



**Fachverband Finanzdienstleister**  
Bundessparte Information und Consulting  
Wirtschaftskammer Österreich  
Wiedner Hauptstraße 63 | 1045 Wien  
T 05 90 900-4818 | F 05 90 900-4817  
E [finanzdienstleister@wko.at](mailto:finanzdienstleister@wko.at)  
W <http://wko.at/finanzdienstleister>

Datum  
05.12.2012

## WAG 2007: Der Eignungstest

### Index

1.	Einleitung .....	2
2.	Rechtsgrundlage/Abgrenzung.....	2
3.	Der Eignungstest .....	3
3.1.	Informationseinholung .....	4
3.2.	Die Anlageziele .....	4
3.3.	Finanzielle Tragbarkeit .....	5
3.4.	Risikoverständnis .....	6
4.	Sonstiges zum Eignungstest .....	8
4.1.	Allgemeine Informationen zum Eignungstest .....	8
4.2.	Offenlegungspflicht „- soweit relevant -“ .....	9
4.3.	Beratungsprotokoll und Dokumentation.....	9
4.4.	Negatives Beratungsergebnis .....	10
5.	Professionelle Kunden und der Eignungstest .....	11
6.	Grundsätze und Praxistipps .....	11
6.1.	Anlegerprofil .....	11
6.2.	Risikohinweise .....	12
6.3.	Weitere Praxistipps .....	13
7.	Zusammenfassung .....	14
8.	Anhang: Checkliste zum Eignungstest .....	15

## 1. Einleitung

Eine der wesentlichsten Bestandteile der Wohlverhaltensregeln des WAG 2007 ist der verpflichtende Eignungstest.<sup>1</sup> Der Eignungstest verfolgt den Zweck, dass eine persönliche Empfehlung bei der Beratung nur erfolgen darf, wenn der Rechtsträger (dies kann entweder eine Wertpapierfirma - WPF, ein Wertpapierdienstleistungsunternehmen - WPDLU, ein Kreditinstitut oder eingeschränkt eine Versicherung<sup>2</sup> sein) über ausreichende Informationen über den Anleger verfügt.

*NEU: Die Europäische Wertpapieraufsichtsbehörde ESMA hat eine Leitlinie zum Eignungstest herausgegeben. Leitlinien sind keine absoluten Vorgaben, sondern sollen helfen, bestimmte Aspekte gesetzlicher Anforderungen praktisch zu erläutern. Die Leitlinien sind ab 21.12.2012 Teil der Aufsichtspraxis der Finanzmarktaufsicht.<sup>3</sup> Zur leichteren Erkennbarkeit der geänderten Bereiche werden die Neuerungen - wie dieser Absatz - in kursiv verfasst.*

## 2. Rechtsgrundlage/Abgrenzung

Fragen:

- 1.) Bei welchen Wertpapierdienstleistungen ist ein Eignungstest durchzuführen?
- 2.) Was ist der Unterschied zwischen einer Beratung und einer Vermittlung?

Das WAG 2007 unterscheidet bei den Wohlverhaltensregeln zwischen dem Eignungstest für Anlageberatungs- und Portfolioverwaltungsdienstleistungen und dem Angemessenheitstest für sonstige Wertpapierdienstleistungen wie die Vermittlung.<sup>4</sup> Dieser Artikel befasst sich nur mit den Wohlverhaltensregeln bei den Anlageberatungs- und Portfolioverwaltungsdienstleistungen.<sup>5</sup> Zum Angemessenheitstest gibt es einen eigenen Artikel.<sup>6</sup>

Keine Anwendung findet der Eignungstest bei sonstigen Wertpapierdienstleistungen wie insbesondere der Annahme und Übermittlung (Vermittlung) oder beim Betrieb einer multilateralen Handelsplattform.<sup>7</sup>

**Hinweis:** Die Grenze zwischen der Beratungs- und Vermittlungstätigkeit wird vom WAG 2007 eng gezogen.<sup>8</sup> Eine reine Vermittlung liegt nur dann vor, wenn der Anleger bereits einen konkreten Kaufwunsch hat. Wenn der Kunde sich nicht zwischen mehreren oder auch nur zwei Finanzinstrumenten entscheiden kann und den Vermittler bittet, das für den Anleger „Bessere“ auszuwählen, liegt bereits eine individuelle Beratung vor.

<sup>1</sup> § 44 WAG 2007.

<sup>2</sup> Eingeschränkt bedeutet „nach der Grenze des § 2 Abs 2 WAG 2007“, daher nur für die Vermittlung von Investmentfondsanteilen.

<sup>3</sup> Siehe Homepage der Finanzmarktaufsicht unter: <http://www.fma.gv.at/de/rechtliche-grundlagen/eu-rechtsakte/andere-relevante-eu-rechtsakte.html>.

<sup>4</sup> § 44 und 45 WAG 2007.

<sup>5</sup> Der dogmatische Aufbau der §§ 43 bis 45 WAG 2007 sieht zuerst die Allgemeinen Bestimmungen im § 43 WAG 2007 vor. Hier wird beschrieben, was unter „Kenntnisse und Erfahrungen eines Anlegers“ verstanden wird. Zur leichteren Verständlichkeit wird der Eignungstest in diesem Artikel anders aufbereitet, da die Kenntnisse und Erfahrungen nur ein Teil des Eignungstests sind, um das Verständnis des Anlegers für die Risiken zu überprüfen.

<sup>6</sup> Der [Artikel zum Angemessenheitstest](http://www.wko.at/finanzdienstleister) sowie weitere Informationen befinden sich auf der Homepage unter [www.wko.at/finanzdienstleister](http://www.wko.at/finanzdienstleister) unter Rechtliches/ Rechtsartikel.

<sup>7</sup> Informationen zur multilateralen Handelsplattform befinden sich im [Artikel zur Wertpapierfirma](http://www.wko.at/finanzdienstleister) vom Fachverband Finanzdienstleister, veröffentlicht unter [www.wko.at/finanzdienstleister](http://www.wko.at/finanzdienstleister) - Rechtliches/ Rechtsartikel.

<sup>8</sup> Der Gesetzgeber folgt der europarechtlichen Grundlage - die RL 2004/39/EG (MiFID) - und beschreibt im § 3 Abs 2 Z 3 WAG 2007 die Vermittlung nur mehr als „Annahme und Übermittlung von Aufträgen“, sofern diese Finanzinstrumente beinhalten. Damit wird jeder Beratungsanteil, der im Ausdruck Vermittlung steckt, ausgeschaltet.

