
The Model Code

*Internationaler Verhaltenskodex für die
Finanzmärkte*

**in die deutsche Sprache übersetzt durch
ACI DEUTSCHLAND e.V.**

**Erstausgabe April 2000
Überarbeitete Neuauflage Oktober 2002**

Copyright

Das Copyright©2000 für *The Model Code* liegt bei
ACI - The Financial Markets Association.
Jede Wiedergabe oder Verbreitung (auch teilweise) dieser
Veröffentlichung bedarf der vorherigen Genehmigung.

The Model Code

Inhalt

Vorwort	8
Über den Verfasser	10
Danksagung	12
Einleitung	13
Kapitel I	
Geschäftszeiten und Zeitzonen	20
1. Handel außerhalb regulärer Geschäftszeiten/ 24-Stunden-Handel und Handel außerhalb der Geschäftsräume	21
2. Öffnungs- und Schlusszeiten der Märkte / Handel am Montagmorgen	23
3. Neue Bankfeiertage/Sonderfeiertage/ Marktunterbrechungen	24
4. Stop-loss-Orders	26
5. Parken von Positionen	28
6. Marktunterbrechungen	29

Kapitel II

Fragen des persönlichen Verhaltens	29
1. Drogen und Suchtstoffe	30
2. Bewirtung und Geschenke	31
3. Glücksspiele und Wetten zwischen Marktteilnehmern	33
4. Geldwäsche	34
5. Betrug	36
6. Eigengeschäfte	38
7. Vertraulichkeit	40
8. Fehlinformationen und Gerüchte	42
9. Kundenbeziehung, Beratung und Haftung	43

Kapitel III

Back Office, Zahlungen und Bestätigungen	43
1. Sitz des Back Office und Funktionstrennung/ Berichtswesen	44
2. Bestätigungsverfahren (schriftlich)	46
3. Bestätigungsverfahren (mündlich)	49
4. Zahlungs- und Abwicklungsinstruktionen	51
5. Netting	53

Kapitel IV

Konflikte, Differenzen, Schlichtung und Compliance

56

- | | |
|--|----|
| 1. Konflikte und Schlichtung | 57 |
| 2. Differenzen zwischen Marktteilnehmern | 59 |
| 3. Differenzen mit Brokern und
Anwendung von Punktesystemen | 61 |
| 4. Compliance und Beschwerden | 63 |

Kapitel V

Autorisierung, Dokumentation und Telefonaufzeichnungen

65

- | | |
|--|----|
| 1. Autorisierung und Verantwortung für
Handelsaktivitäten | 66 |
| 2. Bedingungen und Dokumentation | 68 |
| 3. Erläuterndes und vorbereitendes Verfahren beim
Handel | 70 |
| 4. Mitschneiden von Telefonaten | 71 |
| 5. Verwendung mobiler Endgeräte bei Transaktionen | 72 |
| 6. Sicherheit im Handelsraum | 73 |

Kapitel VI

Broker und Courtage	73
1. Die Rolle der Broker und das Verhältnis zwischen Händler und Broker	74
2. Provision/Courtage	76
3. Elektronische "Broker"	77
4. Weitergabe von Namen durch Broker	80
5. Ersatz / Tausch von Namen (switching)	84

Kapitel VII

Handelspraxis	86
1. Handel zu nicht-aktuellen Kursen und Rollover-Transaktionen	87
2. Durchführung eines Geschäfts	89
3. Feste Quotierung Qualifikation, Referenz	92
4. Handel mit nicht identifizierten Parteien	96
5. Internet-/Online-Handel	97
6. Reziprozität im Handel	98

Kapitel VIII

Handelspraxis für bestimmte Transaktionen	99
1. Geschäfte über einen 'Connected Broker'	100
2. Abtretungen und Übertragungen	101
3. Repos und Stock-lending-Geschäfte	103

Kapitel IX

Allgemeine Regeln zum Risikomanagement bei Geschäftsabschlüssen	104
--	------------

Kapitel X

Weitere Richtlinien für Geschäftsabschlüsse mit Firmen-/Geschäftskunden	113
--	------------

Kapitel XI

Marktterminologie und Definitionen	119
---	------------

Anhang 1	155
-----------------	------------

Behandlung von Streitfällen
Regeln für die Bestellung von Sachverständigen

Anhang 2	174
-----------------	------------

Märkte und Instrumente unter dem *Model Code*

Anhang 3	175
-----------------	------------

Bedingungen und Konditionen für Finanzinstrumente

Anhang 4 **176**

Weitere veröffentlichte Verhaltenskodizes
und Genehmigung zur Anfertigung von Übersetzungen

Anhang 5 **179**

Charter der ACI - The Financial Markets Association

Anhang 6 **180**

SWIFT-Währungsschlüssel für die 66 der ACI
angehörenden Staaten

Vorwort

Als der *Model Code* im Mai 2000 auf dem Internationalen ACI-Kongress in Paris erstmals eingeführt wurde, stellte das Projekt einen neuen Ansatz zur Verankerung von Marktpraxis- und Verhaltensregeln für die globalen OTC-Devisen-, Geld-, und Derivatemärkte dar.

