



Verteiler Verbraucherschutz/Datenschutz

Brüssel, 13. Oktober 2016

CK/KH

Leitlinien der EBA für die Vergütungspolitik und Vergütungspraktiken bezogen auf den Verkauf von Retail-Bankprodukten und Finanzdienstleistungen (EBA/GL/2016/06 vom 28. September 2016)

Sehr geehrte Damen und Herren,

die Europäische Bankenaufsichtsbehörde (EBA) hat am 28. September 2016 Leitlinien für die Vergütungspolitik und Vergütungspraktiken bezogen auf den Verkauf von Retail-Bankprodukten und Finanzdienstleistungen veröffentlicht. Diese richten sich an den nationalen Finanzaufseher und müssen bis zum 13. Januar 2018 in nationales Recht umgesetzt werden.

Die Leitlinien gelten nicht direkt für Immobiliendarlehensvermittler, die in Art. 4 Abs. 5 der Wohnimmobilienkreditrichtlinie (2014/17/EU) geregelt sind. Den nationalen Finanzaufscheidern steht es aber frei, diese Immobiliendarlehensvermittler und die so genannten benannten Vertreter (siehe dazu Art. 4 Abs. 8 der Wohnimmobilienkreditrichtlinie) unter die Vorgaben für die Vergütungspraxis zu subsumieren.

Adressatenkreis der EBA-Leitlinien – gemäß der Definition der relevanten Personen auf Seite 20 – sind Personen, die für ein Institut arbeiten und direkt Bankprodukte oder Bankdienstleistungen Verbrauchern anbieten oder erbringen, aber auch Personen, die für ein Institut arbeiten und direkt oder indirekt die Personen steuern, die ihrerseits dem Verbraucher Bankprodukte oder Bankdienstleistungen direkt anbieten oder erbringen.

Die Leitlinien sollen das Verhältnis zwischen der Vergütung des Verkaufspersonals und der fairen Behandlung von Verbrauchern verbessern. Vor diesem Hintergrund soll künftig nicht mehr erlaubt sein, Anreizsysteme zu führen

- bei denen relevante Personen eine Vergütung erhalten, die an ein oder mehrere spezifische Bankprodukte geknüpft sind und gegenüber einem Verbraucher angeboten oder erbracht werden, ungeachtet der Berücksichtigung der Interessen und Rechte der Verbraucher,
- welche Anreize als Ergebnis des Anwachsens der Verkaufszahlen in einem bestimmten Zeitraum setzen, so dass die entsprechenden Personen stärkere Anreize bekommen Bankprodukte anzubieten oder zu erbringen, ungeachtet der Berücksichtigung der Interessen und Rechte der Verbraucher,
- in denen relevante Personen Anreize erhalten, entsprechende Grenzwerte zu überschreiten oder in kurzen Zeiträumen entsprechende Rahmenvorgaben zu erfüllen, um eine entsprechende finanzielle oder nicht finanzielle Vergütung zu bekommen. Unter dem Begriff der nicht finanziellen

Vergütung versteht die EBA alle Formen der festen und variablen Vergütung einschließlich Zahlungen oder monetäre oder nicht monetäre Vorteile, die direkt oder im Auftrag des Instituts der relevanten Person versprochen werden. Nicht monetäre Vorteile beinhalten beispielsweise Beförderungsoptionen, Krankenversicherungen, Vergünstigungen oder Zurverfügungstellung von Autos oder Mobiltelefonen, Budgets oder Seminare,

- die nichtmonetärer Natur sind und ausschließlich auf das Volumen der angebotenen oder erbrachten Bankprodukte gegenüber dem Verbraucher abstellen (zB Beförderungsvorschläge, Ausbildungsangelegenheiten oder Jahresurlaube (Freizeit)).

Anbei übersenden wir Ihnen die finalen Leitlinien der EBA für die Vergütungspolitik und Vergütungspraktiken bezogen auf den Verkauf von Retail-Bankprodukten und Finanzdienstleistungen. Die Leitlinien sind derzeit nur auf Englisch verfügbar.

Mit freundlichen Grüßen



Andreas J. Zehnder
Geschäftsführender Direktor
Europäische Bausparkassenvereinigung