

Dokumentnummer: 02 / 2016
Veröffentlichungsdatum: 24.05.2016

FMA-MINDESTSTAN- DARDS FÜR PENSIONSKASSEN FÜR DIE VORNAHME EINER DUE DILIGENCE

INHALTSVERZEICHNIS

VORBEMERKUNGEN.....	3
A. GESCHÄFTSPARTNER.....	4
B. INITIAL DUE DILIGENCE	4
1. BASIS-DUE DILIGENCE.....	4
2. ERWEITERTE-DUE DILIGENCE	5
C. ONGOING-DUE DILIGENCE	6
D. DOKUMENTATION UND SCHRIFTLICHKEIT	6
E. PROZESSE.....	7
F. BESTEHENDE GESCHÄFTSBEZIEHUNGEN	7

VORBEMERKUNGEN

Diese Mindeststandards richten sich an alle Pensionskassen („PK“) gemäß § 1 PKG.

Diese Mindeststandards stellen keine Verordnung dar, sondern eine aus Marktstandards abgeleitete und auf die Vornahme und Dokumentation einer Due Diligence (im Sinne einer Sorgfaltsprüfung) mit Geschäftspartnern bezogene Rechtsansicht der FMA insbesondere zu §§ 23, 25 bis 26 PKG und zu § 12 Abs. 3 Z 3 der Verordnung der Finanzmarktaufsichtsbehörde (FMA) über Mindeststandards für das Risikomanagement bei Pensionskassen (Pensionskassen-Risikomanagementverordnung – PK-RIMAV).

Über die gesetzlichen Bestimmungen hinausgehende Rechte und Pflichten können aus diesen Mindeststandards nicht abgeleitet werden. Die FMA erwartet sich jedoch unter Hinweis auf die oben genannten Bestimmungen, dass Pensionskassen diese FMA-Mindeststandards im Zusammenhang mit der Veranlagung des einer Veranlagungs- und Risikogemeinschaft (VRG) oder der Pensionskasse zugeordneten Vermögens einhalten. Sofern bestimmte Inhalte dieser FMA-Mindeststandards über die in den vorstehend zitierten Bestimmungen enthaltenen Anforderungen an die Sorgfaltspflichten hinausgehen, handelt es sich um Empfehlungen.

Diese FMA-Mindeststandards hindern die Pensionskassen nicht, höhere Standards festzulegen und anzuwenden. Andere FMA-Mindeststandards und FMA-Rundschreiben bleiben davon unberührt.

Zwecks Wahrung der Interessen der Anwartschafts- und Leistungsberechtigten und Erzielung bestmöglicher Ergebnisse unter Einsatz angemessener Maßnahmen soll bei Abschluss von Geschäften und Vereinbarungen für das verwaltete Vermögen der VRG und der Subveranlagungsgemeinschaft (Sub-VRG) sowie für das Vermögen der Pensionskasse mit Geschäftspartnern eine Art, Umfang und Komplexität der Geschäftsbeziehung angemessene **Einschätzung der potentiellen Vertragspartner** erfolgen. Darüber hinaus sollen **Angebots- oder Marktvergleiche** in Bezug auf konkrete Aufgabendelegation und Auftragsvergaben vorgenommen werden, um einerseits dadurch das Risiko des Erleidens von Nachteilen für die Anwartschafts- und Leistungsberechtigten durch einen Geschäftspartner so gering wie möglich zu halten und andererseits das konkret bestmögliche Angebot zu erheben. „Bestmöglich“ ist im Zusammenhang mit der Wortfolge „angemessene Maßnahmen“ nach Ansicht der FMA derart zu verstehen, dass **je nach Bedeutung und Wertigkeit** des jeweiligen Auftrages (d.h. auf den Einzelfall abgestellt) ein adäquater Aufwand, der den Sorgfaltsgrundsätzen der Ordentlichkeit und Gewissenhaftigkeit entspricht, zur Entscheidung der bestmöglichen Vorgehensweise zu betreiben ist.

Ausdrücklich wird hiermit die Ansicht der FMA dargelegt, dass eine Due Diligence auch bei **konzerninternen Delegationen oder Aufträgen** (z.B. Verwaltungsgesellschaft, Depotbank) vorzunehmen ist und ggf. Fremdvergleiche anzustellen sind.

Die Vornahme einer Due Diligence dient der Ermittlung eines geeigneten Geschäftspartners sowie der bestmöglichen Mitigation des Geschäftsrisikos. Hierzu ist je nach Einzelfall eine Due Diligence der potentiellen Geschäftspartner im jedenfalls verpflichtenden Standardumfang („**Basis-Due Diligence**“) oder vertieft („**erweiterte Due Diligence**“) vorzunehmen. Erst nach Durchführung der angemessenen Due Diligence kann eine Pensionskasse entscheiden, welche Einrichtung als potentieller Geschäftspartner zur Wahrung der Interessen der Anwartschafts- und Leistungsberechtigten ausreichend geeignet ist. Eine entsprechende Dokumentationspflicht des Entscheidungsfindungsprozesses sowie eine regelmäßige Überprüfung der beauftragten Geschäftspartner auf die nach wie vor gegebene Eignung („**Ongoing Due Diligence**“) geht mit der Verpflichtung zur bestmöglichen Ergebnisfindung und Wahrung der Interessen der Anwartschafts- und Leistungsberechtigten einher.