Zur einfacheren Verständlichkeit wird im Artikel im Folgenden für die Anlageberatung und Portfolioverwaltung nur mehr der Begriff „Beratung“ verwendet.<sup>9</sup>

### 3. Der Eignungstest

Fragen:

- 3.) Aus welchen Teilen besteht die Wertpapierberatung? Welche Rolle spielt dabei der Eignungstest?
- 4.) Welche drei wesentlichen Fragen stellen den Eignungstest dar?
- 5.) Welche Informationen sind bei Evaluierung der Anlageziele relevant?
- 6.) Welche Punkte sind zu überprüfen, um feststellen zu können, ob die Anlagerisiken vom Anleger auch finanziell tragbar sind?
- 7.) Inwieweit hat ein Berater auf die Risiken bei Wertpapierdienstleistungen hinzuweisen? Bzw inwiefern ist der Informationsstand des Kunden für die Reichweite der Aufklärung von Risiken abhängig?

Die Wertpapierberatung besteht aus mehreren Teilen.

- a) Informationseinholung vom Anleger
- b) Evaluierung, welche Produkte für den Anleger in Frage kommen
- c) Die Eignungstest stellt fest, ob die in Frage kommenden Produkte für diesen Anleger geeignet sind und daher vom Berater empfohlen werden dürfen.<sup>10</sup>

Der dritte Teil - Eignungstest - beeinflusst die gesamte Beratung, da der Eignungstest festlegt, welche Informationen der Berater vom Anleger braucht, um eine bestimmte Produktkategorie empfehlen zu können oder ausschließen zu müssen.

Der Eignungstest des Produktes besteht aus folgenden drei Teilen<sup>11</sup>:

- (1) Entspricht das Produkt den Anlagezielen des Kunden?
- (2) Sind die Anlagerisiken finanziell für den Anleger tragbar?
- (3) Versteht der Anleger die Risiken, die mit dem Wertpapiergeschäft einhergehen?

Als „Präambel“ dieses Eignungstest wird definiert, dass der Rechtsträger unter Berücksichtigung von Art und Umfang der Dienstleistung nach vernünftigen Ermessen davon ausgehen können muss, dass die Anforderungen des Eignungstests erfüllt wurden. Der Eignungstest ist dabei auf das Geschäft, das im Rahmen der Anlageberatung dem Kunden empfohlen oder im Rahmen einer Portfolioverwaltung getätigt werden soll, anzuwenden.<sup>12</sup> Aus dieser „Präambel“ kann man schließen, dass der Test nach Art und Umfang sowie nach vernünftigem Ermessen durchgeführt werden muss. Dies bedeutet, je kleiner die Beträge und je geringer das Risiko desto geringer muss der Umfang des Eignungstests sein.

Zusätzlich wird dadurch klargestellt, dass jedes einzelne Geschäft einer Portfolioverwaltung diesem Test bestehen muss. Bei der Portfolioverwaltung sollte daher der Rahmen der in der Verwaltungstätigkeit möglichen Geschäfte bereits am Anfang gut dokumentiert werden.

<sup>9</sup> Auf die Problematik von allgemeinen Empfehlungen zu Geschäften mit Finanzinstrumenten, zu denen Wertpapierfirmen nach § 3 Abs 3 WAG 2007 berechtigt sind, geht dieser Artikel nicht ein.

<sup>10</sup> Dieser Artikel geht dezidiert nicht auf die Prüfung eines Produktes als Finanzprodukt im Allgemeinen ein. Ob ein Produkt daher ein Anlagebetrug ist oder erkennbar niemals Gewinne abwerfen wird, soll hier nicht behandelt werden.

<sup>11</sup> § 44 Abs 2 WAG 2007.

<sup>12</sup> § 44 Abs 2. Satz WAG 2007.

### 3.1. Informationseinholung

*Folgende Informationen sind vom Kunden (unabhängig vom Geschäftsumfang) einzuholen und jedenfalls zu berücksichtigen<sup>13</sup>:*

- **Familienstand** (dies beinhaltet, ob Befugnisse vorhanden sind, über die Vermögenswerte des Partners zu verfügen).
- **Familiäre Situation** (so sind zB Geburten oder Studienbeginne von Kindern für die Evaluierung der finanziellen Tragbarkeit von Bedeutung)
- **Berufliche Situation** (siehe auch 3.3. Risikoverständnis)
- **Alter** (Insbesondere junge und ältere Personen werden als besonders schutzwürdig betrachtet. Natürlich ist das Alter auch für die sinnvolle Bestimmung der Laufzeit relevant.)

*ESMA schlägt die Evaluierung vor, ob für die Informationsgewinnung nicht der Einsatz von standardisierten Fragebögen sinnvoll ist.*

*Generell ist bei der Informationseinholung auf Art und Risiko des Finanzinstruments, Art und Umfang der Wertpapierdienstleistung und Art des Kunden sowie seine Anliegen und Verhältnisse abzustimmen.*

*Alle drei Schritte der Beratung müssen aufeinander abgestimmt sein. Teilweise kann es vorkommen, dass zusätzliche Informationen notwendig sind, bevor die Eignung festgestellt werden kann.*

### 3.2. Die Anlageziele

Die Grundvoraussetzung für eine sinnvolle Beratung ist die Kenntnis der Anlageziele des Kunden. Nur so kann erfasst werden, ob und welche Leistungen und Produkte in Betracht kommen. Folgende Informationen sollte der Berater - soweit relevant - zu den Anlagezielen des Anlegers einholen<sup>14</sup>:

- a) **Zweck der Anlage:** Dieser Punkt muss insbesondere im Hinblick auf die Präferenzen des einzugehenden Risikos abgewogen werden. Wenn der Zweck eine den Lebensstandard erhaltende Notwendigkeit darstellt, muss unbedingt unabhängig von der Aussage des Anlegers abgewogen werden, ob dieser tatsächlich bereit ist, hohes Risiko einzugehen.
- b) Der **Zeitraum**, den der Anleger die Anlage halten möchte bzw wann und wie schnell der Anleger die finanziellen Mittel wieder liquid benötigt oder benötigen könnte.
- c) **Präferenzen** des Kunden hinsichtlich des einzugehenden Risikos.
- d) **Risikoprofil**

Die Anlageziele sind besonders wichtig, um die Risikoeinschätzung des Anlegers richtig zu evaluieren. Die Risikobereitschaft des Anlegers darf nicht im Widerspruch mit den Anlagezielen stehen. Ein Berater soll verhindern, dass der Anleger ein „Glücksspiel“ mit seinem oder dem Lebensstandard eines Dritten betreibt. Es ist ratsam, den Kunden auch zu fragen, wie viel Geld der Anleger am Ende der Laufzeit mindestens braucht, damit der Lebensstandard des Anlegers nicht gefährdet ist.

