es subjektive Entscheidungen der Käufer. Münzen haben ein schönes Motiv und sind somit im Vergleich aufgrund der höheren Herstellungskosten teurer. Barren sind dafür optisch karg gestaltet. Auch beim Kunden sind Emotionen kaufentscheidend. Der eine bevorzugt bei den Münzen Krügerland, der andere Maple Leaf. Bei den Barren Heraeus oder Umicore. Fakt ist: Gold ist Gold, Silber ist Silber. Hauptsache es sind LBMA-zertifizierte Hersteller, die dem London-Good-Delivery-Standard unterliegen. Diese werden von allen Landesbanken ausschließlich angeboten.

Die Entscheidung zu der Gewichtsgrößen-Auswahl ist schon etwas problematischer und hängt auch von der Investitionssumme ab. Hohe Gewichte wie 1kg / 500g Barren schränken die Flexibilität und Liquidität bei eventuellem Verkauf stark ein. Kleine Gewichtseinheiten sind im Verhältnis teurer, das die höheren Prägekosten zu Buche schlagen (Prägekosten 1g-Goldbarren ca. 5 € und bei einem 1kg-Barren ca. 18 €).

Lösung: Die Mischung macht wie immer den Unterschied. Nimmt man die Blockbuster als Maßstab, bestätigt sich dies. Bei Gold sind dies 1 oz- Bullions und

Barren sowie 50g und 100g Goldbarren. Im Silber hauptsächlich 1 oz und 1kg-Bullions.

Hauptsache differenzbesteuert! Differenzbesteuerung gemäß § 25a UStG bei Silbermünzen. Was heißt das? Seit Januar 2014 wurde im Rahmen der EU-Harmonisierung der Mehrwertsteuersatz u.a. bei Silber für alle Produkte auf 19% angehoben. Aber bei Münzen mit Herstellungsland Nicht-EU gilt weiter der reduzierte Mehrwertsteuersatz, nur die in Deutschland generierte Marge, wird mit 19% Mehrwertsteuer hinterlegt. So ergibt sich ein rechnerischer Mehrwertsteuersatz für den Endverbraucher von nur 8,5%-9%.

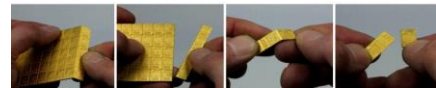
5. Der CombiBar®: Eine 5-jährige Erfolgsgeschichte

Im Jahr 2010 entwickelt und 2011 in Deutschland eingeführt. Diese Barren in Tafelform stellen eine innovative Anlageform im Bereich der kleinteiligen Edelmetallprodukte dar. Hergestellt aus bankenüblichem 999.9er Feingold, 999er Feinsilber und 999.5er Platin oder Palladium, bestehen CombiBars® aus einem Verbund von 1g-Barren des jeweiligen Edelmetalls. Sie sind sowohl in 1g, 5g, 10g, 20g, 50g oder 100g erhältlich. Über exakt berechnete Sollbruchstellen miteinander verbunden, lassen sich die einzelnen Bruchstücke ohne Materialverlust per Hand teilen und je nach Bedarf verkaufen.

Kunden schätzen die Individualität und Flexibilität der Barren, da sie das zu veräußernde Gewicht selbst bestimmen können sowie den Preisvorteil beim Erwerb der CombiBars®, denn herkömmliche 1g-Barren sind aufgrund ihrer Formkosten oftmals teurer. Als Anlagegold sind



50 x 1g GOLD 999,9

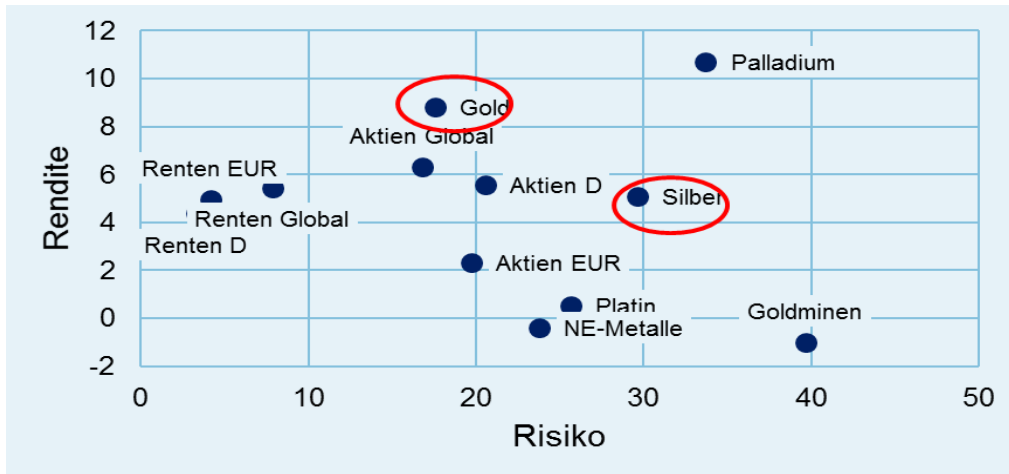


die Tafelbarren gemäß EU-Richtlinie 2006/112/EG in der Europäischen Union und den meisten anderen Ländern Mehrwertsteuerfrei. Silber, Platin und Palladium unterliegen wie andere Formen dieser Edelmetalle der Mehrwertsteuer. Derzeit werden CombiBars® bei dem weltweit größten Barrenhersteller, dem LBMA-zertifizierten Schweizer Hersteller Valcambi SA, produziert.

