

Allgemeine Hinweise für die Verwendung der Dokumentationsunterlagen Datenaufnahmebogen und Gesprächsprotokoll

I. Grundsätzliches zu Beratung/Vermittlung

Der Gesetzgeber hat bei der Vermittlung von bzw. Beratung zu Beteiligungen an Alternativen Investmentfonds nur vier zulässige Alternativen vorgesehen. Hierbei handelt es sich einmal um die Anlageempfehlung/Anlageberatung und drei Varianten der Anlagevermittlung. Die einzelnen Alternativen unterscheiden sich wie folgt:

1. **Anlageempfehlung basierend auf einer Anlageberatung** mit Geeignetheitsprüfung d. h. vollständiger Aufnahme der Einkommens- und Vermögensverhältnisse, Risikoneigung, Anlageziele, Erfahrungen, Kenntnisse und deren Berücksichtigung. Macht der Anleger keine vollständigen Angaben, ist dem Berater eine Anlageempfehlung verboten.
2. a) **Anlagevermittlung mit positiver Angemessenheitsprüfung**, d. h. mindestens Kenntnisse und Erfahrungen des Anlegers wurden aufgenommen und berücksichtigt, d. h. sind adäquat für eine Anlage in alternative Investmentfonds.

b) **Anlagevermittlung mit negativer Angemessenheitsprüfung**, d. h. mindestens Kenntnisse und Erfahrungen des Anlegers wurden aufgenommen. Es sind keine adäquaten Kenntnisse des Anlegers vorhanden, dennoch wünscht der Anleger ausdrücklich die Beteiligung in einem alternativen Investmentfonds und muss auf Risiken hingewiesen werden.

c) **Anlagevermittlung ohne abgeschlossene Angemessenheitsprüfung**, d. h. nach Weigerung des Anlegers, Angaben zu seinem persönlichen Hintergrund (auch zu Kenntnissen und Erfahrungen) zu machen. Auf die Konsequenz, dass die Anlage ggf. nicht zu ihm passt, muss der Anleger ausdrücklich hingewiesen werden.

Die Möglichkeit einer ›Execution-only‹ ist für die Vermittlung von alternativen Investmentfonds nicht vorgesehen. Der Vermittler muss immer den Versuch unternehmen, den Kunden nach seinen Erfahrungen und Kenntnissen mit Kapitalanlagen zu befragen, d. h. darf diesem nicht anbieten, einfach eine Anlagevermittlung ohne abgeschlossene Angemessenheitsprüfung vorzunehmen. Nur wenn der Anleger explizit keine Angaben machen will (außer seinen persönlichen Daten), darf diese Variante gewählt werden.

In allen Fällen benötigt der Berater/Vermittler die Zulassung nach § 34f Nr. 2 GewO und muss die Anforderungen der Finanzanlagenvermittlungsverordnung berücksichtigen.

II. Grundsätzliches zur Dokumentation (sowohl im Datenaufnahmebogen als auch Gesprächsprotokoll)

In allen Fällen – sowohl in der Beratung als auch Vermittlung – muss eine Dokumentation inklusive jeweiliger Risikodarstellung erfolgen, im Bereich der Beratung eine umfangreichere Dokumentation – sowohl bei der Datenaufnahme als auch beim Gesprächsprotokoll. In jedem Fall ist eine Datenaufnahmedokumentation und ein Gesprächsprotokoll nachzuweisen.

Nachdem der Vermittler/Berater vom Gesetzgeber zum Nachweis der Dokumentation verpflichtet ist, stellen wir die beigefügten Musterdokumentationen (Datenaufnahmebogen und Gesprächsprotokoll) für den Vermittler/Berater zur Verfügung. Er kann jederzeit eigene oder andere geeignete Dokumentationen verwenden, solange diese den gesetzlichen Vorgaben entsprechen. Die beigefügten Dokumentationen sind im Falle des Datenaufnahmebogens allgemein gehalten, da hier der Beratungs-/Vermittlungsprozess generell begleitet wird. Das Gesprächsprotokoll ist aufgrund der Individualität der Beteiligung und deren Risiken speziell auf die Dokumentation der Vermittlung/Beratung von PROJECT Fonds ausgerichtet.

