

13.11.2015 | Fondstelegramm-Archiv

Die E-Zeichnung. Online vermitteln, protokollieren, legitimieren und unterschreiben

Projektvorstellung und ein Gespräch mit Alexander Betz, Vorstand der eFonds Solutions AG

Online zeichnen. Die eFonds Solutions AG hat ein System entwickelt, mit dem man Anteile an Publikums-AIF KAGB-konform online zeichnen kann. Nach Registrierung bekommt ein Kunde die Verkaufsunterlagen angezeigt, also insbesondere die Wesentlichen Anlegerinformationen (WAI) und den Prospekt. Um den Erfordernissen der Angemessenheitsprüfung gerecht zu werden, muss der Kunde anschließend seine Kenntnisse und Erfahrungen angeben. Dann bestätigt er, die Hinweise zu Höhe der Provisionen und zu den Risiken zur Kenntnis genommen zu haben, füllt den Zeichnungsschein aus, legitimiert sich online, unterzeichnet elektronisch – klick – und fertig. Alles Weitere übernimmt dann der Vermittler beziehungsweise der Anbieter.

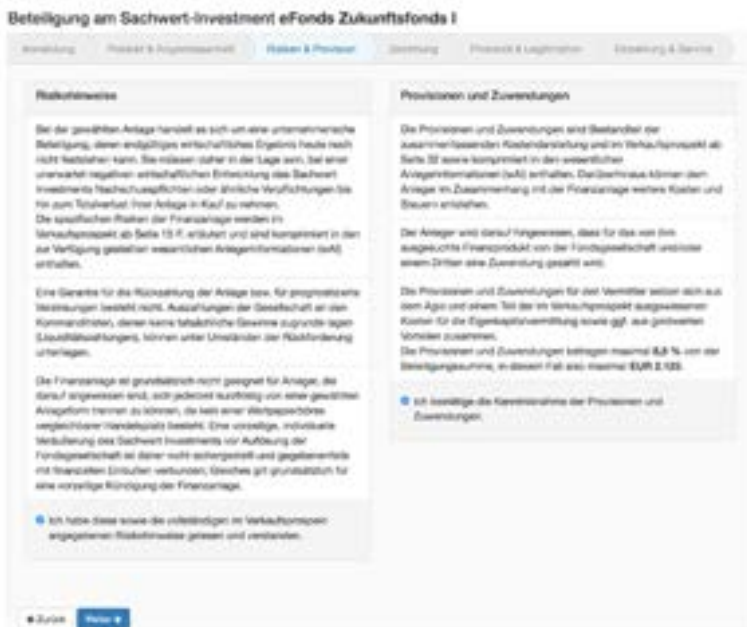
Rechtliches. eFonds Solutions ist lediglich technischer Anbieter. Der rechtliche Betreiber ist der jeweilige Vermittler oder Produkthanbieter. Juristisch gesehen handelt es sich um einen Vermittlungs- nicht um einen Beratungsprozess. Das heißt, dass die Regelungen des Paragraf 34f GewO (Vermittlung) und Paragraf 31 Abs. 5 WpHG (Angemessenheitsprüfung) Basis des Verfahren sind und die Verbindung mit dem Paragrafen 6 der WpDVerOV* lediglich den 2. Absatz betrifft, das heißt es werden Angaben über Anlegerziele im Hinblick auf Dauer, Risiko und Zweck der Anlage abgefragt. Eine Abfrage der finanziellen Verhältnisse des Kunden findet hingegen nicht statt, das heißt die Kriterien einer Geeignetheitsprüfung erfüllt das System nicht.

* Verordnung zur Konkretisierung der Verhaltensregeln und Organisationsanforderungen für Wertpapierdienstleistungsunternehmen