Ungeachtet der unterstützenden und ermutigenden Reaktionen von Teilnehmern und Regulierungsstellen aus vielen Ländern war dem Committee for Professionalism der ACI bewusst, dass viele Mitglieder der Organisation verständliche Vorbehalte im Hinblick auf die Machbarkeit eines so radikalen Vorhabens hegten und der Berufsstand in dieser Frage geteilter Meinung war. Einige Mitglieder, wenn auch nur eine kleine Minderheit, waren der Ansicht, die von der ACI geplante Entwicklung eines neuen internationalen Kodexes, der in unterschiedlichen Regulierungs- und Aufsichtssystemen und in verschiedenen Kulturen Akzeptanz finden würde, sei ein allzu ehrgeiziges Projekt und berge das Risiko, auf internationaler Ebene langfristig nicht voll anerkannt zu werden.

Erfreulicherweise haben wir festgestellt, dass der Bedarf nach einem solchen Kodex noch ausgeprägter war, als wir erwartet hatten. In den ersten zwei Jahren hat der *Model Code* hinsichtlich Nachfrage und Akzeptanz im gesamten Markt alle unsere Erwartungen übertroffen. Anscheinend sind Geltungsbereich, neuartiger Aufbau und Stil des *Model Code*, der eine benutzerfreundliche Alternative zu den gängigen Verhaltenskodizes für die Märkte darstellt, bei Händlern, Management und Aufsichtsstellen gleichermaßen äußerst positiv aufgenommen worden.

Der *Model Code* ist in mehr als 100 Ländern vertrieben worden; insgesamt wurden über 8000 Exemplare verkauft. In 17

Ländern haben die Regulierungsstellen den *Model Code* bereits vollständig oder teilweise übernommen, in weiteren 35 Ländern wird dies derzeit diskutiert. Die Nachfrage sowohl nach der gedruckten als auch nach der elektronischen Fassung (die nur als 'View Only'-Version auf der Website der ACI verfügbar ist) wächst kontinuierlich.

Obwohl die englische Version des *Model Code* für die Klärung von Streitfällen und die Tätigkeit der Sachverständigen als einzige offizielle Quelle betrachtet wird, haben einige Sprachgruppen das Buch von sich aus übersetzt. Derzeit liegen Übersetzungen in neun Sprachen vor, darunter Deutsch, Italienisch, Spanisch, Französisch, Polnisch, Rumänisch, Ägyptisch (Arabisch) und Slowakisch, und Übersetzungen in weitere zehn Sprachen sind anscheinend geplant (einschließlich Japanisch und Portugiesisch).

Die begeisterten Reaktionen aus Banken und Aufsichtsbehörden an allen unseren Märkten sind ein Beleg dafür, dass der *Model Code* als die umfassendste, professionellste und am breitesten angelegte Publikation und einziger internationaler Kodex für diesen Bereich immer stärker anerkannt und akzeptiert wird.

Ein bemerkenswerter Hinweis auf die herausragende Rolle des *Model Code* erschien zu Beginn dieses Jahres im anerkannten und viel zitierten ‚Ludwig Report‘ der Promontory Financial Group über die großen Verluste, die der Tochtergesellschaft von Allied Irish Bank in Maryland, Allfirst, aufgrund von Devisenoptionen entstanden sind. In dem Bericht wurde der *Model Code* als ‚der aktuellste und bei den Devisen- und Geldmarkthändlern der Welt am weitesten verbreitete Code of Conduct‘ bezeichnet.

Angesichts dieses Erfolges beabsichtigt das Committee for Professionalism der ACI, den in der ursprünglichen Publikation gesetzten hohen Standard aufrechtzuerhalten und den *Model Code* weiterhin soweit erforderlich durch Ergänzungen und Überarbeitungen zu aktualisieren. Wie in der ersten Ausgabe zugesagt, beobachten wir dazu kontinuierlich die Treasury-Handelsaktivitäten und sonstigen Vorgänge in unseren sich ständig verändernden Märkten und nehmen die Veränderungen vor, die wir bei den Empfehlungen für Verhaltens- und Praxisregeln für gerechtfertigt halten.

Die vorliegende zweite Ausgabe enthält eine Reihe von Ergänzungen und Überarbeitungen, die von den Marktpraktikern und Regulierungsstellen, mit denen wir in ständigem Kontakt stehen, umfassend untersucht und diskutiert wurden. Das Committee for Professionalism hat alle diese Themen vor Erstellung der endgültigen Fassung gründlich analysiert und besprochen.