Zu 1. Im Falle einer Anlageberatung wird von dem Berater eine konkrete Anlageempfehlung ausgesprochen. Diese kann nur auf Grundlage einer vollständigen Kundenanalyse erfolgen. Der Kunde muss hierbei seine finanziellen Verhältnisse vollständig offenbaren und auch seine Kenntnisse und Erfahrungen, die er bisher mit Kapitalanlagen gesammelt hat. Darüber hinaus sind die Anlageziele des Kunden und deren Gewichtung zu erfragen. Sollten Sie eine Beratung durchführen, muss der Datenaufnahmebogen und ebenfalls das Gesprächsprotokoll vollständig ausgefüllt sein bis auf die speziell dargestellten Varianten der Vermittlung. Das Gesprächsprotokoll enthält nicht die Angaben zum Anlegerprofil, sondern verweist auf diese, d. h. das Anlegerprofil wird bereits zu Beginn der Beratung durch den Datenaufnahmebogen erstellt. Das Anlegerprofil muss dabei nicht für jede Kapitalanlage erneut und gesondert erstellt werden, sondern es reicht auch aus, wenn der Anleger bestätigt, dass ein in der Vergangenheit gefertigtes Anlegerprofil (mit Datumsangabe der Datenaufnahme) noch zutreffend ist. Immer ist jedoch zu protokollieren, welche Anlageziele mit der aktuellen Anlage verfolgt werden, daher wurden diese auch in das Gesprächsprotokoll aufgenommen, um bei Nachzeichnungen oder späteren Zeichnungen nicht jedesmal einen neuen Datenaufnahmebogen ausfüllen zu müssen. Der Gesetzgeber verlangt zudem, dass im Falle einer Anlageempfehlung auch die Gründe in die erforderliche Geeignetheitserklärung aufzunehmen sind, warum der Berater die erteilte Produktempfehlung ausgesprochen hat. Hierfür ist ein freies Textfeld vorgesehen, da es sich hier jeweils um individuelle Gründe handelt. Diese sind insbesondere von der gewählten Anlage abhängig, aber auch von der Kundensituation und können daher nicht in einem Ankreuztext antizipiert werden. Da in der Geeignetheitserklärung vom Berater zudem zwingend anzugeben ist, ob bei der betreffenden Anlage eine fortlaufende Überprüfung erforderlich ist, finden sich hier außerdem entsprechende Auswahlkästchen.

III. Ergänzende Hinweise zum Datenaufnahmebogen zur Anlagevermittlung bzw. Anlageberatung

Auf der ersten Seite wird für den Interessenten bzw. Kunden die rechtliche Situation dargestellt sowie die unterschiedlichen Möglichkeiten der Beratung/Vermittlung und es werden ergänzende Ausfüllhinweise gegeben.

In allen Fällen der Beratung oder Vermittlung müssen die Daten zu A.1 (Kundendaten) aufgenommen werden. Für die Anlageberatung müssen auch die weiteren Daten zu A.2 bis einschließlich A.6 vollständig aufgenommen werden – für die Vermittlung mit Angemessenheitsprüfung (positiv oder negativ) ergänzend die Daten zu A.2. Wenn der Kunde nur Daten zu A.1 angibt, kann nur eine Vermittlung ohne Angemessenheitsprüfung durchgeführt werden.

Im Bereich A.2 werden in den jeweiligen Überschriften die Produktbereiche den entsprechenden fünf Risikoklassen zugeordnet, die auch in A.4 und A.5 berücksichtigt sind. In den Zuordnungen sind alternative Investmentfonds, wie am Markt üblich, bei Risikoklasse 5 aufgelistet. Im Falle der Anlageberatung muss die Produktauswahl dem Anlegerprofil A.4 entsprechen, oder dem speziellen auf das aktuelle Anlageziel ausgerichtete Anlegerprofil in A.5, falls dieses von A.4 abweicht. Im Falle einer Vermittlung mit positiver Angemessenheitsprüfung muss der Anleger in A.2 Erfahrungen in dem speziellen Produkt- bzw. Risikobereich der Produktauswahl bestätigt haben oder z. B. als Kaufmännischer Geschäftsführer eine generell ausreichende Ausbildung und Kenntnis der Finanzmärkte mitbringen. In anderen Fällen wäre nur eine Vermittlung mit negativer Angemessenheitsprüfung bzw. ohne abgeschlossene Angemessenheitsprüfung möglich mit entsprechenden Risikohinweisen, die vom Anleger zu bestätigen sind.

