

## Programm

### Wertpapiervertrieb im Retailgeschäft

Nikolai Lenarz | CLOUTH & PARTNER RECHTSANWÄLTE

- Aktuelle ESMA Guidelines zu Suitability, Appropriateness und Product Governance – Neuerungen im Vergleich zum Status Quo, Herausforderungen und Zeitplan für die Umsetzung
- Ausblick Retail Investment Strategy/MiFID II-Review
- Ausblick MiCAR

### Institutionelles Geschäft & Private Banking – Umgang mit professionellen Kunden und High Networth Individuals

Dr. Achim Döser | King & Spalding LLP

- Erleichterungen im Geschäft mit professionellen Kunden und Geeigneten Gegenparteien
- Best Practices bei Kundenkategorisierung
- Besonderheiten beim Geschäft mit hochvermögenden Kunden

### Kundenansprache – Dos and Don'ts

Dr. Ute Brunner-Reumann | Norton Rose Fulbright LLP

- Beratung, Flyer, Finfluencer – Werbliche Ansprache von Neu- und Bestandskunden
- MaComp, Cold Calling, Greenwashing – rechtliche Leitplanken und Grenzen
- Risiken bei Verstößen: Zivilrechtliche und aufsichtsrechtliche Konsequenzen

### Berücksichtigung von Nachhaltigkeitspräferenzen im Rahmen der Geeignetheitsprüfung

Philippe Lorenz | GSK Stockmann

- Überblick zu den nachhaltigkeitsbezogenen Pflichten bei Anlageberatung und Vermögensverwaltung unter Berücksichtigung der jüngsten Veröffentlichungen der Aufsichtsbehörden
- Erste Erfahrungen mit den neuen Vorgaben zur Berücksichtigung von Nachhaltigkeitspräferenzen bei Neukunden
- Umgang mit Bestandskunden bei fortlaufenden Mandaten – und wenn der Kunde schweigt?
- Technische Umsetzung auch im Zusammenspiel mit den Product Governance bezogenen Pflichten
- Ausblick



## Praxisthemen bei der Nutzung von digitalen Medien

Dr. Daniel Walter und Leonie Schneider | Osborne Clarke PartmbH

- Ausgestaltung digitaler Anlagestrecken und allgemeine Anforderungen an den Online-Auftritt
- Fernabsatzrechtliche Anforderungen und andere Verbraucherschützende Pflichten bei digitalen Kommunikationskanälen
- Beachtung des Barrierefreiheitsgesetzes („einfache Sprache“)