6. Besteuerung von Barren und Münzen bei Veräußerung

Gewinne aus dem Verkauf von Edelmetallbarren und –münzen sind steuerfrei, wenn man das Edelmetall länger als ein Jahr in seinem Besitz hat. Verkauft man physisches Edelmetall innerhalb von zwölf Monate, müssen die Gewinne versteuert werden, allerdings erst ab einer Höhe von 600 Euro.

7. Ertrags / Risiko-Matrix der letzten 10 Jahre



(Quelle: Research BayernLB / Januar 2017)

8. Fazit

Es gibt mittlerweile viele Sparkassen, die das Edelmetallgeschäft erfolgreich von einer Servicedienstleistung zu einem erfolgreichen, aktiven Vertriebsmodell umgestellt haben. Das Private Banking profitierte stark davon. Aber auch Reputationsgewinn, die Wahrnehmung im Geschäftsgebiet und vor allem der Provisionsanstieg war enorm und der Vorstand zufrieden. Doch leider nutzt ein großer Teil der Sparkassen die im Edelmetallgeschäft steckenden Chancen noch nicht.

Hinweis:

Das Thema **Physische Edelmetalle** wird eines von vier Themenfeldern unseres neuen **Fachforum Financial Consultant** sein, welches am **23. und 24. November 2017** erstmalig durchgeführt wird. Weitere Informationen entnehmen Sie bitte unserem Bildungsangebot unter www.svn.de. Das Fachforum Financial Consultant hat den Webcode SM1326.

Themengebiet 4: Recht in der Finanzplanung

4/5 Optimale Absicherung durch Vollmacht und Patientenverfügung sowie Testament und Erbvertrag

(Stand: 15.05.2017 / Autor: Ass. jur. Dominik Pastor)

Gerade in Zeiten der Nullzinsphase wird es immer wichtiger, den vermögenden Kunden im Beratungsgespräch (z.B. im Rahmen des „*Themenplans Generationenmanagement*“) kompetent und fachkundig auch in Bereichen des **Generationenmanagements** zu begleiten. Für eine **bedarfsgerechte Beratung** und rechtzeitige **Überleitung** an einen Netzwerkpartner (Notar / Rechtsanwalt) ist es unabdingbar, dass der Vermögensberater über das **notwendige aktuelle Fachwissen** verfügt, um dem Kunden seine diesbezüglichen „**Absicherungslücken**“ aufzuzeigen. Der Berater kann hierbei mit Kompetenz im Sinne einer **ganzheitlichen Beratung** überzeugen.

Der folgende Beitrag erläutert unter **Berücksichtigung aktueller höchstrichterlicher Rechtsprechung** die optimale Absicherung im Bereich von „**Vollmachten und Verfügungen**“ sowie „**Testament und Erbvertrag**“.

Vollmachten und Verfügungen: Vorteile durch Kombination

Die bestmögliche Absicherung durch Vollmachten und Verfügungen sieht wie folgt aus:

1. Erteilung einer umfassenden **notariellen General- und Vorsorgevollmacht**
2. Kombination mit einer **notariellen Patientenverfügung**
3. zusätzliche Erteilung einer „**Sparkassen-Vorsorgevollmacht**“
→ auf DSV-Vordruck Nr. 182 335 000 (*neue Vordruck-Fassung „November 2016“*)

1. Die **notarielle General- und Vorsorgevollmacht** kann – nach den Wünschen des Vollmachtgebers – den **gesamten Vermögensbereich** abdecken. Der Notar prüft zwingend die Identität und Geschäftsfähigkeit des Vollmachtgebers, wodurch die Akzeptanz im Rechtsverkehr extrem hoch ist. Es erfolgt eine **individuelle rechtliche Beratung** durch den Notar. Überdies kann der Bevollmächtigte mit der notariellen Vollmacht auch befugt werden, **Grundstücksverfügungen** vorzunehmen, welches mit einer privatschriftlichen Vollmacht – aus grundbuchrechtlichen Gründen – nicht möglich ist (*BGH, Beschl. v. 03.02.2016 – XII ZB 454/15*).
2. Durch die Kombination mit einer **Patientenverfügung** kann der Vollmachtgeber seinem Bevollmächtigten auch die spätere Durchsetzung seines „medizinischen Willens“, der in der notariellen Urkunde niedergeschrieben ist, übertragen. Der *BGH* hat zuletzt die inhaltlichen **Anforderungen an eine Patientenverfügung deutlich(!) verschärft**: Die Patientenverfügung hat danach nur dann bindende Wirkung, „...wenn konkrete Entscheidungen des Betroffenen über die Einwilligung/Nichteinwilligung in bestimmte, noch nicht unmittelbar bevorstehende ärztliche Maßnahmen enthalten sind.“ Frühere Verfügungen des Kunden (also vor dem 06.07.2016) sollten daher im Zweifelsfall

nochmals anwaltlich oder notariell auf die Übereinstimmung mit der verschärften BGH-Rechtsprechung überprüft werden (BGH, Beschl. v. 06.07.2016 – XII ZB 61/16; Beschl. v. 08.02.2017 – XII ZB 604/15; siehe hierzu z.B. auch den erläuternden Hinweis unter:

<https://www.bmjv.de/SharedDocs/Publikationen/DE/Patientenverfuegung.html>).