<sup>13</sup> Vgl § 43 WAG 2007 und ESMA: Leitlinien zu MiFID Anforderungen an die Eignung, ESMA/2012/387, S 6 bis 7.

<sup>14</sup> § 44 Abs 4 WAG 2007.

**Beispiel:** Ein Anleger möchte seinem Kind unbedingt in 10 Jahren ein Studium finanzieren. Die besprochene Finanzierung ist die einzige Möglichkeit, damit sich der Anleger diese Unterstützung leisten kann. Dieser Umstand muss bei der Risikoanalyse unbedingt berücksichtigt werden. Der Hinweis des Anlegers, er sei bereit, hohes Risiko einzugehen, muss daher hintangestellt werden.

Die Informationen über die Anlageziele müssen - soweit relevant - erfasst werden. Gerade die Anlageziele sind bei einer Beratung immer relevant und daher ist es empfehlenswert, in diesem Punkt besonders vorsichtig zu sein. Berater sollten nicht das Risiko eingehen, in einigen Jahren geklagt zu werden, weil der Zweck der Anlage nicht erfragt worden ist, sondern immer nur die Möglichkeit hoher Rendite besprochen wurde.<sup>15</sup>

### 3.3. Finanzielle Tragbarkeit

Die wichtigste Frage hinsichtlich der finanziellen Tragbarkeit ist, ab welchem Zeitpunkt die Risiken eines Investments für einen Anleger nicht mehr tragbar sind. Ein wichtiger Gradmesser ist hier der Lebensstandard des Anlegers. Ein Berater darf nie ein Investment vorschlagen, das eigentlich ein Glücksspiel ist, das entscheidet, welchen Lebensstandard ein Anleger zukünftig pflegt. Die finanzielle Tragbarkeit ist daher daran zu messen, welche Auswirkungen der Eintritt des Risikos auf den Lebensstandard des Anlegers hat. Je schlimmer diese „worst case“-Auswirkungen, desto ungeeigneter das Produkt.<sup>16</sup>

Um zu überprüfen, ob die Anlagerisiken vom Anleger finanziell tragbar sind, sollten folgende Informationen - soweit relevant - eingeholt werden:<sup>17</sup>

- a) Informationen über die Herkunft und Höhe seines regelmäßigen Einkommens.
- b) Informationen über seine Vermögenswerte einschließlich der liquiden Vermögenswerte, Anlagen und Immobilienbesitz.
- c) Informationen über seine regelmäßigen finanziellen Verpflichtungen.

*Diese Informationen sind notwendig, wenn die empfohlenen Finanzinstrumente illiquide oder riskant sind.*<sup>18</sup>

Je weniger der Anleger über seine finanziellen Verhältnisse bekannt gibt, desto geringer sind die Beratungsmöglichkeiten des Beraters, der von den Angaben des Anlegers ausgehen darf. Wenn ein Anleger daher nur geringe oder wenige Informationen über seine finanziellen Verhältnisse gibt, führt dies nicht unbedingt zu einem Beratungsverbot, aber die möglichen Produkte werden erheblich auf „risikolose Produkte“ eingeschränkt. Wenn der Anleger aber trotzdem unbedingt hohe Rendite will, führt dies dazu, dass das Beratungsgespräch negativ ausgehen kann.

<sup>15</sup> In *Brandl/Klausberger in Brandl/Saria: Wertpapieraufsichtsgesetz 2007*, 2. Auflage, Wien, 2010, § 44 Rn 4 f befindet sich ein Diskurs über die Frage, ob der Anlagezweck a priori in eine Risikoklasse führt. Der Autor stimmt *Brandl/Klausberger* zu, diese Zuordnung kann nicht zwingend sein. Natürlich kann ein Rechtsträger durch eine derartig vereinfachte Bestimmung den Anlegerschutz erhöhen. Eine Schlechterstellung des Anlegerschutzes darf dadurch aber nicht gegeben sein. Zusätzlich führt eine direkte Zuordnung eher zu einer Gefahr der Manipulation des Anlagezwecks, um die gewünschte Renditeaussicht zu erhalten.

<sup>16</sup> Das WAG 2007 verbietet nicht generell, dass ein Kunde seinen Lebensstandard aufgrund eines riskanten Investments aufs Spiel setzt. Ein derartiges Investment darf aber nie empfohlen werden, sondern kann nur durch die Annahme und Übermittlung - nach einem Angemessenheitstest und einer Kundenwarnung nach § 45 WAG2007 - eines direkten Kundenauftrags, bestimmte Finanzinstrumente zu erwerben, gekauft werden.

<sup>17</sup> § 44 Abs 3 WAG 2007.

<sup>18</sup> Vgl *ESMA: Leitlinien zu MiFID Anforderungen an die Eignung*, S 9.

**Beispiel:** Benötigt der Anleger das Geld für die Tilgung eines Kredites, muss geklärt werden, was geschieht, wenn der Kunde das Geld nicht zurückzahlen kann. Wenn dies nur zur Auflösung anderer Sicherheiten ohne merkliche Einschränkung der Lebensqualität des Anlegers führt, ist ein gewisses Risiko eventuell vertretbar. Wenn aber der Anleger dadurch in ein ernstes Solvabilitätsproblem kommt, dass zu einer Reduzierung der Lebensqualität führt, muss dies im Risiko berücksichtigt werden.

Wenn ein Rechtsträger die Aufgabe übernommen hat, einen **Tilgungsträger** für einen Kredit zu vermitteln, sind aufgrund des Eignungstest einige Dinge besonders zu betrachten. Es macht dabei keinen Unterschied, ob der Rechtsträger (oder sein Subvermittler<sup>19</sup>) den Kredit ebenfalls vermittelt hat oder nicht. Der Rechtsträger muss lediglich Kenntnis davon haben, dass der Ansparplan für einen Tilgungsträger gedacht ist.

Eine Empfehlung des Rechtsträgers muss - wie bereits ausführlich erläutert - finanziell tragbar sein. Für einen Tilgungsträger bedeutet dies, dass das Risiko so gewählt werden muss, dass selbst beim Eintritt des Risikos der Kredit soweit getilgt werden kann, sodass die Restschuld finanziell tragbar ist. Es ist nicht notwendig, dass eine 100%ige Deckung des Kredits erfolgt. Je nach finanzieller Lage des Anlegers kann eine Restschuld verbleiben. Diese Restschuld darf aber den Lebensstandard des Anlegers nicht gefährden.<sup>20</sup>

In dieses Risiko wird der Rechtsträger bzw sein Subvermittler ebenfalls das allfällige Fremdwährungsrisiko einberechnen müssen, wenn er selbst den Fremdwährungskredit vermittelt hat.<sup>21</sup> Zusätzlich sind die Berichtspflichten der §§ 49 und 50 WAG 2007 zu beachten.