Durch die Ereignisse der jüngeren Vergangenheit ist bei manchen Gesetzgebern und Regulierungsstellen die Neigung oder der Wunsch entstanden, die Regulierung der Finanzmärkte, in denen wir unsere Geschäfte tätigen, voranzutreiben. Dies schließt auch den interprofessionellen Markt ein. Bei einer solchen Stimmungslage ist ein anerkannter, umfassender und professionell entwickelter Code of Conduct für die globalen OTC-Devisen-, Geld- und Derivatemärkte umso dringender erforderlich. Es muss gezeigt werden, dass die professionellen Marktteilnehmer durch die Befolgung eines solchen Codes Selbstdisziplin beweisen, dass der Markt angemessen funktioniert und dass für die interprofessionellen Finanzmarktaktivitäten nur eine geringe oder gar keine Regulierung erforderlich ist.

In den letzten zwei Jahren deutete alles darauf hin, dass der *Model Code* diese wichtige Rolle in den 66 Ländern, in denen nationale ACI-Verbände existieren, allmählich erfüllt. Ich freue

mich, die vorliegende zweite Ausgabe allen in den Bereichen Handel, Verwaltung, Controlling, Revision, Rechnungslegung, Compliance und allen in leitenden Positionen tätigen Marktteilnehmern empfehlen zu können.

Der *Model Code* ist zudem eine wichtige Grundlage und Schulungshilfe für alle Berufsgruppen am Markt. Umfassende Kenntnisse von Wortlaut und Sinn des *Model Code* sind zwingende Voraussetzungen für die ACI-Prüfungen. Es besteht Einvernehmen darüber, dass sowohl neue Kollegen als auch erfahrene Händler wertvolle Hinweise zu den in den OTC-Märkten geltenden Praxisregeln und zu Fragen des persönlichen Verhaltens bekommen sollten.

Werner Pauw
Chairman
Committee for Professionalism
ACI - The Financial Markets Association
September 2002

Über den Verfasser

Denis J. Nolan

Denis Nolan ist Director bei *ArbiTrain Ltd* und genießt einen herausragenden Ruf als Praktiker mit mehr als 30-jähriger Erfahrung auf den globalen Börsen-, Geld- und Derivatemärkten.

Als Chefhändler und Treasurer in den 70er und 80er Jahren war er der erste Leiter einer Finanzabteilung eines internationalen Finanzinstituts, der sich mit Finanztermingeschäften und Derivaten als logischer Fortführung von Geld- und Devisenhandelsstrategien befasste.

Als Gründungsmitglied von LIFFE und Gastdozent an der The City University Business School London ist er Autor zahlreicher Veröffentlichungen über Devisenfragen. Weiterhin referierte er auf einer Vielzahl von Konferenzen und Seminaren über Finanzmarktinstrumente, Derivate, Arbitrage, Back Office sowie Verhaltenscodes in Europa, den USA, dem Nahen Osten sowie in Japan. Er ist Mitverfasser von 'Mastering Treasury Office Operations', das 2001 bei Pearson Education erschienen ist.

Als der „Code of Conduct“ als Pflicht-Prüfungsthema eingeführt wurde, wurde er von der ACI – The Financial Markets Association - gebeten, als Berater zu diesem Themenkomplex zur Verfügung zu stehen. Dank seines einzigartigen Ausbildungshintergrundes und als international anerkannter Fachmann auf diesem Gebiet wurde er im Dezember 1998 mit der Erstellung eines globalen „Code of Conduct“ für die OTC-Finanzmärkte des Treasury beauftragt.

In enger Zusammenarbeit mit dem ACI Committee for Professionalism und in ständigem Kontakt mit den Aufsichtsbehörden in Europa, den USA und Japan stellte er den *Model Code* im März 2000 fertig.

DANKSAGUNG

The Model Code hätte ohne die wertvollen Informationen sowie ohne die Zeit und Mitarbeit etlicher Personen und Einrichtungen nicht entstehen können. Hierfür danken wir:

- ☉ den Zentralbanken der einzelnen OECD-Länder
- ☉ der Börsenaufsicht des Vereinigten Königreichs
- ☉ den Devisenausschüssen in New York, Tokio und Singapur
- ☉ den ACI-Repräsentanten und Marktteilnehmern aus den zahlreichen Staaten, in denen die ACI - The Financial Markets Association - vertreten ist.

Nicht zuletzt danken wir dem Verfasser, Denis Nolan von *ArbiTrain Ltd*, für die Zusammenstellung und redaktionelle Bearbeitung der einzelnen Entwürfe und des Endprodukts nach zahlreichen langen, anstrengenden und gleichzeitig produktiven Besprechungen mit dem Committee for Professionalism. Wir sind ihm für seine fundierten Analysen, sein Engagement und seine akribischen Vorbereitungen zu größtem Dank verpflichtet.

