



Nicht alles ist eine Plausibilitätsprüfung

Zurzeit bieten verschiedene Unternehmen Modelle an, die dem Vermittler eine ordnungsgemäße Plausibilitätsprüfung suggerieren, doch dies nicht immer erfüllen können. Hier verbirgt sich ein hohes Risiko für den Vermittler, Plausibilitätsprüfung ist eben nicht immer die tatsächliche Prüfung der Plausibilität.

Berater und Vermittler Alternativer Investmentfonds sind verpflichtet, den Prospekt und damit das Produkt an sich auf wirtschaftliche, steuerliche und rechtliche Plausibilität hin zu prüfen. Die Prüfung sollte unter kritischen Gesichtspunkten erfolgen und zu einem eindeutigen Ergebnis (plausibel oder unplausibel) führen. Da Berater und Vermittler gleichzeitig eine Reihe von Produkten mehrerer Assetklassen anbieten, entstehen ein enormer Zeitaufwand und die Unsicherheit einer möglicherweise fehlerhaften Prüfung.

Analog zu Banken und Sparkassen, die bestimmte Aufgaben und Funktionen an externe unabhängige Dritte nach § 25a Abs. 2 KWG auslagern dürfen, dürfen auch Berater und Vermittler eine Unterstützung „von außen“ anfordern. Zu den auslagerungsfähigen Tätigkeiten gehört unter anderem die Plausibilitätsprüfung.

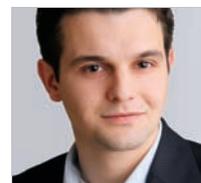
Bei der Auslagerung des Prüfprozesses ist der Vermittler gut beraten, seinen Auslagerungspartner und die Prüfberichte genau unter die Lupe zu nehmen. So kursieren aktuell unterschiedliche Modelle am Markt, die dem Vermittler eine ordnungsgemäße Plausibilitätsprüfung suggerieren, jedoch weit davon entfernt sind – sei es, weil die Inhalte nicht den Anforderungen entsprechen oder aber weil der externe Dienstleister nicht die nötige Lizenzierung und Zertifizierung besitzt. Das Risiko für den Vermittler liegt auf der Hand, denn faktisch ist in solchen Fällen gar keine Plausibilitätsprüfung erfolgt. Im Zweifel lässt sich nicht nachweisen, dass der Berater seiner Verpflichtung nachgekommen ist, das Produkt einer eigenen Plausibilitätsprüfung unterzogen oder dies rechtsicher ausgelagert zu haben. Das heißt im Klartext: Entweder der Berater führt die Prüfung selbst durch oder aber er lagert diesen Prozess aus.

Die korrekte Auslagerung der Plausibilitätsprüfung.

Die Auslagerung der Plausibilitätsprüfung muss in einem Vertrag zwischen dem Berater/Vermittler und dem Auslagerungspartner detailliert beschrieben und fixiert werden. Auch hier finden die Normen des § 25a Abs. 2 KWG Anwendung. Beim Unterzeichnen eines Auslagerungsvertrages muss zudem darauf geachtet werden, dass der Umfang der Leistung präzise definiert wird.

Die Auswahl des richtigen Auslagerungspartners

Der Auslagerungspartner muss die Analysen entsprechend den Mindestanforderungen an das Risikomanagement (MaRisk) durchführen, also genauso, wie es eine Bank auch machen würde. So muss ein Auslagerungspartner für Produktprüfung als Analysehaus bei der BaFin registriert, als Analysehaus zugelassen und IDW-zertifiziert sein. Eine Zertifizierung – IDW PS 951 Typ B – gibt zu erkennen, dass der Auslagerungspartner über adäquate Qualitätssicherungsprozesse verfügt. Wenn dann auch noch die Analyseplattform und die Methodik im Rahmen einer IDW PS 880 Zertifizierung überprüft wurden, kann der Vermittler davon ausgehen, einen echten Auslagerungspartner als Dienstleister gefunden zu haben und so eine belastbare Plausibilitätsprüfung zu nutzen. ■



Georgi Kodinov,
Geschäftsführer der
Dextro Group

Die Dextro Group ist ein zertifiziertes Analysehaus und strebt an, eine Benchmark auf dem Markt zu setzen. Sie setzt bei der Analyse von Asset Based Investments auf die gleiche Methodik und die gleichen Fundamente, die bei dem Aufbau von Kreditratingverfahren längst Standard sind.

Georgi Kodinov