### 3.4. Risikoverständnis

Die Kenntnisse und Erfahrungen des Anlegers sind je nach den Erfordernissen der Anlageziele des Kunden zu erfragen.<sup>22</sup> Dabei sind folgende Informationen je nach Art des Kunden, Art und Umfang der zu erbringenden Dienstleistung und Art des in Betracht genommen Produkts oder Geschäfts, die unter Berücksichtigung der damit jeweils verbundenen Komplexität und Risiken angemessen sind, einzuholen:<sup>23</sup>

<sup>19</sup>Subvermittler sind entweder Finanzdienstleistungsassistenten oder vertraglich gebundene Vermittler.

<sup>20</sup> Eine feste Grenze kann man aufgrund des unbestimmten Gesetzeswortlautes nicht ziehen. In der Praxis wird es auf die Vermögenswerte des Anlegers ankommen und wie weit diesem ein Restrisiko finanziell zuzumuten ist. Natürlich muss das Risiko kausal für einen Schaden sein, um Relevanz zu besitzen. Eine „fehlerhafte“ - weil zu risikoreiche Beratung - die zu keinem Schaden des Lebensstandards führt, weil die restlichen Vermögenswerte des Anlegers während der Kreditlaufzeit ansteigen sind dann kein Grund für Schadensersatz, wenn der Anleger über dieses Risiko aufgeklärt wurde.

<sup>21</sup> Ein Rechtsträger oder Wertpapiervermittler (Finanzdienstleistungsassistent), der keine Fremdwährungskredite vermitteln darf, kann nach Ansicht des Autors nicht dazu verpflichtet werden, ein „Fremdrisiko“ zu beurteilen. Es wird aber sinnvoll sein, in diesem Fall mit dem Kreditvermittler Kontakt aufzunehmen, um herauszufinden, wie hoch das Fremdwährungsrisiko ist bzw ob ein Management vorliegt.

<sup>22</sup> Dogmatisch werden die Kenntnisse und Erfahrungen in zwei verschiedenen Paragraphen behandelt. Der § 43 WAG 2007 setzt Artikel 37 der RL 2006/73/EG der Kommission um. Dort lautet die Überschrift dieses Artikels „Gemeinsame Bestimmungen für die Beurteilung der Eignung bzw. Angemessenheit“. Daraus lässt sich erkennen, dass diese Informationen beim Eignungstest nach § 44 WAG 2007 sowie dem Angemessenheitstest nach § 45 WAG 2007 anzuwenden sind. Wobei die Bestimmung des § 44 Abs 1 als lex specialis zu dieser Norm anzusehen sind. Daher muss geschlossen werden, dass beim Eignungstest zuerst die allgemeinen Informationen nach § 43 WAG 2007 und dann zusätzlich die Informationen nach § 44 Abs 1 WAG 2007 eingeholt werden müssen.

<sup>23</sup> § 44 Abs 2 iVm § 43 WAG 2007; Hier fehlt der Hinweis, dass diese Informationen - soweit relevant - eingeholt werden müssen. Die zu erfragenden Erfahrungen und Kenntnisse sind aber in § 43 Abs 1 WAG 2007 nach Art und Umfang der Produkte und Dienstleistungen unter Berücksichtigung der damit verbundenen Komplexität und Risiken einzuholen. Damit liegt eine produktspezifische Abschwächung vor. Die spezielle Kenntnis und Erfahrungsanforderung des § 44 Abs 1 WAG 2007 müssen vollständig eingeholt werden. Dies ist nach Ansicht des Autors nicht verwunderlich, da ein Rechtsträger immer wissen sollte, wie viel der Anleger über die konkret

- a) Allgemein die Art der Wertpapierdienstleistungen und Finanzinstrumente, mit denen der Anleger **Erfahrungen** gemacht hat.
- b) Allgemein die Art, der Umfang und die Häufigkeit der **Geschäfte** des Kunden mit Finanzinstrumenten und den **Zeitraum**, in dem sie getätigt worden sind. Hier ist auch wichtig, dass erfragt wird, welche Erfahrungen der Anleger gemacht hat. Zur Einschätzung, ob ein Anleger die Risiken eines Wertpapiergeschäfts versteht, sollte auch berücksichtigt werden, ob der Anleger jemals finanzielle Einbußen erlebt hat. Anders gesagt: Ein Anleger kann, obwohl er bereits hochspekulative Geschäfte getätigt hat, kein Verständnis für seine Anlagerisiken haben, weil sich diese noch nie bei ihm realisiert haben.
- c) Vollständig müssen spezielle Informationen über **Kenntnisse und Erfahrungen** über die in Frage kommenden Produkttypen oder Dienstleistungen vom Anleger eingeholt werden.
- d) **Sprachen**, in welchen der Anleger die Informationen verstehen kann.<sup>24</sup> Dieser Punkt ist insbesondere bei Geschäften mit internationalen Finanzinstrumenten wesentlich, da damit abgesichert werden kann, ob der Anleger die erhaltenen Unterlagen/ Prospekte versteht. Aus der Gerichtspraxis lässt sich aber erkennen, dass es teilweise sehr schwer zu beweisen ist, dass der Anleger sehr wohl über die ausreichenden Sprachkenntnisse verfügt, um einen Vertrag, Prospekt oder Ähnliches zu verstehen.
- e) Der Bildungsstand und der **Beruf** sowie relevante frühere Berufe des Anlegers. Es ist schwierig festzustellen, welche Berufe relevant sind. Interessant sind grundsätzlich Berufe, die zwingend mit Finanzinstrumenten oder Wertpapierdienstleistungen zu tun haben.

Diese Informationseinholungspflichten gegenüber dem Kunden wurden von vielen Beratern als unnötige Schikane angesehen. Insbesondere die Frage des Bildungsstandes und des Berufs. Ein anderer Blickwinkel auf diese Problematik ist aber, dass damit eine erhöhte Dokumentation durch den Berater erfolgt. Es ist schwierig, in einem Gerichtsfall zu beweisen, dass ein Anleger die Risiken eines Wertpapiergeschäfts kannte und verstand oder zumindest hätte kennen und verstehen müssen. Je mehr Informationen ein Berater jedoch über den Anleger im Vorhinein gesammelt hat, desto leichter fällt es ihm zu beweisen, dass er seinen Kunden bzw. Anleger richtig beraten hat.