Eddie Tan
Chairman
Committee for Professionalism
ACI - The Financial Markets Association
April 2000

The Model Code

Einleitung

Hintergrund

Eine gemeinsame Aufgabe aller Codes of Conduct ist die Förderung effizienter Marktpraktiken durch hohe Verhaltens- und Professionalitätsstandards. Dennoch prosperierte und expandierte der weitgehend unregulierte globale Devisenmarkt über Jahrzehnte in den großen Finanzzentren, ohne dass es hierfür einen geschriebenen Kodex oder schriftliche Richtlinien für die Praktiken und das Verhalten auf diesem Markt gab.

Diese Situation bestand bis Anfang der 70er Jahre, als die Bank of England autorisierten Banken in London den "O'Brien Letter" übergab. Dieses kurze, jedoch zum rechten Zeitpunkt verfasste und hilfreiche erste Rundschreiben befasste sich mit einer Reihe von handelsrelevanten Fragen und lieferte die dringend nötige Klarstellung und Empfehlungen für eine Reihe von Marktpraktiken und Konventionen, die in späteren Ausgaben erweitert wurden.

Als die Struktur fester Wechselkurse 1973 zusammenbrach, kündigte sich eine neue Ära von Wechselkurs- und später auch von Zinsvolatilität an, deren Auswirkungen zeigten, dass es eines formaleren internationalen Regelwerks für Verhalten und Ethik in der Marktpraxis bedurfte.

Seit 1980 unterstreicht das Aufkommen neuer Märkte und die Anwendung neuer Instrumente wie beispielsweise Financial Futures, Zins-Swaps, Optionen und andere Derivate durch Devisen- und Kapitalmarkthändler den dringende Handlungsbedarf auf diesem Gebiet.

1975 wurde der erste ACI Code of Conduct für Devisen- und Eurowährungsgeschäfte veröffentlicht. Es folgten ähnliche Veröffentlichungen durch die Märkte in New York (1980), London (1990), Singapur (1991) und Tokio im Jahre 1995.

Die Notwendigkeit eines *Model Code*

Der *Model Code* wurde zusammengestellt auf Grund des dringenden internationalen Bedarfs von Händlern und Brokern, die auf dem OTC-Devisen-, Geld- und Derivatemärkten tätig sind. Dem Committee for Professionalism (CFP) der ACI - The Financial Markets Association - wurde diese Notwendigkeit durch seine regelmäßigen Kontakte mit den ihm angehörenden über 24.000 Händlern, Brokern sowie im Middle- und Back-Office-Bereich Beschäftigten in über 80 Ländern zunehmend bewusst.

Bis vor Kurzem wurden für die Code of Conduct-Prüfung im Rahmen des ACI-Ausbildungsbausteins "Dealing Certificate" die Codes der vier Hauptzentren London, New York, Singapur und Tokio neben dem eigenen Code of Conduct der ACI anerkannt. Dies bedeutete, dass ein Kandidat für diese Prüfung gezwungen war, sich des aufwendigen und mühsamen Studiums aller fünf Veröffentlichungen zu unterziehen.

Nach eingehender Prüfung der Lage kam das CFP zu dem Ergebnis, dass trotz einiger schwieriger Fragen und Strukturunterschiede die dringende Notwendigkeit eines internationalen oder globalen Codes bestand, der die wesentlichen Bestimmungen aller fünf anerkannten Veröffentlichungen enthält.

Die in den fünf Codes empfohlenen Verhaltens- und Praxisregeln stimmen im Wesentlichen überein. Mit einigen wichtigen Ausnahmen liegen die Hauptunterschiede in Fragen der Betonung und des Geltungsbereichs. Man war daher der Ansicht, dass ein *Model Code*, der die wesentlichen Bestimmungen der anerkannten Codes enthält, als wertvolle Richtlinie für die internationale Händlerschaft dienen könnte.

Dieser *Model Code* kann weiterhin als praktisches Studienmaterial für den Händlernachwuchs dienen, wobei ein erweitertes Lehr- und Prüfungsprogramm für Examenskandidaten der neuen Struktur Rechnung trägt.

Die Notwendigkeit eines *Model Code* ist in einer Vielzahl der "Emerging markets", denen es bisher an einem professionellen Code mangelt, noch ausgeprägter.

Geltungsbereich und Bedeutung

Der *Model Code* umfasst einen weiten Geltungsbereich, der sich unter anderem auf Over-the-Counter-Märkte und Produkte, die von den Treasury-Abteilungen internationaler Banken gehandelt werden, erstreckt. Siehe hierzu Anhang 2. Auf Grund der Vielfalt von Märkten und Produkten, die heute von Bankhändlern gehandelt und arbitriert werden, ergeben

sich zwangsläufig Überschneidungen in Bereichen, für die bereits eigene individuelle oder lokale Marktcodes existieren.

Angesichts dieser Tatsache wurde große Sorgfalt auf den Text verwandt, um zu gewährleisten, dass die hier empfohlenen Regelungen und Marktpraktiken nicht zu sehr von bereits praktizierten und allgemein anerkannten Codes abweichen.