Hinweis, wenn der Kunde/Interessent keine Angaben macht:

Wenn der Kunde keine Angaben macht, soll dies möglichst handschriftlich vom Kunden selbst in die jeweilige Zeile am Ende von A.2 bzw. am Ende von A.6 für die letzten vier Abschnitte eingetragen werden vor »(ergänzende Hinweise, wenn ...)«, z. B. mit der Formulierung »Ich gebe keine Angaben«.

VI. Ergänzende Hinweise zum Gesprächsprotokoll zur Anlagevermittlung bzw. Anlageberatung betreffend einer PROJECT Beteiligung

Hinweise zu Vermittlungs- und Beratungsgrundlage

Hier ist zu protokollieren, welche Variante (Anlageberatung oder eine der drei Varianten Anlagevermittlung) der Anleger wählt und jeweils ein Hinweis auf das Anlegerprofil laut Datenbogen vom ... zu geben. Der Anleger kreuzt seine Wahl an.

Spezielle Hinweise bei Anlagevermittlung

Wie bereits in den ergänzenden Hinweisen zum Datenaufnahmebogen dargestellt, muss im Gesprächsprotokoll die Entscheidung für die entsprechende Variante der Vermittlung (mit positiver Angemessenheitsprüfung; mit negativer Angemessenheitsprüfung; ohne abgeschlossene Angemessenheitsprüfung) dokumentiert, ggf. mit Risikohinweisen ergänzt und vom Anleger unterschrieben werden.

Anstatt einer Anlageempfehlung auf Basis einer Anlageberatung mit vollständiger Kundenanalyse besteht auch die Möglichkeit der Anlagevermittlung. In diesem Fall wird nur eine Angemessenheitsprüfung durchgeführt, d. h. der Kunde macht keine weiteren Angaben, sondern nur Angaben zu seinen Kenntnissen und Erfahrungen im Bezug auf Kapitalanlagen. Sofern der Kunde die Angaben zu seinen Kenntnissen und Erfahrungen macht, gibt es wiederum zwei Alternativen: Entweder die Angemessenheitsprüfung führt zu einem positiven Ergebnis, d. h. der Kunde hat ausreichende Kenntnisse und Erfahrungen, um die Risiken einer Kapitalanlage in alternative Investmentfonds abschätzen zu können, oder aber die Angemessenheitsprüfung ist negativ, d. h. die Kenntnisse und Erfahrungen des Kunden reichen nicht aus, um die Risiken einer solchen Anlage einzuschätzen. In diesem Fall darf dennoch eine Vermittlung vorgenommen werden, es muss jedoch ein entsprechender Warnhinweis erfolgen und auch hier auf die Kenntnisse und Erfahrungen laut Datenaufnahmebogen hingewiesen werden.

Macht der Kunde trotz Nachfrage des Vermittlers keine Angaben zu seinen Kenntnissen und Erfahrungen, ist die dritte Alternative anzukreuzen. Es muss ein entsprechender Warnhinweis erteilt und auch dokumentiert werden, dass der Vermittler den Kunden ausdrücklich gebeten hat, ihm Informationen zu seinen persönlichen Verhältnissen zu erteilen, der Kunde diese Informationen jedoch nicht geben wollte.

Spezielle Hinweise bei Anlageberatung

Ausfüllhinweise zu Anlageziele

Es ist zu protokollieren, welche Anlageziele der Anleger mit der Zeichnung der Beteiligung verfolgt. Das entsprechende Feld ist offen gehalten, um individuell die Anlageziele einzutragen.

Entsprechen die Anlageziele genau denen, die in dem Datenaufnahmebogen bereits dargestellt worden sind, kann im Gesprächsprotokoll darauf hingewiesen werden (z. B. »siehe Datenaufnahmebogen vom ...«); oder die Anlageziele werden nochmals in der Prioritätenfolge eingetragen. Unterscheiden sich die Anlageziele von denen des Datenaufnahmebogens, dann ist in jedem Fall die neue Darstellung der Anlageziele einzutragen.