---

vermittelten Produkte weiß. RA Dr. Winternitz vertritt zum § 43 WAG 2007 die Meinung, dass der Gesetzgeber damit die Grundinformationen zur Kundeneinstufung (siehe dazu den [Artikel zur Kundeneinstufung](#) unter [www.wko.at/finanzdienstleister](http://www.wko.at/finanzdienstleister) - Rechtliches/ Rechtsartikel) festlegen wollte.

<sup>24</sup> Dieser Punkt findet sich nicht im § 43 WAG 2007 und ist daher nicht gesetzlich gefordert. Aus Beraterschutzüberlegungen ist die Aufnahme dieser Frage aber hilfreich.

#### 4. Sonstiges zum Eignungstest

Fragen:

- 8.) Ist es notwendig, alle möglichen Informationen des Kunden beim Eignungstest einzuholen?
- 9.) Ist eine schriftliche Dokumentation der Beratung notwendig? Wie lange sind Aufzeichnungen aufzubewahren?

##### 4.1. Allgemeine Informationen zum Eignungstest

Berater dürfen ihre Anleger nicht dazu veranlassen, erforderliche Informationen nicht bekannt zu geben. Berater dürfen sich aber auf die gegebenen Informationen verlassen, es sei denn, sie wissen oder hätten wissen müssen, dass die Informationen offensichtlich veraltet, unzutreffend oder unvollständig sind.<sup>25</sup>

*Das Vertrauen auf die Kundeninformation bedeutet jedoch nicht, dass der Kunde eine Selbsteinschätzung durchführen soll. Es ist daher nicht sinnvoll, den Kunden zu fragen, ob er persönlich der Meinung ist, ausreichend erfahren oder ausreichend vermögend zu sein. Richtiger wäre, konkrete Informationen über die Erfahrungen oder die finanziellen Verhältnisse zu eruieren, damit der Berater selbst die Einschätzung vornehmen kann.*<sup>26</sup>

Es gibt zwei Möglichkeiten, den Eignungstest zu gestalten: Die eine Möglichkeit ist, immer die maximalen Informationen vom Kunden einzuholen. Aus diesen gesamten Informationen ist dann eine Anlagestrategie für den Kunden zu erstellen. Dies ist eine vorsichtige und leicht nachvollziehbare Variante, die insbesondere für große Vertriebsstrukturen geeignet ist, da die Nachvollziehbarkeit und Fehleranfälligkeit damit möglichst gering gehalten wird.

Das WAG 2007 erlaubt aber auch weniger Informationen einzuholen, solange alle relevanten Informationen vorliegen. In diesem Fall könnte man gleich nach der Erfassung der Anlageziele sondieren, welche Informationen über Kenntnisse und Erfahrungen des Anlegers sowie dessen finanziellen Verhältnisse noch notwendig sind. Bei einem konservativen Anleger, der kaum oder gar keine Verluste möchte, kann dies zu einer wesentlichen Erleichterung führen. Wenn der Anleger bei seinen Anlagezielen eine hohe Rendite möchte und bereit ist, hohes Risiko einzugehen, wird die Beratung alle Punkte umfassen müssen.

*Die Wertpapierfirmen sollten dem Kunden über den Eignungstest und seine Bedeutung für die Empfehlung informieren. Dabei sollte erläutert werden, dass korrekte Informationen unerlässlich sind damit die Firma geeignete Produkte oder Dienstleistungen empfehlen kann. Diese Information kann auch standardisiert zur Verfügung gestellt werden.*<sup>27</sup>

*Bei dauerhaften Geschäftsbeziehungen (Dauerschuldverhältnis zur Erbringung von Beratung oder Portfolioverwaltung) sollte festgelegt werden welche Informationen in welchem Abstand aktualisiert werden sollen. Die Häufigkeit der Aktualisierung hängt mit dem Risikoprofil zusammen. Zusätzlich können auch bestimmte Ereignisse (beispielsweise das Erreichen des Pensionsalters) Anstoß für eine Aktualisierung sein. Die Aktualisierung kann beispielsweise in periodischen Treffen, durch Zusendung von Aktualisierungsfragebögen oder telefonischer Auskunft erfolgen. Die Durchführung der Aktualisierung sollte dabei dokumentiert werden.*<sup>28</sup>

<sup>25</sup> § 43 Abs 2 und 3 WAG 2007.

<sup>26</sup> Vgl ESMA: Leitlinien zu MiFID Anforderungen an die Eignung, S 11 bis 12.

<sup>27</sup> Vgl ESMA: Leitlinien zu MiFID Anforderungen an die Eignung, S 5.

<sup>28</sup> Vgl ESMA: Leitlinien zu MiFID Anforderungen an die Eignung, S 13.



## 4.2. Offenlegungspflicht „- soweit relevant -“

Dieser Einschub befindet sich bei der Definition der Offenlegungspflichten des Anlegers hinsichtlich der Anlageziele und der finanziellen Verhältnisse. Damit soll die Offenlegungspflicht des Anlegers gegenüber dem Berater in einem sinnvollen Rahmen gehalten werden. Dies bedeutet, dass der Berater immer genügend Informationen benötigt, um den Eignungstest vollständig durchführen zu können. Je geringer das Risiko und je höher die Liquidität, desto weniger Informationen über die finanzielle Situation sind notwendig. Ähnliches gilt für Kenntnisse und Erfahrungen des Anlegers.<sup>29</sup> Grundsätzlich ist es hier wichtig, dass der Berater argumentieren kann, warum die Informationen vom Anleger ausreichen, um den Eignungstest positiv abzuschließen.

**Beispiel:** Ein Anleger wünscht von seinem Berater die Investition von Euro 50.000,- mit möglichst hoher Renditemöglichkeit. Wenn der Kunde so wenig wie möglich über seine finanziellen Verhältnisse offenlegen will, muss der Berater nur genügend Informationen erhalten, um argumentieren zu können, dass dieses Investment für den Anleger finanziell tragbar ist. Dies ist beispielsweise dann der Fall, wenn der Anleger erklärt, dass er dieses Geld nicht benötigt, um irgendwelchen finanziellen Verpflichtungen nachzukommen und der Verlust dieser Investition seinen oder den Lebensstandard eines Dritten nicht mindert.<sup>30</sup>

## 4.3. Beratungsprotokoll und Dokumentation

In der Praxis ist das Beratungsprotokoll die wichtigste Dokumentation über die Wertpapierberatung und sollte daher einem Gerichtsverfahren standhalten. Beratungsprotokolle sind individuell und können nicht immer jeden erdenklichen Fall abbilden. Mögliche zusätzliche Fragen und Antworten sollten daher in jedem Fall handschriftlich notiert werden. Zur Unterstützung befindet sich im Anhang eine Checkliste der wichtigsten Inhalte, die Beratungsprotokolle beinhalten sollten.