Gleichzeitig ist der *Model Code* nach wie vor Ausdruck der hohen Ansprüche an Integrität und Professionalismus, die in unseren Kernmärkten bereits seit der Veröffentlichung des ersten ACI Code of Conduct im Jahre 1975 gelten.

Erstellung

Bei der Erstellung des *Model Code* wurden die Empfehlungen der folgenden anerkannten Codes berücksichtigt:

- The ACI Code of Conduct (Stand: 1998)
- The Guidelines for Foreign Exchange Trading Activities of The New York Foreign Exchange Committee (August 1995)
- The London Code of Conduct (Stand: June 1999, geändert durch die Financial Services Authority)
- The French Code of Conduct (März 1999)

- The Singapore Guide to Conduct and Market Practices for Treasury Activity (Stand Februar 1998)
- The Code of Conduct of the Tokyo Foreign Exchange Market Committee ('The Orange Book' Dezember 1998)

Zusätzlich wurden Marktpraktiker aus allen etablierten internationalen Geldmarktzentren zu den einzelnen Themen dieses Buches konsultiert, insbesondere zu Bereichen, in denen es unterschiedliche Auslegungen und Schwerpunkte gibt. Die sich daraus ergebenden Ratschläge und Meinungen wurden vor Verabschiedung des endgültigen Wortlauts im Committee for Professionalism ausführlich diskutiert.

Handelsterminologie

Der *Model Code* legt großes Gewicht auf das Verhalten und die Praxis in dem kritischen Bereich des Quotierens von Handelspreisen und dem Abschluss von Geschäften. Diese Bedeutung wird weiterhin durch die Aufnahme von Kapitel XI über Marktterminologie unterstrichen, das integraler Bestandteil des *Model Code* ist. Dieses Kapitel sollte allen Händlern und Prüfungskandidaten bestens vertraut sein. Gleichgültig, ob eine Quotierung für ein Full-Delivery-Devisengeschäft oder ein Non-deliverable, bar bezahltes Derivat wie zum Beispiel ein FRA gilt, muss in jedem Fall der selbe hohe Qualitätsmaßstab an Handelspraxis und Integrität gewahrt bleiben.

Einhaltung

Um eine geordnete und effiziente Struktur der Märkte aufrecht zu erhalten, ist es unerlässlich, dass Händler und Broker sich sowohl an den Wortlaut als auch an den Geist des *Model Code* halten. In diesem Zusammenhang kommt den in Kapitel IX aufgeführten Allgemeinen Regeln des Risikomanagements eine besondere Bedeutung zu. Beginnend mit dem allem voran stehenden Händlergrundsatz "Mein Wort ist meine Garantie" stellen die in diesem Code beschriebenen Verhaltens-, Vorgehens- und Handlungsweisen das Ergebnis jahrelanger Erfahrungen mit OTC-Devisen-, Geld- und Derivategeschäften dar.

Die enorme Bedeutung, die der Einhaltung der hier genannten Bestimmungen zukommt, bedarf keiner weiteren Erläuterung. Die Folgen einer Nichteinhaltung dieses Codes sind in Kapitel IV (4) – Einhaltung und Beschwerden eindeutig beschrieben.

Struktur

Da viele der hier angesprochenen Themen einen eher technischen Charakter haben, der eine besondere Anleitung erforderlich macht, ist dieser *Model Code* im Gegensatz zu vergleichbaren Veröffentlichungen in anderen Bereichen klar in verschiedene Kategorien gegliedert. Diese Struktur wurde gewählt, um Händlern und Studenten einen schnellen Zugang zu professionellen Empfehlungen zu ermöglichen, egal zu welchem Thema Informationen bzw. Beratung gewünscht werden.

Aktualisierungen und Überarbeitungen

Die Veränderungen der vergangenen Jahre in den Märkten, Strukturen, Verwaltungssystemen, Produkten und auch im Währungsgefüge verstärken den Bedarf an ständiger Kontrolle und Aktualisierung von Verfahrens-empfehlungen um so mehr. Aus diesem Grunde führt das Committee for Professionalism der ACI ein regelmäßiges und umfassendes Revisionsverfahren durch mit dem Ziel, den *Model Code* mit allen technologischen und anderen Entwicklungen Schritt halten zu lassen, die sich auf Verhaltens-, Vorgehens- und Handlungsweisen des Marktes auswirken könnten.

Sachverständigen-Service

Wenn die Gegenparteien einer Transaktion nicht zu einer einvernehmlichen Regelung eines Disputs gelangen, bietet das ACI Committee for Professionalism einen Sachverständigen-Service an, um eine Schlichtung zu ermöglichen. Die Marktteilnehmer sind angehalten, sich diesen Dienst gemäß den ACI-Regeln für Over-the-Counter Financial Instruments Disputes Resolution zu Nutze zu machen. Die Geschäftsbedingungen für diesen Dienst sind in Anhang 1 erläutert.

Übersetzung/Sprache

Die offizielle Sprache des *Model Code* ist Englisch.