3. Die zusätzliche „**Sparkassen-Vorsorgevollmacht**“ (DSV-Vordruck Nr. 182 335 000) bietet im **Geschäftsverkehr mit der Sparkasse** den praktischen Vorteil, dass der Bevollmächtigte nicht bei jeder Verfügung die notarielle Vollmacht im „Original“, also in notarieller Ausfertigung, vorlegen muss. Zudem bleibt die Vollmacht der Sparkasse gegenüber bis zum schriftlichen Widerruf durch den Vollmachtgeber wirksam (gemäß AGB Sparkassen Nr. 4 Abs. 1). Hat der Vollmachtgeber sowohl eine notarielle Vollmacht als auch eine Sparkassen-(Vorsorge)vollmacht – z.B. an denselben Bevollmächtigten – erteilt, **gelten die Vollmachten parallel „nebeneinander“ und schränken sich nicht gegenseitig ein** (DSGV-Rundschreiben Nr. 291 v. 01.07.2005).

Praxistipp:

Aufgrund einer kürzlichen Vordruck-Änderung (OSPlus-Release 16.1.: Fassung „November 2016“) empfiehlt es sich, zumindest „anlassbezogen“ vom Vollmachtgeber eine Neuvereinbarung (= neue Unterschrift auf neuem Vordruck) einzuholen, da die Änderungen und Erweiterungen im Vollmachtumfang nur für die neu erteilten Vollmachten gelten.

Bei einer solchen Kombination wird für den betroffenen Kunden zudem kein rechtlicher Betreuer bestellt, sollte er z.B. durch Krankheit oder Unfall geschäftsunfähig – und damit hilfsbedürftig – werden. Hat der Kunde eine entsprechende Vertrauensperson, ist die umfassende Bevollmächtigung aus vielen Gründen empfehlenswert.

Bestmögliche Absicherung durch notarielles Testament oder notariellen Erbvertrag

Ein **notarielles Testament** oder **notarieller Erbvertrag** genießen nach ständiger höchstrichterlicher Rechtsprechung **höchste Akzeptanz als Erbnachweis** (grundlegend: *BGH*, Urt. v. 07.06.2005 – Az. XI ZR 311/04; zuletzt fortgeführt bei *BGH*, Urt. v. 5. 4. 2016 – XI ZR 440/15). Der Erblasser hat also Gewissheit, dass seine Erben auch tatsächlich und „problemlos“ nach Testamentseröffnung den Erbfall **im Sinne des Erblassers** abwickeln können. Wie bei der Vollmachtserteilung erfolgt auch hier eine **individuelle rechtliche Beratung** durch den Notar. Ein Kreditinstitut darf grundsätzlich auf die Prüfung der Wirksamkeit des Testamentsinhaltes und der erbrechtlichen Situation durch den Notar vertrauen (*OLG Frankfurt*, Urt. v. 10.06.2011 – 19 U 13/11, ZErB 2011, 275f.). Zu beachten ist aber, dass der Erbe bei der Sparkasse bei einem „klaren und eindeutigen“ handschriftlichen Testament mit eindeutiger Erbenbezeichnung auch ohne Erbschein über Kontoguthaben u.ä. verfügen kann (unter Beachtung von Nr. 5 AGB Sparkassen). Ein pauschales Erbscheinverlangen ist unzulässig (grundlegend: *BGH*, Urt. v. 08.10.2013 – XI ZR 401/12).

Praxistipp:

Die **notarielle Verfügung** bietet ferner – gegenüber einem privatschriftlichen Testament – eine **Kostenersparnis***, sofern der Erblasser **Grundstücksvermögen** hinterlässt. Durch die notarielle Verfügung wird für die Grundstücksumschreibung auf den/die Erben kein Erbschein benötigt (§ 35 Grundbuchordnung (GBO)), der im Regelfall teurer ist als die lebzeitige notarielle Verfügung.

Zu den Auswirkungen der **EU-Erbrechtsverordnung (ErbVO / in Kraft seit 17.08.2015)** auf die Vermögensnachfolge siehe vertiefend Beitrag von *Pastor* in NFC-Ausgabe Nr. 30 (3/2016), S. 14 ff..

Hinweis:

Wir weisen an dieser Stelle auf unser Seminarangebot mit dem Thema „Generationenmanagement in der Sparkassenpraxis“ hin, dass wir in diesem NFC nochmals am Ende (Themengebiet 12) darstellen.

* Hinweis: Im Jahr 2013 ist der frühere sog. „**kleine Erbschein**“, der kostengünstig nur für das Grundbuchamt erteilt werden konnte, verfahrensrechtlich „abgeschafft“ worden. Hat der Erblasser nunmehr lediglich ein privatschriftliches Testament verfasst, bedarf es zur Grundstücksumschreibung im Erbfall zwingend eines – im Vergleich zum notariellen Testament/Erbvertrag – im Regelfall teureren Erbscheins (§ 35 GBO).