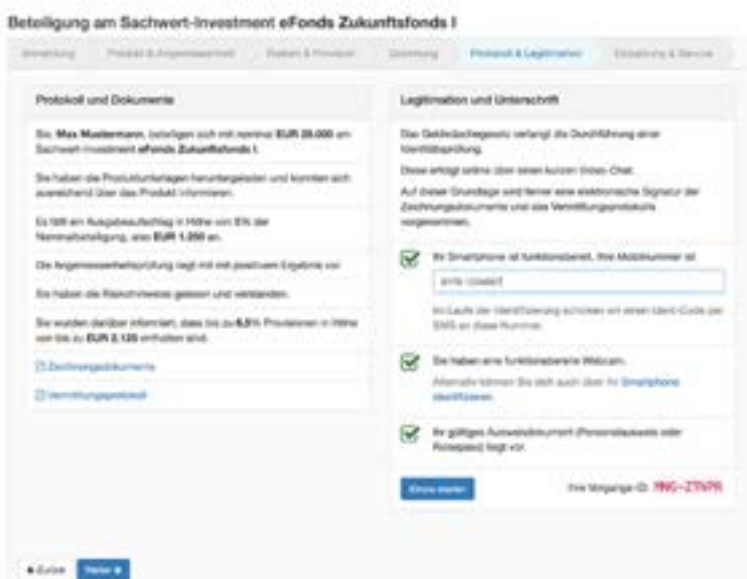
Angemessenheitsprüfung. Das System fragt ab, ob der Anleger über Kenntnisse und Erfahrungen verfügt. Zu einem positiven Ergebnis der Angemessenheitsprüfung ist erforderlich, dass der Anleger per Klick bestätigt, über Erfahrung zu verfügen und die Verkaufsunterlagen gelesen zu haben. Dabei wird technisch erzwungen, dass sich die WAI öffnen und es erst weiter geht, wenn der Anleger bestätigt hat, dass er sie gelesen hat. Auch wenn er angibt, keine Erfahrung zu haben, aber Kenntnisse durch die Lektüre der Verkaufsunterlagen erlangt hat, wird die Prüfung positiv beschieden. Wird beides verneint oder wenn der Anleger keine Angaben macht, kann der Zeichnungsvorgang trotzdem fortgesetzt werden. Entscheidend dafür ist, dass der Anleger einen entsprechenden Warnhinweis bestätigt und das Protokoll entsprechend abgeändert wird. Lediglich bei nicht risikogemischten Fonds ist es nicht möglich, den Zeichnungsvorgang an der Stelle fortzusetzen. Wer hier nicht wenigstens vorhandene Kenntnisse bestätigt, kommt nicht zum Zuge.

Protokoll. Das Vermittlungsprotokoll wird mit den

Informationen aus den einzelnen Schritten bestückt. Standardisiert fließen die Informationen aus der Angemessenheitsprüfung, der Risikobelehrung und den Hinweisen bezüglich Provision und Agio ein. Auch hier erzwingt das System, dass sich die Zeichnungsdokumente einschließlich des automatisch generierten Protokolls öffnen und es erst weitergeht, wenn der Anleger betätigt, dass er alles gelesen hat, die Richtigkeit und Vollständigkeit des Protokolls bestätigt und dass er auf dieser Basis die Zeichnung durchführen möchte.



Abschluss. Übers Mikrofon seines PCs oder Mobiltelefons nimmt der Anleger Kontakt mit IDnow auf, einem Unternehmen, das rechtskonforme Legitimationsverfahren per Internet anbietet. Ein Mitarbeiter von IDnow fotografiert über die PC- beziehungsweise Handykamera den Anleger und seinen Ausweis und schickt dem Anleger eine TAN zu, mit der er den Legitimations- und Unterschriftsprozess abschließt.



White-Labeling. Das Modell lässt sich für Internetauftritte verschiedener Firmen individuell anpassen, so dass Vermittler und Anbieter die Technik in ihren jeweils eigenen Internetauftritt implementieren können.

Interview mit Alexander Betz

eFonds feiert unter dem Motto "Transparenz, Innovation, Digitalisierung" 15jähriges Jubiläum. Können Sie in drei Sätzen die Geschichte des Geschlossenen Fonds, wie sie eFonds begleitet hat, zusammenfassen?

Alexander Betz: Als wir mit eFonds24 im Jahr 2000 starteten, galt der Markt geschlossener Fonds als grau und wenig nachhaltig. Es folgte eine Phase der stetigen Verbesserung und Regulierung, die leider durch die Einschläge der weltweiten Finanzmarktkrise ab dem Herbst 2008 unterbrochen wurde. Heute ist das geschlossene Investmentvermögen auf dem vollständig regulierten Niveau anerkannter Kapitalanlagen angelangt und lässt sich mit der eFonds-Plattform so professionell und effizient wie Wertpapiere administrieren.