Kapitel I

Geschäftszeiten und Zeitzonen

1. Handel außerhalb regulärer Geschäftszeiten / 24-Stunden-Handel und Handel außerhalb der Geschäftsräume
2. Öffnungs- und Schlusszeiten der Märkte / Handel am Montagmorgen
3. Neue Bankfeiertage / Sonderfeiertage / Marktunterbrechungen
4. Stop-Loss-Orders
5. Parken von Positionen
6. Marktunterbrechungen

Kapitel I

1. Handel außerhalb regulärer Geschäftszeiten / 24-Stunden-Handel und Handel außerhalb der Geschäftsräume

Die Globalisierung der Finanzmärkte hat in den vergangenen Jahren zu einer Ausweitung der Treasury-Handelszeiten bei Banken, insbesondere in den Hauptzentren, geführt. Einige der großen internationalen Finanzinstitute haben einen Schichtdienst für Devisen- und einige Derivate-Händler eingeführt, um Überlappungen mit anderen (sowohl früheren als auch späteren) Zeitzonen zu ermöglichen, während andere Banken nach dem vollen 24-Stunden-Prinzip arbeiten. Diese erweiterten Geschäftszeiten können auch zusätzliche Gefahren beinhalten, deren Vermeidung klarer Kontrollmechanismen bedarf.

Geschäfte, die nach den üblichen Geschäftszeiten oder außerhalb der Geschäftsräume, beispielsweise per Mobiltelefon oder anderer Hilfsmittel, getätigt werden, sollten nur mit ausdrücklicher Genehmigung der Geschäftsleitung vorgenommen werden, die ihren Mitarbeitern ein schriftliches Regelwerk zu Verfügung stellen sollte, aus dem eindeutig hervorgeht, welche Geschäfte in welchem Limitrahmen zulässig sind und wie sich die üblichen Geschäftszeiten definieren. Es ist ratsam, darüber hinaus einen inoffiziellen Geschäftsschluss für jeden Handelstag vorzusehen, zu dem Tagesendpositionen überwacht und bewertet werden können.

Die Geschäftsleitung sollte auch eine Liste der Händler führen, die berechtigt sind, Transaktionen außerhalb der Geschäftsräume oder nach Schluss der regulären Geschäftszeit durchzuführen, sowie Regeln für die unverzügliche Berichterstattung und Protokollierung dieser Geschäfte festlegen.

Wenn für die unverzügliche Berichterstattung ein Anrufbeantworter eingesetzt wird, ist dieser so zu installieren und zu platzieren, dass Nachrichten über getätigte Transaktionen nicht ohne Zustimmung der Geschäftsleitung gelöscht werden können.

Kapitel I

2. Öffnungs- und Schlusszeiten der Märkte

Die Zentren der internationalen Finanzmärkte sind durch ein weitreichendes Netzwerk miteinander verbunden. Hierdurch ist zwar weltweit ein ununterbrochener Handel rund um die Uhr garantiert, es gibt jedoch rechtliche und kommerzielle Rahmenbedingungen, insbesondere für Devisen und Derivate, die offizielle wöchentliche Öffnungs- und Schlusszeiten für diesen globalen Markt verlangen.

Nach eingehenden Diskussionen und Verhandlungen mit den wichtigsten OTC-Marktteilnehmern im Raum Asien/Pazifik und New York sowie den Aufsichtsbehörden hat ACI - The Financial Markets Association die folgende globale Übereinkunft zu den Öffnungs- und Schlusszeiten koordiniert:

Geschäfte, die vor 5.00 Uhr vormittags Sydney-Zeit am Montag Morgen abgeschlossen werden, sei es direkt oder über einen Broker, gelten als nicht zu normalen Marktbedingungen bzw. Marktzeiten geschlossen.

Als offizieller Beginn für Devisenmärkte wird darum 5.00 Uhr vormittags Sydney-Zeit am Montag Morgen für das gesamte Jahr festgelegt.

Als anerkannte Schlusszeit für Devisenmärkte gilt 5.00 Uhr nachmittags New Yorker Zeit für das gesamte Jahr.

Kapitel I

3. Neue Bankfeiertage / Sonderfeiertage / Marktunterbrechungen

Neue Bankfeiertage oder geschäftsfreie Tage bzw. Tage für Verrechnungsprozesse werden von Zeit zu Zeit von den Behörden in den verschiedenen Zentren festgelegt. Zur Sicherung der reibungslosen und effizienten Funktion des Marktes und angesichts der Tatsache, dass diese geschäftsfreien Tage häufig unvorhersehbar fixiert werden, sind eine klare Marktpolitik und Verfahrensregelungen erforderlich.

Für den Fall, dass ein Land oder Staat einen neuen Bankfeiertag oder Vergleichbares ankündigt, wodurch die Abwicklung von Bankgeschäften an einem bestimmten Datum in der Zukunft unmöglich wird, sind die folgenden Verfahren anzuwenden, um den Wertstellungstermin noch ausstehender und an diesem Tag fällig werdender Devisengeschäfte zu korrigieren.