4/6 Zweites Finanzmarktnovellierungsgesetz wurde vom Bundesrat verabschiedet

(Stand: 16.5.2017 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

Der Bundesrat hat in seiner Sitzung am 12.5.2017 dem **Zweiten Gesetz zur Novellierung von Finanzmarktvorschriften auf Grund europäischer Rechtsakte (Zweites Finanzmarktnovellierungsgesetz - 2. FiMaNoG)** zugestimmt. Mit dem umfangreichen Kapitalmarktgesetz werden u.a. die Vorgaben der MiFID II in das deutsche Recht transferiert (siehe auch die Ausführungen in NFC Nr. 32, S. 11). Das Gesetz ist ab dem **3.1.2018** anzuwenden. Vor allem die **Vorschriften zur Stärkung des Anlegerschutzes** durch die Ausweitung der Verhaltens- und Organisationspflichten von Wertpapierdienstleistungsunternehmen, insbesondere durch höhere Transparenz- und Informationspflichten sowie durch neue Überwachungs- und Eingriffsbefugnisse der BaFin, dürften das Geschäft mit den wohlhabenden Privatkunden am Finanzplatz Deutschland nachhaltig beeinflussen (vgl. Bundestags-Drucksache 18/10936, S. 2).

Neue WpHG-Gliederung und ausgestaltete Rechtsakte der Europäischen Kommission

Für die Praxis der Finanzplanung ist vor allem hervorzuheben, dass der Gesetzgeber die umfangreichen Änderungen im Wertpapierhandelsgesetz (WpHG) zum Anlass genommen hat, dieses zum Zwecke der besseren Übersichtlichkeit neu zu nummerieren (vgl. ebenda, S. 3). Die für die Praxis wichtigen Vorschriften zu den Verhaltens-, Organisations- und Transparenzpflichten sind jetzt im Abschnitt 11 (vorher Abschnitt 6) in den §§ 63 bis 96 WpHG geregelt.

Ausgestaltete Rechtsakte der Europäischen Kommission (wie z.B. die DV MiFID II vom 25.4.2016) werden insbesondere durch Verweise berücksichtigt (vgl. ebenda, S. 3).

Was muss der Financial Consultant kennen und beachten?

Zum besseren Verständnis der wertpapierhandelsrechtlichen Vorschriften muss der Financial Consultant im Rahmen seiner Tätigkeit nun auch die Rechtsakte der Europäischen Kommission kennen und beachten.

Praxisbeispiel

Die Vorschriften zur (europäischen) **Geeignetheitserklärung** sind in § 64 Abs. 4 WpHG-E enthalten. Während in den Sätzen eins und zwei die Besonderheiten der Geeignetheitserklärung bestimmt werden, weist der Satz drei auf „Näheres regelt Artikel 54 Absatz 12 der Delegierten Verordnung (EU) 2017/565 vom 25.4.2016 (DV MiFID II)“ hin. Ohne die Kenntnis der DV MiFID II lassen sich die Bestimmungen der Geeignetheitserklärung jedoch nicht erschließen.

4/7 Europäische Geeignetheitserklärung in der Praxis der Anlageberatung

(Stand: 16.5.2017 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

Zum 3.1.2018 wird in der Anlageberatung das Beratungsprotokoll durch die **(europäische) Geeignetheitserklärung** ersetzt, das nach Auffassung des Gesetzgebers aufgrund der europaweit harmonisierten Aufzeichnungs- und Protokollpflichten nicht mehr erforderlich ist und entfallen kann (vgl. Bundestags-Drucksache 10936, S. 236). Einige Unterschiede zwischen dem Beratungsprotokoll und der Geeignetheitserklärung zeigt die nachfolgende Abbildung auf.

Dokumentationspflichten im Rahmen der Anlageberatung	
Beratungsprotokoll	(Europäische) Geeignetheitserklärung
(bis zum 2.1.2018)	(ab dem 3.1.2018)
§ 34 Abs. 2a WpHG	§ 64 Abs. 4 WpHG-E
Zurverfügungstellung: Privatkunden	Zurverfügungstellung: Privatkunden
Besonderheiten bei der telefonischen Anlageberatung:	Besonderheiten bei der telefonischen Anlageberatung:
§ 34 Abs. 2a Satz 3 - 6 WpHG	§ 64 Abs. 4 Satz 4 WpHG-E

Abb. 1: Beratungsprotokoll versus Geeignetheitserklärung

1. Geeignetheitserklärung nur gegenüber Privatkunden

Ein Wertpapierdienstleistungsunternehmen, das **Anlageberatung** erbringt, muss dem **Privatkunden** auf einem dauerhaften Datenträger **vor Vertragsschluss** eine Erklärung über die Geeignetheit der Empfehlung (**Geeignetheitserklärung**) zur Verfügung stellen (§ 64 Abs. 4 Satz 1 WpHG-E).

Begründung des Gesetzgebers

Die Pflicht zur Zurverfügungstellung der Geeignetheitserklärung besteht entsprechend der Vorgabe des Art. 25 Absatz 6 UA 2 der MiFID II nur gegenüber Privatanlegern (Bundestags-Drucksache 18/10936, S. 236). Mit der Formulierung „vor Vertragsschluss“ wird unter Rückgriff auf bestehende nationale Rechtsbegriffe sichergestellt, dass die Geeignetheitserklärung dem Kunden zur Verfügung gestellt wird, bevor er sich vertraglich bindet (Bundestags-Drucksache 18/11290, S. 25).