A. GESCHÄFTSPARTNER

Unter den Sammelbegriff „Geschäftspartner“ fällt jede Art von Vertragspartnern, Einrichtungen, Dienstleistern, Beratern, Verwaltungsgesellschaften und Depotbanken (vgl. § 26 PKG), Leihpartnern etc. im Zusammenhang mit Anlageverwaltung, administrativen Tätigkeiten, Zugum-Zug-Geschäften wie Wertpapierkäufe- und -verkäufe, Guthaben bei Kreditinstituten, Derivatgeschäften, Auslagerungen des Risikomanagements (vgl. auch § 16 PK-RIMAV) und von Veranlagungstätigkeiten, Beratungsdienstleistungen, Verwahrung, Bewertung, Prime-Broker etc. Diese Aufzählung ist lediglich beispielhaft.

B. INITIAL DUE DILIGENCE

1. BASIS-DUE DILIGENCE

Vor Aufnahme einer Geschäftsbeziehung sind Geschäftspartner jedenfalls einer Basis-Due Diligence zu unterziehen. Zur Risikoeinschätzung und damit Entscheidung über die Eignung sind relevante Informationen über den Geschäftspartner einzuholen, insbesondere – in bloß **beispielhafter** Aufzählung – betreffend:

- Zuverlässigkeit;
- fachliche Kompetenz; Qualifikationen und Berechtigungen;
- Bonität;
- Kapazitäten;
- Sitz des Vertragspartners bzw. dessen Hauptverwaltung (im Hinblick auf allfällige notwendige Rechtsdurchsetzung);
- allfällige Aufsicht durch eine andere Behörde als die FMA;
- Reputation;
- Evaluierung der bisherigen Erfahrungen im Hinblick auf Zufriedenheit/Probleme/Zusammenarbeit (Scoring);
- Medienberichte und dergleichen.

2. ERWEITERTE DUE DILIGENCE

Bei **erhöhtem Geschäftsrisiko bzw. erhöhter Geschäftsbedeutung** ist eine erweiterte Due Diligence vorzunehmen. Darunter ist eine über eine bloße Einschätzung anhand eingeholter Informationen („Basis-Due Diligence“) hinausgehende **vertiefte Prüfung des potentiellen Geschäftspartners** zu verstehen, wenn z.B. die Geschäftsbeziehung wesentliche Aufgaben im Rahmen der Vermögensverwaltung durch die Pensionskasse betrifft oder andere relevante Gründe vorliegen, welche für eine umfangreichere Due Diligence sprechen. Im Fall einer erweiterten Due Diligence sind in Abhängigkeit von Art, Umfang und Komplexität der Geschäftsbeziehung ergänzend zur Basis-Due Diligence ein Vor-Ort-Besuch sowie vor allem bei erstmaliger Geschäftsbeziehung detailliertere Recherchen über den potentiellen Geschäftspartner vorzunehmen und vertiefte Informationen einzuholen. Darüber hinaus sind all jene Maßnahmen zu setzen, die im konkreten Fall bei ordentlicher, sorgfältiger und gewissenhafter Geschäftsausübung notwendig erscheinen.

Eine erweiterte Due Diligence ist jedenfalls in nachstehenden Fällen geboten, wobei die Aufzählung bloß **beispielhaft**, und nicht abschließend ist:

- großes Auftragsvolumen;
- besonders risikoträchtige Geschäfte;
- besonders lange Vertragsdauer ohne oder nur mit erschwerter vorzeitiger Kündigungsmöglichkeit;
- Auswahl eines Fondsmanagers für die Verwaltung eines nicht bloß geringfügigen Teils des VRG-Vermögens;
- Auswahl einer Depotbank;
- Auswahl eines Bewerter;
- Beauftragung mit der Orderausführung;
- Auslagerung des Risikomanagements und von Veranlagungstätigkeiten;
- nur eingeschränkte oder erschwerte Möglichkeit der Beaufsichtigung und Prüfung der ordnungsgemäßen Aufgabe-/Auftragsausführung (z.B. Kompatibilität von PC- Systemen; Sitz des Geschäftspartners im Ausland);
- Hinterlegung von Vermögen, z.B. Margins bei Brokern; physische Verwahrung von Vermögensgegenständen; Sichteinlagen (ausgenommen bei Kreditinstituten gem. § 72 InvFG 2011);
- Sitz des potentiellen Geschäftspartners außerhalb der Europäischen Union aufgrund der etwaig damit einhergehenden größeren Schwierigkeit der Rechtsdurchsetzung bei Vertragsverletzungen;
- aktuell öffentliche negative Informationen über den Vertragspartner bekannt, die eine erweiterte Due Diligence ex ante jedenfalls gebieten.

In all jenen Fällen, in denen eine erweiterte Due Diligence geboten ist, sollen ausreichend **repräsentative Fremdvergleiche** bei Aufgabenübertragung bzw. Auftragsvergabe durch Einholung von Offerten bei als geeignet eingestuften Geschäftspartnern erfolgen.