- a) Als neuer Wertstellungstermin gilt der erste gemeinsame Geschäftstag (im Falle von Devisengeschäften gilt dies für beide Währungen) nach dem ursprünglichen Wertstellungstermin. Eine Ausnahme ist gegeben, wenn der Bankfeiertag auf den letzten Geschäftstag eines Monats fällt. Hier gilt als neuer Wertstellungstag der letzte gemeinsame Geschäftstag (im Falle von Devisengeschäften gilt dies für beide Währungen) vor dem Monatsultimo.

- b) Wertstellungstermine bei Devisengeschäften werden nicht gesplittet, es sei denn, dies wird von beiden Parteien so vereinbart, oder besondere lokale Gepflogenheiten, beispielsweise in islamischen Ländern, lassen eine getrennte Abwicklung der beiden Währungsbeträge zu.

- c) Es werden keine Wechselkurskorrekturen für noch ausstehende Kontrakte vorgenommen.

Kapitel I

4. Stop-Loss-Orders

Die zunehmende Akzeptanz für technische Handelskonzepte und –kontrollmechanismen in den vergangenen Jahren hat zu einem beträchtlichen Anstieg an Stop-Loss-Orders geführt. Der Model Code unterstreicht die Bedeutung einer klaren und unmissverständlichen Dokumentation sowie kontinuierlicher Kommunikationswege.

Es gibt verschiedene Arten von Stop-Loss-Orders, die bei Eintreten unterschiedlicher Bedingungen ausgeführt werden. Die Order gebende Partei muß bei Erteilung der Order klare Angaben über den „Ermessungsspielraum“ (Discretion) erteilen. Zwischen beiden Parteien sollte Einvernehmen über diese Bedingungen und Auswirkungen bestehen, bevor Stop-Loss-Orders gesetzt und akzeptiert werden.

Diese Bedingungen sollten explizit angegeben werden. Alle eventuell von den Parteien vereinbarten Gültigkeitsdauern oder Einschränkungen sollten genannt werden, wobei sich die Aufträge im Rahmen der dafür gültigen Managementkriterien bewegen sollten. Es sollte keine Unklarheit zwischen den Parteien bestehen hinsichtlich der Bedingungen, zu denen eine Order erteilt bzw. angenommen wurde.

Werden Begriffe wie “one touch stop”, “all taken/given stop” oder “bid/offer stop”, “discretion” oder sonstige Fachbegriffe verwendet, sollte die Vereinbarung unmissverständliche Erläuterungen dieser Begriffe enthalten.

Mit der Annahme einer solchen Order ist eine Institution, auch wenn sie die Verpflichtung eingeht, alles Erdenkliche für die

prompte Erledigung der Order zu tun („Best effort basis“), im Verhältnis gegenüber der Gegenpartei keine Festpreisgarantie für die Ausführung eingegangen, sofern keine anders lautende schriftliche Vereinbarung zwischen den Parteien besteht.

Es sollten geeignete Kommunikationswege zwischen den Parteien bestehen, die es dem Empfänger der Order ermöglichen, die Partei, die die Order erteilt hat, zu erreichen, falls eine ungewöhnliche Situation oder starke Preis- bzw. Kursschwankungen auftreten.

Wenn Meinungsverschiedenheiten darüber bestehen, ob der Markt ein Niveau erreicht hat, bei dem die Order auszuführen ist, ist stets zu bedenken, dass es ungeachtet der Quelle, die zur Verifizierung der Marktschwankungen hinzugezogen wird, schwierig sein kann, einen absolut genauen und objektiven Nachweis zu erhalten.

Jede Quelle, wie beispielsweise ein Broker-Unternehmen, die zu Tageshöchst- und -tiefständen befragt wird, hat unter Umständen nicht den Überblick über die vollen Kursschwankungen des Tages und kann nur über die selbst wahrgenommenen Höchst- und Tiefstände berichten. Daher sollten alle wichtigen und anerkannten Informationsquellen ausgeschöpft werden. Die erhaltenen Informationen sind mit Augenmaß und professioneller Vorsicht zu behandeln.

Banken, die regelmäßig Stop-Loss-Orders für Kunden oder andere Finanzinstitute ausführen, sollten das in sie gesetzte Vertrauen rechtfertigen und zu jeder Zeit den hohen Standard an Aufrichtigkeit und Integrität einhalten, der in Kapitel IX (1) des *Model Code* hinsichtlich der Ausführung dieser Aufträge dargelegt ist.