Ausfüllhinweise zu Gründe der Anlageempfehlung

Der Gesetzgeber verlangt, dass auch die Gründe zu Protokoll zu nehmen sind, warum der Berater die empfohlene Anlage gewählt hat. Hierfür ist ein freies Textfeld vorgesehen, da es sich um individuelle Gründe handelt, die von der gewählten Anlage, aber auch von der Kundensituation abhängig sind und daher nicht in einem Ankreuztext antizipiert werden sollten. Die Anlageempfehlung soll jeweils auf zwei Ebenen dokumentiert werden:

1. Warum passt die Anlage zum Anleger? (Darstellung in Bezug auf die persönlichen Umstände, also Kenntnisse/Erfahrungen, Risikoneigung, Anlageziele, Verlusttragfähigkeit. Anders als beim früheren Beratungsprotokoll muss die Begründung in der Geeignetheitserklärung individueller ausfallen. Es ist darzulegen, wie die Empfehlung auf die einzelnen persönlichen Umstände des Kunden abgestimmt ist. Es sollte daher zu jedem einzelnen persönlichen Umstand etwas gesagt werden.)
2. Warum wurde genau dieses Produkt ausgewählt? (spezielle Vorteile des Produktes gegenüber den Wettbewerbsangeboten in diesem Bereich darstellen. Dies wären z. B. folgende Aspekte bei PROJECT Fonds: »Eigenkapitalbasis/keine Fremdfinanzierungsrisiken; aktuell keine Fremdwährungsrisiken; Ausschluss von Zwischengewinne des Anbieters bei Objekteinkauf; Diversifizierung auf mindestens 10 Objekte und mehrere Standorte; Planbarer Exit durch Verkauf der einzelnen Wohnungen an Eigennutzer; ausgewählte Wohnimmobilien in Metropolregionen; Ausschüttungsmöglichkeit bei Einmalanlage; Nachhaltigkeit; nachgewiesene Leistungsbilanz; Hohe Kompetenz des Anbieters und Asset Managers, ...« – hier dürfte es gerade bei PROJECT Fonds einfach sein, die Auswahl zu rechtfertigen, da es eindeutige Alleinstellungsmerkmale gibt).

Weitere Hinweise

Ausfüllhinweise zu Provisionshöhe

Die Zuwendungsoffenlegung durch den Berater/Vermittler muss detailliert erfolgen. Diejenigen Provisionsbestandteile wie die Abschlusscourtage, die im Moment der Beratung durch den anwesenden Berater/Vermittler berechenbar sind, sollten in Euro ausgewiesen werden: Den Eurobetrag eintragen (bei mehreren Zeichnungen, die mit einem Gesprächsprotokoll dokumentiert werden, die Summe aller Abschlusscourtagen). Diese Höhe kann – z. B. um den Vergleich zu einer Investmentanlage zu rechtfertigen – auf die Laufzeit in einen Prozentsatz p. a. umgerechnet werden: Im nächsten Satz die Abschlusscourtage umgerechnet auf den Prozentsatz p. a. und die Laufzeit der Beteiligung eintragen.

Die jährliche Zusatzcourtage und die pauschale Gewinnbeteiligung können in Prozent in Bezug auf das investierte Kapital ausgewiesen werden, da sie vorab schwer berechenbar sind. Nachdem sich bei späteren Umsatzleistungen die Folgevergütung erhöht, sollte der mögliche Maximalbetrag von beiden Vergütungen zusammen angegeben werden, der später ggf. erreicht wird (auch wenn die Gewinnbeteiligung nicht zu Lasten der Fondskosten geht, sondern vom Emissionshaus aus dessen Gewinnbeteiligung vergütet wird). Deshalb ist an dieser Stelle die Formulierung »bis zu« gewählt worden: Maximalprozentsatz von Zusatzcourtage und pauschale Gewinnbeteiligung zusammen angeben.

Zusätzliche möglicherweise unterstützende geldwerte Leistungen oder Sachleistungen (z. B. Incentives ...) werden im folgenden Satz dargestellt. Sollte keine zusätzliche direkte oder indirekte Zuwendung entstehen, könnte dieser Satz auch gestrichen werden.

Ausfüllhinweise zu übergebenen Unterlagen

Bei den auszuhändigenden Unterlagen ist zwischen dem jeweiligen Ausstellungsdatum des Informationsmaterials und dem Übergabedatum zu unterscheiden. Es wird dringend darauf hingewiesen, dass die Übergabe des Verkaufsprospekts nicht erst im Zeichnungstermin erfolgen darf, sondern zu einem vorherigen Zeitpunkt, damit der Kunde ausreichend Zeit hat, den Inhalt des Verkaufsprospektes im Detail zur Kenntnis zu nehmen.