2. Inhaltliche Anforderungen an die Geeignetheitserklärung

Die Geeignetheitserklärung **muss** die erbrachte Beratung nennen sowie erläutern, wie sie auf

- die Präferenzen,
- Anlageziele und

- sonstigen Merkmale

des Kunden abgestimmt wurde (§ 64 Abs. 4 Satz 2 WpHG-E).

Näheres regelt Artikel 54 Absatz 12 der Delegierten Verordnung (EU) 2017/565 vom 25.4.2016 (DV MiFID II) (§ 64 Abs. 4 Satz 3 WpHG-E).

Artikel 54 Absatz 12 der DV MiFID II

Bei der Vornahme einer Anlageberatung lassen die Wertpapierfirmen (nach deutschem Recht: Wertpapierdienstleistungsunternehmen) dem Kleinanleger (nach deutschem Recht: Privatkunde) einen **Bericht** mit einem Überblick über die erteilten Ratschläge und Angaben dahin gehend zukommen, inwiefern die abgegebene Empfehlung zum betreffenden Kleinanleger passt, was auch Informationen darüber mit einschließt, inwieweit sie den Zielen und persönlichen Umstände des Kunden hinsichtlich

- der erforderlichen Anlagedauer,
- der Kenntnisse und Erfahrungen des Kunden sowie
- seiner Risikobereitschaft und
- Verlusttragfähigkeit

gerecht wird (Artikel 54 Abs. 12 Satz 1 DV MiFID II).

Die Wertpapierfirmen **müssen** die Kleinanleger darauf aufmerksam machen und im Eignungsbericht angeben, ob es die empfohlenen Dienstleistungen bzw. Finanzinstrumente erforderlich machen, dass der Kleinanleger deren Bestimmungen regelmäßig überprüfen lässt (Artikel 54 Abs. 12 Satz 2 DV MiFID II).

3. Besonderheiten der telefonischen Anlageberatung

Wird die Vereinbarung über den Kauf oder Verkauf eines Finanzinstruments **mittels eines Fernkommunikationsmittels** geschlossen, das die vorherige Übermittlung der Geeignetheitserklärung nicht erlaubt, darf das Wertpapierdienstleistungsunternehmen die Geeignetheitserklärung **ausnahmsweise** unmittelbar **nach dem Vertragsschluss zur Verfügung stellen**,

- wenn der Kunde **zugestimmt** hat, dass ihm die Geeignetheitserklärung unverzüglich nach Vertragsschluss zur Verfügung gestellt wird und
- das Wertpapierdienstleistungsunternehmen dem Kunden **angeboten** hat, die Ausführung des Geschäfts zu verschieben, damit der Kunde die Möglichkeit hat, die Geeignetheitserklärung zuvor zu erhalten (§ 64 Abs. 4 Satz 4 WpHG-E).

Begründung des Gesetzgebers

Erfolgt ein Vertragsschluss im Falle der Anlageberatung im Wege von Fernkommunikationsmitteln und erlaubt das Kommunikationsmittel keine Übermittlung, so

ist unter den in Absatz 4 genannten Voraussetzungen **ausnahmsweise** auch eine Übermittlung der Geeignetheitserklärung unmittelbar **nach dem Vertragsschluss** zulässig. Maßgeblich ist insoweit der schuldrechtliche Vertragsschluss (Bundestags-Drucksache 18/10936, S. 236).

Bewertung und Ausblick

Die Vorschriften zur neuen (europäischen) Geeignetheitserklärung stellen für Deutschland keine grundlegende Neuregelung dar. Vielmehr handelt es sich um sinnvolle Ergänzungen der Dokumentationspflichten im Rahmen der Anlageberatung. Die Mitarbeiter in der Anlageberatung müssen sich jedoch auf einige Besonderheiten einstellen. Das Beratungsprotokoll soll den **Gesprächshergang** der Anlageberatung wiedergeben. Die Geeignetheitserklärung dient weniger der Wiedergabe des Gesprächshergangs der Anlageberatung als vielmehr der Darlegung der Gründe für die Anlageempfehlung (Bundestags-Drucksache 18/11337, S. 5). Darüber hinaus besitzt der Privatkunde im Rahmen des neuen Rechts keinen zivilrechtlichen Herausgabeanspruch mehr. Nach § 34 Abs. 2b WpHG kann der Kunde derzeit von dem Wertpapierdienstleistungsunternehmen die Herausgabe einer Ausfertigung des Protokolls verlangen. Auch das Rücktrittsrecht von einer Woche nach dem Zugang des Protokolls bei einer telefonischen Anlageberatung (34 Abs. 2a Satz 4 WpHG) ist nicht Gegenstand der Geeignetheitserklärung.

Ab dem 3.1.2018 wird die Praxis zeigen, wie die neuen Vorschriften zur Geeignetheitserklärung auch von den Privatkunden angenommen werden. Jedenfalls sollten die Mitarbeiter in der Anlageberatung die Kunden schon frühzeitig auf die anstehenden Änderungen im Rahmen der Dokumentationspflicht chancenorientiert hinweisen.