*ESMA empfiehlt die Entscheidungsgrundlage und Überlegung hinter der Empfehlung zu dokumentieren. Ziel soll es sein, dass später überprüft werden kann warum bestimmte Angaben zu dem empfohlenen Ergebnis geführt haben. Beispielsweise könnte erläutert werden, dass die Angabe des Kunden:*

- *noch nie etwas mit Finanzinstrumenten zu tun gehabt zu haben das angenommene Risikoverständnis reduziert,*
- *bereits seit Jahren Finanzinstrumente gekauft und verkauft zu haben und dabei bereits Verluste hingenommen zu haben das angenommene Risikoverständnis des Kunden erhöht.*<sup>31</sup>

**Tipp:** Es ist ratsam, immer das Original des Beratungsprotokolls vom Anleger unterschrieben zu behalten und dem Anleger eine Kopie auszuhändigen.<sup>32</sup>

Die Aufzeichnungen sind auf einem Datenträger und grundsätzlich fünf Jahre lang aufzubewahren. Aufzeichnungen über die Rechte und Pflichten des Rechtsträgers gegenüber seinen Kunden sind mindestens für die Dauer der Geschäftsbeziehung bereit zu

<sup>29</sup> Zusätzliche Gedanken zur Offenlegungspflicht des Kunden siehe *Neumayer/Samhaber/Bohrn/Margetich/Leustek: Praxishandbuch WAG 2007 und MiFID, Teil 1, Wien, 2010, S 182 ff.*

<sup>30</sup> Dieses Beispiel geht nur auf die finanziellen Verhältnisse und nicht auf die Offenlegungspflicht bei den Anlagezielen ein.

<sup>31</sup> Vgl *ESMA: Leitlinien zu MiFID Anforderungen an die Eignung, S 15 bis 16.*

<sup>32</sup> Zusätzlich ist der § 22 WAG 2007 über die Verpflichtung zum Führen von Aufzeichnungen einzuhalten.

halten. Die FMA kann verlangen, dass einzelne oder alle Aufzeichnungen einen längeren Zeitraum aufbewahrt werden müssen.<sup>33</sup>

Die FMA hat die Mindestaufzeichnungspflichten auf ihrer Homepage unter [www.fma.gv.at](http://www.fma.gv.at) - Unternehmen/ Wertpapierdienstleister/ Spezialthemen/ Mindestaufzeichnungspflichten veröffentlicht.

#### 4.4. Negatives Beratungsergebnis

Das WAG 2007 verfolgt den Gedanken, dass bestimmte Beratungen gesetzlich nicht erfolgen dürfen oder negativ ausgehen sollten. Wie bereits beschrieben, kann dies der Fall sein, wenn ein Kunde seine finanziellen Verhältnisse nicht ausreichend bekannt gibt oder für seine Anlageziele nicht die entsprechenden Kenntnisse oder finanziellen Mittel vorweisen kann. Ein Berater sollte vor diesem Ergebnis nicht zurückschrecken, da hier sonst Verstöße gegen die Wohlverhaltensregeln des Wertpapieraufsichtsgesetzes entstehen, die zu Schwierigkeiten mit der Finanzmarktaufsicht und - wirtschaftlich noch tiefgreifender - zu Vermögensschadenklagen in nicht vorhersehbaren Höhen führen können.

**Tipp:** Auch ein negatives Beratungsergebnis ist festzuhalten und vom Anleger unterschreiben zu lassen.

Nicht jedes Anlageziel kann mit jedem Risikoprofil erreicht werden, es dient zur Rechtssicherheit des Beraters, sich die Erklärung des Beraters vom Anleger unterschreiben zu lassen, dass die gewünschte Anlage nicht möglich ist.

Der Berater verliert seinen Kunden nicht unbedingt durch dieses Beratungsergebnis. Er kann ihm gegenüber noch immer Beratungsdienstleistungen mit anderen Voraussetzungen oder sonstige Wertpapierdienstleistungen, wie insbesondere die Wertpapiervermittlung (oder wie es eine standardisierte Portfolioverwaltung sein könnte)<sup>34</sup>, erbringen. Gegenüber dem Kunden und in der Dokumentation muss aber klar geregelt werden, dass diese Beratung abgeschlossen ist und ergibt, dass kein Finanzinstrument empfohlen werden kann.

<sup>33</sup> § 22 Abs 2 WAG 2007; Die FMA hat hierbei § 22 Abs 2 Z 2 WAG 2007 zu beachten.

<sup>34</sup> Noch nicht vollständig mit der FMA geklärt, aber nach Meinung des Autors juristisch richtig ist, dass ein standardisiertes Portfoliomanagement durchaus legal möglich ist. Zum Unterschied zu einem individuellen Portfoliomanagement, das eine persönliche Empfehlung voraussetzt, kann ein standardisiertes Portfoliomanagement auch Teil einer sonstigen Wertpapierdienstleistung nach § 45 WAG 2007 sein. Der Anleger wünscht sich konkret ein bestimmtes standardisiertes Portfoliomanagement. Jedes einzelne Geschäft dieser Portfolioverwaltung ist dann eine sonstige Wertpapierdienstleistung, die am Anfang durch den Kundenauftrag einer bestimmten standardisierten und daher vorhersehbaren Wertpapierdienstleistung durch den Angemessenheitstest legitimiert ist. Eine persönliche Empfehlung liegt dann nicht vor, da die Entscheidung des Portfoliomanagement nichts mit dem Anleger, sondern nur mit der vorgegebenen standardisierten Anlagestrategie zu tun hat. Eine Empfehlung dieses Portfoliomanagement ist aber wieder eine Wertpapierdienstleistung nach § 44 WAG 2007 und muss daher dem Eignungstest standhalten.

## 5. Professionelle Kunden und der Eignungstest

Fragen:

10.) Inwieweit ist der Eignungstest bei professionellen Kunden durchzuführen?

Gegenüber professionellen Kunden gibt es beim Eignungstest einige Erleichterungen.<sup>35</sup> Gegenüber gekorenen professionellen Kunden<sup>36</sup> kann der Berater davon ausgehen, dass der Anleger ausreichend Kenntnisse und Erfahrungen hat, um die mit der Anlage einhergehenden Risiken zu verstehen. Gegenüber geborenen professionellen Kunden<sup>37</sup> kann der Berater davon ausgehen, dass die finanziellen Risiken vom Anleger tragbar sind.<sup>38</sup> Die Prüfung, ob das Produkt dem Anlageziel des Anlegers entspricht, muss bei einer Beratungsleistung gegenüber jedem Kunden durchgeführt werden.