Die Anzahl sowie auch der Umfang (bloße Einholung von Marktpreisen oder konkrete, detaillierte und inhaltlich vergleichbare Vertragsangebote, Vornahme einer Ausschreibung etc.) der einzuholenden Geschäftsofferte richtet sich nach Auftragsvolumen, Risiko hinsichtlich Ausfall und Liquidität, Bedeutung des beabsichtigten Auftrages, geplanter Vertragsdauer, Anzahl potentiell zur Verfügung stehender Geschäftspartner für den gegenständlichen Auftrag u.ä., und ist im Einzelfall abzuwägen. Aus den eingeholten Geschäftsofferten ist nach entsprechender Vergleichsprüfung anhand auf den Geschäftsfall bezogener Kriterien und unter Berücksichtigung der Erklärung über die Grundsätze der Veranlagungspolitik gemäß § 25a PKG **das beste** (nicht zwingend das preislich niedrigste) **Angebot** auszuwählen.

C. ONGOING-DUE DILIGENCE

Bei **laufender Geschäftsbeziehung** ist in regelmäßigen Abständen, jedenfalls aber bei auftretenden Problemen oder aktuellen negativen Medienberichten über den Geschäftspartner, eine fortgesetzte bzw. anlassbezogene Due Diligence vorzunehmen. Die Pensionskasse hat sich von der Eignung des Geschäftspartners laufend durch Überprüfung der anlässlich der ersten Due Diligence eingeholten Informationen zu überzeugen. Die Geschäftsbeziehung ist überdies **regelmäßig** einer **Evaluierung** zu unterziehen. Ist aufgrund von geänderten Umständen eine erweiterte Due Diligence erforderlich, so sind anlassbezogen oder regelmäßig Vor-Ort-Besuche vorzunehmen. Die Entscheidung über das Ausmaß der eingeholten Informationen und ggf. Vornahme eines Vor-Ort-Besuches obliegt der Pensionskasse.

D. DOKUMENTATION UND SCHRIFTLICHKEIT

Die Dokumentation soll möglichst **klar und nachvollziehbar den sachlichen Entscheidungsfindungsprozess wiedergeben**, insbesondere auch im Zusammenhang mit eingeholten Vergleichsangeboten oder vorgenommenen Vergleichsprüfungen betreffend marktübliche Preise etc. Die Entscheidungsgründe für oder gegen die Aufnahme oder Aufrechterhaltung von Geschäftsbeziehungen sind **schriftlich** nachvollziehbar festzuhalten und gemeinsam mit eingeholten Informationen zu Dokumentationszwecken aufzubewahren. Die FMA empfiehlt als best practice, erste Informationen mittels Fragebögen direkt vom potentiellen Geschäftspartner einzufordern.

Es sind hierbei auch allfällig auftretende Probleme/Missstände in der Geschäftsbeziehung oder der Auftragserfüllung und deren Behandlung sowie die ergriffenen Folgemaßnahmen zu dokumentieren. Ebenso ist darzulegen, ob von einer weiteren Geschäftsbeziehung Abstand genommen werden sollte bzw. weshalb die Geschäftsbeziehung aufrechterhalten wurde. In der Dokumentation soll sich auch wiederfinden, welche Gründe zur Vornahme einer Basis- bzw. erweiterten Due Diligence geführt haben.

Jegliche Art von Delegationen und **Vertragsvereinbarungen** soll durch die Pensionskassen jedenfalls **schriftlich** erfolgen.

E. PROZESSE

Pensionskassen haben entsprechende **interne Prozesse** vorzusehen, nach denen der Ablauf einer Due Diligence vorgegeben wird sowie die Auswahl von Geschäftspartnern nach Vornahme einer Due Diligence erfolgt. Diese Prozesse sind in den internen Leitlinien gem. § 11 PK-RIMAV zu dokumentieren. Je nach Geschäftskategorie sind die geprüften und für geeignet befundenen Geschäftspartner intern den zuständigen (z.B. den jeweils zum Geschäftsabschluss berechtigten) Personen zu kommunizieren. Es sind weiters Prozesse vorzusehen und Verantwortungen zuzuweisen betreffend Durchführung der (initial sowie ongoing-) Due Diligence, Genehmigung von Geschäftspartnern etc.

F. BESTEHENDE GESCHÄFTSBEZIEHUNGEN

In jenen Fällen, in denen der **Abschluss** der geschäftlichen Vereinbarung bereits **vor dem 1. Juni 2016** erfolgte, finden gegenständliche Mindeststandards insofern Anwendung, als jedenfalls eine **Ongoing-Due Diligence** zu erfolgen hat.

SCHLUSSBEMERKUNGEN

Die FMA weist abschließend darauf hin, dass die Einschätzung, in welcher Tiefe und Umfang eine Due Diligence sowie Fremdvergleiche vorzunehmen sind, einzelfallabhängig ist und durch die zuständige Pensionskasse zu entscheiden sowie die allenfalls gebotenen Maßnahmen auch bei bestehenden Verträgen zu veranlassen sind.