4/8 Individuelles und standardisiertes Produktinformationsblatt im Rahmen der Anlageberatung

(Stand: 16.5.2017 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

Seit dem **1.7.2011** müssen Wertpapierdienstleistungsunternehmen im Falle einer Anlageberatung ihren Privatkunden rechtzeitig vor dem Abschluss eines Geschäfts über **Finanzinstrumente** ein kurzes und leicht verständliches **Informationsblatt** zur Verfügung stellen, auf das sich eine **Kaufempfehlung** bezieht (§ 31 Abs. 3a Satz 1 WpHG). Die allgemeinen Anforderungen an das Produktinformationsblatt konkretisiert die Wertpapierdienstleistungs-Verhaltens- und Organisationsverordnung (WpDVerOV). Das Informationsblatt darf bei nicht komplexen Finanzinstrumenten (z.B. Aktien) nicht mehr als zwei DIN-A4-Seiten, bei allen übrigen Finanzinstrumenten (z.B. Aktienanleihen) nicht mehr als drei DIN-A4-Seiten, umfassen (§ 5a Satz 1 WpDVerOV).

Produktinformationsblätter (PIB) für Aktien in der Anlageberatung

Standardisierte PIB für Aktien

Aktien, die an organisierten
Märkten gehandelt werden

informiert über den Typus
der Aktie

wird nicht für jeden Einzel-
wert erstellt

Individuelles PIB für Aktien

alle anderen Aktien, die z.B. im
Freiverkehr gehandelt werden

informiert individuell über jeden
Einzelwert

wird für jeden Einzelwert erstellt

Abb. 2: Standardisiertes und individuelles Produktinformationsblatt im Vergleich

Standardisiertes Informationsblatt wird eingeführt

Im Rahmen der öffentlichen Anhörung zum Zweiten Finanzmarktförderungsgesetz am 8.3.2017 in Berlin wurde vorgeschlagen, für die **Aktienberatung** ein **standardisiertes Informationsblatt** einzusetzen. Dem Wunsch der Praxis hat der Gesetzgeber entsprochen und folgenden neuen Satz in das ab dem 3.1.2018 geltende WpHG aufgenommen:

„Für Aktien, die zum **Zeitpunkt der Anlageberatung** an einem organisierten Markt gehandelt werden, kann anstelle des Informationsblattes nach Satz 1 ein **standardisiertes Informationsblatt** verwendet werden“ (§ 64 Abs. 2 Satz 3 WpHG-E).

Begründung des Gesetzgebers

Das standardisierte Informationsblatt soll über den **Typus der Aktien**, die an organisierten Märkten gehandelt werden, insgesamt informieren und nicht für jeden Einzelwert erstellt werden. Damit werden Wertpapierdienstleistungsunternehmen, die **Anlageberatung in solchen Aktien betreiben**, von den mit der Erstellung von produktspezifischen Informationsblättern einhergehenden Kosten entlastet (Bundestags-Drucksache 18/11775, S. 649). Bei Aktien, die an organisierten Märkten gehandelt werden, stehen nach Auffassung des Gesetzgebers für Privatanleger viele Informationen zur Verfügung, so dass auf ein individuelles Produktinformationsblatt verzichtet werden kann.

Praxishinweis

Grundsätzlich können Institute aber auch weiterhin ein **individuelles Informationsblatt** für Aktien, die an einem organisierten Markt gehandelt werden, verfassen und verwenden (ebenda, S. 649).

Für welche Aktien gilt das standardisierte Informationsblatt nicht?

Für alle anderen Aktien, d.h. insbesondere solche, die im Freiverkehr oder an anderen multilateralen oder organisierten Handelsblattformen gehandelt werden, müssen die Weiterpapierdienstleistungsunternehmen weiterhin ein individuelles Informationsblatt zur Verfügung stellen. Der Grund hierfür sind die häufig nur in geringerem Umfang für den Privatanleger öffentlich zur Verfügung stehenden Informationen (ebenda, S. 649).

Neue Herausforderungen für Mitarbeiter

Die Mitarbeiter in der Anlageberatung stehen vor neuen Herausforderungen. Zum 3.1.2018 müssen nach dem neuen WpHG sowohl **individuelle als auch standardisierte Informationsblätter** im Rahmen der Aktienberatung dem Privatanleger zur Verfügung gestellt werden. Diese Pflicht besteht aber nur bei einer **Kaufempfehlung**.

PRIIPs-Verordnung tritt zum 1.1.2018 in Kraft

Darüber hinaus tritt bereits am 1.1.2018 die EU-Verordnung über Basisinformationsblätter für verpackte Anlageprodukte für Kleinanleger und Versicherungsanlageprodukte (PRIIP) in Kraft (Verordnung (EU) Nr. 1286/2014 über Basisinformationsblätter vom 26.11.2014). Als „verpackt“ im Sinne der PRIIPs-Verordnung gelten alle Anlageprodukte, bei denen das Geld der Kunden statt direkt nur indirekt am Kapitalmarkt angelegt oder deren

Rückzahlungsanspruch auf andere Weise an die Wertentwicklung bestimmter Produkte oder Referenzwerte gekoppelt ist (Gerold, 2017, S. 38). Eine Person, die über ein PRIIP (z.B. Aktienanleihe, Discount-Zertifikat) berät oder es verkauft, stellt den betreffenden Kleinanlegern das Basisinformationsblatt **rechtzeitig zur Verfügung**, bevor der Kleinanleger durch einen Vertrag oder ein Angebot im Zusammenhang mit diesem PRIIP gebunden sind (Artikel 13 Abs. 1 PRIIP-VO).