	Entspricht das Produkt dem Anlageziel?	Ist das Produkt finanziell tragbar?	Sind Kenntnisse und Erfahrungen vorhanden, um die Risiken zu verstehen?
<b>Privatanleger</b>	muss geprüft werden	muss geprüft werden	muss geprüft werden
<b>Gekorener professioneller Kunde</b>	muss geprüft werden	muss geprüft werden	muss nicht geprüft werden
<b>Geborener professioneller Kunde</b>	muss geprüft werden	muss nicht geprüft werden	muss nicht geprüft werden

## 6. Grundsätze und Praxistipps

### 6.1. Anlegerprofil

In der Praxis wird die ordentliche Erstellung des Anlegerprofils in gerichtlichen Verfahren oft in Frage gestellt.<sup>39</sup> Die Erfahrung zeigt, dass in Anlegerprozessen immer wieder dieselben Punkte vorgebracht werden, auf welche Richter ähnlich reagieren. Im Sinne eines Best-Practise hat der Fachverband nun gemeinsam mit Rechtsanwälten einige Punkte zusammengefasst, die vor Gericht thematisiert werden. So sollten folgende Grundsätze bei Erstellung des Anlegerprofils beachtet werden:

<sup>35</sup> § 44 Abs 6 WAG 2007.

<sup>36</sup> Gekorene Professionelle Kunden sind Anleger, die sich selbst zum professionellen Kunden nach § 59 WAG 2007 optiert haben.

<sup>37</sup> Geborene professionelle Kunden sind Rechtspersonlichkeiten, die nach § 58 Abs 2 WAG 2007 jedenfalls professionelle Kunden sind.

<sup>38</sup> Zur [Kundeneinstufung](http://www.wko.at/finanzdienstleister) siehe den Artikel des Fachverband Finanzdienstleister unter [www.wko.at/finanzdienstleister](http://www.wko.at/finanzdienstleister) / Rechtliches/ Rechtsartikel.

<sup>39</sup> Vorgeworfen wird zB, dass ein Berater „hohes Risiko“ unterschreiben oder ankreuzen lässt, obwohl ein solches nicht besteht.

**Grundsätze:**

- a) Das Anlegerprofil hat sich am Kunden zu orientieren und nicht am Produkt.<sup>40</sup>
- b) Der Berater hat das Risiko schlüssig, lebensnah und in einer für Laien verständlichen Form darzustellen.<sup>41</sup>

Empfohlen wird daher, bereits im Anlegerprofil Anmerkungen zu bestimmten Produkten ausformuliert festzuhalten und nicht bloß anzukreuzen. Weiters können auch im Gesprächsprotokoll besondere Hinweise auf die individuelle Situation des Kunden bzw Fragen und konkrete Erläuterungen, wie zB die genaue Erklärung über bestimmte Asset-Klassen, aufgenommen werden.

**Tipp:** Vorformulierte Gesprächsprotokolle sollten am besten handschriftlich ergänzt werden. Sollte im Nachhinein noch eine Änderung oder Ergänzung erfolgen, so muss diese zumindest mit einer Paraphe des Kunden versehen werden (besser auch mit Datum und Uhrzeit), um eine Beweiskraft zu erzielen.<sup>42</sup>

## 6.2. Risikohinweise

Auch bei den Risikohinweisen ist besondere Vorsicht geboten, denn in der Praxis räumt der Richter dem Kunden eine schutzwürdigere Stellung ein als dem Berater. So unterstellt im Regelfall das Gericht dem Kunden auch eine bessere Erinnerung als dem Berater. Daher wird empfohlen, das Gespräch über die Risikohinweise gesondert und ausführlich festzuhalten, zB wie das Risiko im Detail erklärt wurde und welche Fragen behandelt wurden.

Nicht nur die Inhalte der Beratung, sondern auch andere markante Gesprächsinhalte sollten stichwortartig festgehalten werden, um vor Gericht den plausiblen Verlauf des Beratungsgesprächs darlegen zu können.

**Tipp:** Persönliche Aufzeichnungen können vor Gericht helfen, den Gesprächsverlauf zu rekonstruieren.

Die Risikohinweise sollten jedenfalls gemeinsam mit dem Berater - am besten Wort für Wort - durchgegangen werden und nicht bloß vom Kunden unterschrieben werden. Andernfalls kann dem Berater ein Mitverschulden angelastet werden, sollte der Kunde die Risikohinweise ungelesen unterschreiben.<sup>43</sup>

**Grundsätze:**

- a.) Die Risikohinweise sollten sich auf einer eigenen Seite befinden und gesondert unterschrieben werden.
- b.) Ergänzende Aufzeichnungen sollten handschriftlich und detailliert erfolgen.

<sup>40</sup> OLG Linz 4 R 90/10y.

<sup>41</sup> Nicht vergessen werden darf, dass der Berater vor Gericht dieses Risiko darstellen soll und dort genau beweisen muss, ob das Risiko in der Form auch von einem durchschnittlich intelligenten Bürger verstanden werden konnte.

<sup>42</sup> Andernfalls kann es sich um eine Urkundenfälschung nach § 223 StGB handeln.

<sup>43</sup> In der Praxis wird ein Mitverschulden des Beraters zwischen 33% und 45% angenommen.

*ESMA schlägt vor, dass die Wertpapierfirmen erwägen, anhand verständlicher Beispiele zu erläutern, wie hoch mögliche Verluste in Abhängigkeit von der Höhe des eingegangenen Risikos sein könnten, unter anderem um dabei die Reaktion des Kunden zu beurteilen. Dies entspricht den Vorschlägen vieler Rechtsanwälte, das Risiko praxisnah und verständlich darzustellen.<sup>44</sup>*

### 6.3. Weitere Praxistipps

Aus der gerichtlichen Verfahrenspraxis heraus werden noch folgenden Tipps mitgegeben:

- a) Im Beratungsgespräch sollten die Kenntnisse und Erfahrungen des Kunden genau erfragt werden, dh: nachfragen, welche Produkte wann und über wen gekauft wurden und Antworten protokollieren.
- b) Die Namen von früheren Beratern des Kunden sollten notiert werden, um gegebenenfalls diese als Zeugen im Gerichtsverfahren nennen zu können.<sup>45</sup>
- c) In einem nachträglichen Betreuungstermin sollte der Berater beim Kunden nachfragen, ob der Kunde zu den erhaltenen Informationen noch Fragen hat (allenfalls: protokollieren).
- d) Informationen über das Produkt bzw Berichte und Auszüge sollten knapp, präzise und verständlich sein und am besten mit einer Zusammenfassung versehen werden.
- e) Schriftliche Empfehlungen sollten jedenfalls einen Disclaimer enthalten, der darauf hinweist, dass es sich bei der Prognose nur um eine Momentaufnahme handelt und „es jedenfalls auch anders kommen kann“.
- f) „Informelle Empfehlungen“ im Freizeit- und Privatbereich sollten vermieden werden (dies gilt sowohl für Kauf- als auch für Haltensempfehlung und unabhängig in welcher Form - Telefon, Email, persönlich).<sup>46</sup>
- g) Die Übergabe der Unterlagen an den Kunden sollte sich der Berater schriftlich bestätigen lassen.