Warum mussten 15 Jahre vergehen, bis die E-Zeichnung etabliert wurde? Die Internetaffinität und die Vermittlung geschlossener Fonds waren ja eFonds-Themen von Anbeginn. Wie viel Erfahrung haben Sie schon mit der E-Zeichnung?

Alexander Betz: Wir haben von Beginn an alle Prozesse geschlossener Investmentvermögen über deren gesamten Lebenszyklus digitalisiert. Bereits im Jahr 2007 haben wir die elektronische Zeichnung eingeführt und mit dieser bereits ein Neugeschäft von über 1 Milliarde Euro Eigenkapital abgewickelt. Allerdings wurde diese bislang nur für die historisch etablierte B2B-Vermittlung bereitgestellt. Jetzt ergänzen wir die medienbruchfreie Onlinedirektzeichnung, mit der Anleger selbst auf den Internetseiten der Vermittler zeichnen können.

Ist das erlaubt und sicher?

Alexander Betz: Uns liegt dazu bereits die positive Legal Opinion einer der Big Four-Wirtschaftsprüfungsgesellschaften vor. Zusätzlich lassen wir derzeit das rechtliche Konzept im Detail prüfen und unsere Anwendung durch eine Wirtschaftsprüfungsgesellschaft zertifizieren. Gleichwohl stellt die automatisierte und auf Grundlage der Willenserklärungen des Anlegers basierende Direktzeichnung möglicherweise sogar den sichersten Vermittlungsweg dar.

Die Branche leidet an einem Vertrauensproblem, lässt sich das mit der E-Zeichnung wieder herstellen?

Alexander Betz: Ich glaube nicht, dass die Onlinedirektzeichnung die Vertrauenskrise lösen kann. Immerhin stellt sie aber eine moderne State-of-the-Art-Lösung dar, die dem Image der Branche förderlich sein sollte. Und vor allem eignet sie sich für die Erschließung neuer und jüngerer Zielgruppen.

Der Nachweis von Kenntnissen und Erfahrungen erfolgt nach einem simplen ja/nein-Verfahren. Es gibt aber Anleger mit wenig, mittel und viel Erfahrung. Auch der Unterschied zwischen Kenntnis und Erfahrung wird bei der Abfrage nicht thematisiert. Birgt das nicht Risiken?

Alexander Betz: Für die Durchführung der Angemessenheitsprüfung gibt es eindeutige rechtliche Vorgaben. Diese werden durch die Anwendung vollständig erfüllt und transparent protokolliert. Ziel ist es, dass die Zeichnung eines im Kapitalanlagegesetzbuch weitgehend gleichgestellten geschlossenen Investmentvermögens nicht wesentlich komplizierter als der Kauf eines offenen Fondsanteils ist.

Inwiefern unterscheidet sich das Modell von bisherigen "Execution Only"-Verfahren?

Alexander Betz: Unsere Anlegeronlinedirektzeichnung erfüllt alle Anforderungen einer heutigen Vermittlung gemäß § 34 f GewO und § 31 Abs. 5 WpHG i.V.m. § 6 Abs. 2 WpDVerOV. Eine Ähnlichkeit zum Execution Only-Verfahren besteht nur, wenn der Anleger keinerlei Angaben macht – dies wird aber nur bei risikogemischtem Investmentvermögen und in Verbindung mit einer entsprechenden Ergänzung des Vermittlungsprotokolls ermöglicht.

Niemand wird widersprechen, wenn man den geschlossenen Publikums-AIF als ein beratungsintensives Produkt bezeichnet. Wird die Beratung bei der E-Zeichnung nicht gänzlich ausgeklammert? Und bedeutet das System, wenn es sich denn durchsetzt, nicht den Tod des klassischen Beraters/Vermittler?

Alexander Betz: Im Gegenteil: Die Berater sollten zusätzlich zu ihrem Beratungsangebot – nicht an dessen Stelle – die digitalisierte Vermittlung anbieten, um ihre Marktposition in einer zunehmend digitalisierten Welt aufrechtzuerhalten und auszubauen. In dieser zukunftsorientierten Ausrichtung möchten wir unsere Vertriebspartner mit modernen Lösungen aktiv unterstützen, wie wir das bereits seit 15 Jahren erfolgreich tun.

Die hier beschriebene E-Zeichnung geht im Januar 2016 an den Start.