Gesetzgeber baut informationsbasierten Anlegerschutz aus

Mit den neuen Informationsblättern (sowohl PIBs als auch PRIIPs) baut der deutsche Gesetzgeber den **informationsbasierten Anlegerschutz** weiter aus. Die in den Informationsblättern enthaltenen Informationen sind standardisiert und sollten nach Meinung des Berliner Gesetzgebers gut verständlich sein, so dass Privatanleger verschiedene Finanzinstrumente zum einen verstehen und zum anderen miteinander vergleichen können (vgl. Herkströter/Kimmich, 2014, S. 9). Auf Grund dieser Informationen soll der Privatanleger aber auch in den Stand versetzt werden, eine **eigenverantwortliche und fundierte** Anlageentscheidung zu treffen.

Themengebiet 9: Volkswirtschaft und Kapitalmärkte

9/2 Deutsche Wirtschaft startet mit kräftigem Wachstumsplus ins Jahr

(Stand: 15.05.2017 / Autor: Christian Lips, NORD/LB Economics)

In Deutschland hat sich die konjunkturelle Dynamik zum Jahresauftakt erwartungsgemäß deutlich beschleunigt. Die Wirtschaftsleistung legte saisonbereinigt im ersten Vierteljahr um 0,6% Q/Q zu. Gegenüber der Vorjahresperiode ergibt sich ein Anstieg um 1,7% bzw. ohne Arbeitstagebereinigung um 2,9%. Der große Unterschied resultiert daraus, dass von Januar bis März 2017 rechnerisch drei Arbeitstage mehr zur Verfügung standen als im gleichen Vorjahreszeitraum, was unter anderem auf die unterschiedliche Lage der Osterfeiertage in den beiden Jahren zurückzuführen ist. Positive Impulse kamen sowohl von den Nettoexporten – die Exporte stiegen stärker als die Importe – als auch aus der Binnenwirtschaft. Während der öffentliche und der private Konsum das Wachstum leicht stützten, wurden die Bruttoanlageinvestitionen spürbar ausgeweitet. Vor allem in Bauten wurde deutlich mehr investiert, wie sich im Vorfeld bereits durch den enormen Zuwachs der Bauproduktion angedeutet hatte. Hintergrund ist die sehr milde Witterung im ersten Quartal. Aber auch die Ausrüstungsinvestitionen legten zu Jahresbeginn zu.

Die Vorzeichen für das laufende Quartal sind recht gut. So spricht der jüngste Anstieg der Auftragseingänge für einen positiven Trend in der Industrie. Einen leichten Rücksetzer muss man allerdings im Bausektor erwarten, da hier die sonst übliche Frühjahrsbelebung weitgehend ins erste Quartal vorgezogen wurde. Aber auch der Konsum sollte wieder etwas stärker zum Wachstum beitragen. Unterstützt wird die rege Binnennachfrage maßgeblich

und nachhaltig von der hervorragenden Arbeitsmarktverfassung. Im März wurde mit saisonbereinigt rund 44 Mio. Erwerbstätigen ein neuer Beschäftigungsrekord erzielt. Das hohe Beschäftigungsniveau schafft damit die wichtigste Grundlage für kräftige Einkommenszuwächse, die aufgrund der höheren Inflationsraten allerdings preisbereinigt geringer ausfallen als noch im vergangenen Jahr. Die Frühindikatoren zeichnen zudem unisono das Bild eines kräftigen Aufschwungs, so dass wir in der Summe mit einem Wachstum von ca. 0,5% Q/Q für das zweite Quartal rechnen. Im Gesamtjahr 2017 wird das Wirtschaftswachstum im Bereich von 1,6% liegen.

Die deutsche Wirtschaft erweist sich als äußerst robust gegenüber externen Störgrößen. Der neue US-Präsident scheint an mehreren Stellen doch stärker von den Republikanern ausgebremst zu werden. Vor allem die Sorgen vor einem Generalangriff auf den Freihandel durch Donald Trump – mit entsprechenden negativen Auswirkungen für Deutschland aufgrund seiner hohen Exportabhängigkeit – scheinen vorerst unbegründet. Zudem hat sich mit den Wahlen in den Niederlanden sowie den französischen Präsidentschaftswahlen das Risiko eines zunehmenden Einflusses der Rechtspopulisten in wichtigen EU-Mitgliedsstaaten jüngst nicht bestätigt. Mit dem Brexit sowie den Wahlen in Italien im Frühjahr 2018 bleiben aber politische Risiken virulent. Zudem bleibt abzuwarten, welche Unterstützung der neue französische Präsident Macron zur Umsetzung seiner politischen Agenda im In- und Ausland erfährt. Erste, teils reflexhafte Reaktionen aus Berlin deuten schwierige Verhandlungen an.