Wir danken insbesondere Dr. Christian Winternitz von *Kraft & Winternitz Rechtsanwälte* für die Zurverfügungstellung dieser Inhalte.

---

<sup>44</sup> Vgl ESMA: Leitlinien zu MiFID Anforderungen an die Eignung, S 5.

<sup>45</sup> Siehe auch OGH 24.02.2011, 6 Ob 8/11m - „Der (un-)erfahrene Kunde“: Der Kunde gab im gerichtlichen Verfahren an, „gänzlich unerfahren“ zu sein und keine Kenntnisse und Erfahrungen zu Anlageprodukten zu haben. Der Berater hat sich jedoch den früheren Kundenberater bei der Bank im Akt vermerkt, sodass dieser als Zeuge vor Gericht vernommen werden konnte und somit die Erfahrungen des Kunden bei Effektingeschäften bestätigen konnte. Die Klage wurde daher rechtskräftig abgewiesen.

<sup>46</sup> Siehe auch OLG Wien 1R 199/101g - „Haftung ohne Vermittlung“: Ein Berater lernt einen Kunden im Fitnessstudio kennen und empfiehlt ihm den Erwerb eines bestimmten Produktes. Der Berater vermittelt dem Kunden dabei den Eindruck, dass er auf ein Geschäft (bzw auch auf eine Provisionseinnahme) hofft. Der Kunde erwirbt letztendlich das Produkt bei einer Depotbank (ohne Beratung). Das OLG Wien ist der Ansicht, dass der Berater grundsätzlich haftet, da er schon im Vorfeld eines möglichen entgeltlichen Geschäftes den Kunden beraten hat. Das HG Wien hingegen hat die Klage im zweiten Rechtsgang abgewiesen, weil der Kunde anlagegerecht beraten wurde.

## 7. Zusammenfassung

Die wichtigste Konsequenz des Eignungstests nach dem WAG 2007 ist, dass die Empfehlung eines Produktes nur mehr nach einem gesetzlich vorgegebenen Eignungstest stattfinden kann. Dieser Test kann aus zwei Gründen zu dem Ergebnis kommen, dass eine Empfehlung gesetzlich verboten ist: Entweder das Produkt ist für diesen Anleger ungeeignet oder der Berater erhält nicht genügend Informationen, um eine vollständige Beurteilung durchzuführen.

*Autoren:*

*Mag. Philipp H. Bohrn, Geschäftsführer des Fachverbands Finanzdienstleister (WKO),  
Mag. Sandra Siemaszko, Referentin des Fachverbands Finanzdienstleister (WKO)  
(Dezember 2012)*

Literaturhinweise:

- [1] *Brandl/Saria*: Wertpapieraufsichtsgesetz 2007, 2. Auflage, Wien, 2010.
- [2] *Kalss/Perschl/Wohlschlägl-Aschberger/Experten von PwC*: MiFID -Lassen Sie die Chancen überwiegen!, Wien, 2007.
- [3] *Neumayer/Samhaber/Bohrn/Margetich/Leustek*: Praxishandbuch WAG 2007 und MiFID, Wien, 2010.
- [4] *Winternitz/Aigner*: Wertpapieraufsichtsgesetz 2007, Grundriss/ Gesetzestext/ Materialien, Wien, 2007.
- [5] *ESMA (European Securities and Markets Authority)*: [Leitlinien zu einigen Aspekten der MiFID-Anforderungen an die Eignung](#), ESMA/2012/387.

**Produkthaftung:** Sämtliche Angaben in diesem Artikel und im Anhang erfolgen trotz sorgfältiger Bearbeitung und Kontrolle ohne Gewähr. Eine etwaige Haftung der Autoren oder des Fachverbands Finanzdienstleister aus dem Inhalt dieses Artikels und dem Anhang ist ausgeschlossen.

## 8. Anhang: Checkliste zum Eignungstest

- (1) Mindestinhalte eines Beratungsprotokolls<sup>47</sup>:
  - ✓ Daten des Anlegers (Name, Adresse usw)
  - ✓ Daten der/s Rechtsträger/s (für vertraglich gebundene Vermittler und Wertpapiervermittler - ehemals Finanzdienstleistungsassistenten - sind hier alle Rechtsträger, in dessen Namen und Rechnung die Wertpapierdienstleistung erbracht wird, und der volle Name des Beraters zu nennen).
- (2) Anlageziele des Anlegers umfassen:
  - ✓ Zeitraum der Anlage bzw notwendige Liquidität der Anlage
  - ✓ Risikopräferenz
  - ✓ Risikoprofil
  - ✓ Zweck der Anlage
- (3) Kenntnisse und Erfahrungen des Anlegers umfassen:
  - ✓ Allgemeine Informationen über die Wertpapierdienstleistungen, mit denen der Kunde vertraut ist, und darüber, welche Erfahrungen er damit hat.
  - ✓ Allgemeine Informationen über die Art, Umfang und Häufigkeit der Wertpapiergeschäfte des Kunden
  - ✓ Informationen über Kenntnisse und Erfahrungen über die in Frage kommenden Produkttypen oder Dienstleistungen, diese Informationen sollten vollständig sein.
  - ✓ Bildungsstand und Beruf sowie frühere Berufe des Kunden
- (4) Informationen über die finanziellen Verhältnisse des Kunden umfassen:
  - ✓ Informationen über die Herkunft und die Höhe seines regelmäßigen Einkommens
  - ✓ Seine Vermögenswerte einschließlich der liquiden Vermögenswerte
  - ✓ Anlagen und Immobilienbesitz
  - ✓ Finanzielle Verpflichtungen

---

<sup>47</sup> Die Inhalte der einzelnen Punkte werden im Kapitel 2: „Der Eignungstest“ näher erläutert. Diese Checkliste geht davon aus, dass alle gesetzlichen Informationspflichten grundsätzlich Inhalt des Beratungsprotokolls sind. Wie im Artikel beschrieben, kann sich in der individuellen Beratungssituation eine geringere oder größere Offenlegungspflicht des Anlegers ergeben.