Themengebiet 12: Sonstige relevante Informationen

12/3 Veranstaltungshinweis

(Stand: 30.5.2017 / Autor: Lothar Macke, SVN)

Wie bereits in diesem Newsletter im Beitrag 4/5 auf Seite 12 angekündigt folgt hier der Hinweis auf unser thematisch weiterführendes Seminarangebot:

Generationenmanagement in der Sparkassenpraxis

Webcode	SM1535
Zielgruppe	Das Seminar richtet sich an Führungskräfte und Berater im Private Banking / in der gehobenen Vermögensbetreuung sowie an zertifizierte Financial Consultants und Firmenkundenberater.
Ziele	Auf Grundlage des Themenplanes „Generationenmanagement“ aus dem Beratungsprozess Private Banking werden die Themenfelder fallbezogen erarbeitet und bestmögliche Absicherungen bzw. Regelungen insbesondere bei vermögenden Privat- und Firmenkunden aufgezeigt.
Inhalt	Vom Themenplan zur praktischen Umsetzung <ul style="list-style-type: none">• Vollmachten und Verfügungen (insbes. General- und Vorsorgevollmachten)• Vermögensnachfolge: Gesetzliche Erbfolge und testamentarische Regelungen• Testamentsvollstreckung• Auswirkungen der EU-ErbVO auf die Sparkassenpraxis

- Bestmögliche Absicherung durch jeweilige Gestaltung (unter Beteiligung des Netzwerkpartners, Rechtsanwalt/Notar)
- Vermögensbetreuung von unter rechtlicher Betreuung stehender Kunden

Grundlagen	Tätigkeit in der Betreuung von Private Banking Kunden bzw. vermögenden Kunden.	
Preis	*	
Dauer	1 Tag	
Hinweise	Dieses Seminar erfüllt die Rezertifizierungsvoraussetzungen (Zertifizierter Financial Consultant).	
Referent	Klaus-Dieter Drewes	Sparkassenverband Niedersachsen
	Dominik Pastor	Sparkassenverband Niedersachsen

Termine	V-Nr.	Meldeschluss	Ort
----------------	--------------	---------------------	------------

Voraussichtlich:
März 2018*

Ansprechpartner

fachlich	Dominik Pastor / dominik.pastor@svn.de / +49 511 3603 511
	Klaus-Dieter Drewes / klaus-dieter.drewes@svn.de / +49 511 3603 549
organisatorisch	Markus Bachmann / markus.bachmann@svn.de / +49 511 3603 792

*Bei Veröffentlichung des Newsletters war die Seminarplanung 2018 noch nicht abgeschlossen. Bei Interesse wenden Sie sich, bitte, an die o.g. Ansprechpartner oder informieren Sie sich in unserem Bildungsprogramm.

12/4 Literaturverzeichnis (Hans Nickel)

(Stand: 14.5.2017 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

Bundestags-Drucksache 18/11775: Beschlussempfehlung und Bericht des Finanzausschusses (7. Ausschuss) zum Entwurf eines Zweiten Gesetzes zur Novellierung von Finanzmarktvorschriften auf Grund europäischer Rechtsakte (Zweites Finanzmarktnovellierungsgesetz - 2. FiMaNoG) vom 29.3.2017.

Bundestags-Drucksache 18/11337: Antwort der Bundesregierung auf die Kleine Anfrage der Abgeordneten Nicole Maisch u.a. und der Fraktion BÜNDNIS 90/Die GRÜNEN: Bedarfsgerechte Anlageberatung vom 28.2.2017.

Bundestags-Drucksache 18/11290: Entwurf eines Zweiten Gesetzes zur Novellierung von Finanzmarktvorschriften auf Grund europäischer Rechtsakte (Zweites Finanzmarktnovellierungsgesetz - 2. FiMaNoG), Stellungnahme des Bundesrates und Gegenäußerung der Bundesregierung vom 22.2.2017.

Bundestags-Drucksache 18/10936: Entwurf eines Zweiten Gesetzes zur Novellierung von Finanzmarktvorschriften auf Grund europäischer Rechtsakte (Zweites Finanzmarktnovellierungsgesetz - 2. FiMaNoG) vom 23.1.2017.

Delegierte Verordnung (EU) 2017/565 der Kommission vom 25.4.2016 zur Ergänzung der Richtlinie 2014/65/EU des Europäischen Parlaments und des Rates in Bezug auf die

organisatorischen Anforderungen an Wertpapierfirmen und die Bedingungen für die Ausübung ihrer Tätigkeit sowie in Bezug auf die Definition bestimmter Begriffe für die Zwecke der genannten Richtlinie, in: Amtsblatt der Europäischen Union vom 31.3.2017, L 87/1 - L 87/83.

Gerold, U.: Basisinformationsblatt: Anwendbarkeit der PRIIPs-Verordnung ab Anfang 2018 nun sicher, in: BaFin Journal Mai 2017, S. 36 - 40.

Herkströter, C./Kimmich, S.: Produktinformationsblätter im Lichte des neuen BaFin-Rundschreibens - ein nationaler Vorgriff auf die europäische PRIIP-Verordnung?, in: Recht der Finanzinstrumente, 4. Jg., 2014, S. 9 - 15.

Verordnung (EU) Nr. 1286/2014 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 26.11.2014 über Basisinformationsblätter für verpackte Anlageprodukte für Kleinanleger und Versicherungsanlageprodukte (PRIIP), in: Amtsblatt der Europäischen Union vom 9.12.2014, L 352/1 - L 352/23 (im Text genannt: PRIIP-VO).

Hannover, 30. Mai 2017 / Mc