Kapitel I

5. Parken von Positionen

Das sogenannte "Position Parking" ist in den letzten Jahren deutlich seltener geworden. Man könnte den Begriff wie folgt definieren:

Position Parking beschreibt den Vorgang, bei dem zwei Vertragsparteien ein Geschäft unter der Voraussetzung vereinbaren, dass der Kontrakt ungeachtet zwischenzeitlicher Marktschwankungen zu einem festgelegten späteren Termin zu exakt oder annähernd dem ursprünglichen Vertragskurs wieder aufgelöst wird. Konsequenz einer solchen Vereinbarung ist, dass die Verbindlichkeiten einer Institution für einen bestimmten Zeitraum nicht in den Geschäftsbüchern erscheinen und der Überwachung durch Geschäftsleitung und Aufsichtsbehörden entzogen werden.

Solche Transaktionen können entweder auf Betreiben der Händler durchgeführt werden, um Risikopositionen zu verbergen (üblicherweise bei Devisentransaktionen) und damit die Geschäftsleitung zu täuschen, oder auf Betreiben von Banken, um spekulative Positionen im Berichtszeitraum vor den Behörden zu verbergen. Es kann auch steuerliche Gründe für solche Transaktionen geben.

Die Bestimmungen des Model Code zu diesem Thema sind eindeutig.

Das 'Parken' von Geschäften oder Positionen bei anderen Parteien ist zu untersagen.

Kapitel I

6. Marktunterbrechungen

In gewissen Fällen können die Parteien aufgrund von Ereignissen, die zum Zeitpunkt des Geschäftsabschlusses nicht vorhersehbar waren und nicht in ihrer Kontrolle liegen, an der Erfüllung ihrer geschäftlichen Verpflichtungen gehindert werden. Dazu gehören: Kapitalkontrolle, Rechtswidrigkeit oder Unmöglichkeit der Leistungserfüllung, höhere Gewalt, Illiquidität, usw.

Die Marktteilnehmer werden gebeten, sich in ihren Verträgen gegen Ereignisse dieser Art abzusichern. Verschiedene Verbände der Finanzdienstleistungsbranche haben Standardbestimmungen entwickelt, durch die diese Ereignisse und ihre Auswirkungen auf die Vertragsbeziehungen abgedeckt werden. Die Marktteilnehmer sollten die entsprechenden Bestimmungen in ihre Verträge aufnehmen, um Rechtsstreitigkeiten so weit wie möglich zu vermeiden.

In Fällen allgemeiner Marktunterbrechungen aufgrund von plötzlichen Ereignissen, wie z.B. extremen Wetterbedingungen oder sonstigen unvorhergesehenen Entwicklungen, können lokale Aufsichtsbehörden oder Zentralbanken durch Ankündigung entsprechender Maßnahmen, einschließlich der Änderung von Zinssätzen, eingreifen, um damit die weitere Abwicklung der Geschäfte zu gewährleisten.

Der Model Code empfiehlt den lokalen Marktteilnehmern, diese Regeln strikt einzuhalten, sofern keine entsprechenden schriftlichen Vereinbarungen vorliegen.

Verbände der Finanzdienstleistungsbranche wie die International Swaps and Derivatives Association, Inc. und The

Financial Markets Lawyers Group haben Standardbestimmungen für unvorhersehbare außerhalb der Kontrolle der Parteien liegende Ereignisse wie z.B. "Höhere Gewalt", "Rechtswidrigkeit" und "Unmöglichkeit der Leistungserfüllung" entwickelt. Die Marktteilnehmer sollten die entsprechenden Bestimmungen in ihre Verträge aufnehmen. Für Geschäfte in Währungen von Emerging Markets werden darüber hinaus die Definitionen für Marktunterbrechungen bezogen auf die lokalen Märkte angegeben (im Wesentlichen im Zusammenhang mit Non Deliverable Forwards).

Da Ereignisse dieser Art nicht vorhersehbar sind, könnte es vorkommen, dass diese Bestimmungen die tatsächlich eingetretene Situation nicht adäquat abdecken. In diesen Fällen geben die jeweiligen Behörden oder Verbände der Finanzdienstleistungsbranche eventuell Verordnungen, Richtlinien oder Empfehlungen für Praxisregeln heraus. Darüber hinaus können die Verbände in manchen Fällen, in denen eine strenge Einhaltung der Standardbestimmungen nicht möglich ist, Versammlungen einberufen, um einen Marktkonsens zu erzielen, auch wenn schriftliche Vereinbarungen vorliegen. Die Marktteilnehmer sollten nach Möglichkeit an diesen Versammlungen teilnehmen und den bei den Versammlungen erzielten Marktkonsens kennen und beachten.

Ist die Aufrechterhaltung des normalen Zahlungsverkehrs und der normalen Clearingfunktionen aufgrund extremer Klimabedingungen nicht mehr gewährleistet, können von der lokalen Aufsichtsbehörde genehmigte Notfallmaßnahmen ergriffen werden. In Hongkong wurden Vorkehrungen gegen Unwetter und Taifune getroffen. Das International Clearing House in Hongkong sieht für solche Fälle umfassende und detaillierte Verfahren vor.

In London wurde gemäß dem Non-Investment Products Code ein Verfahren eingesetzt, im Rahmen dessen die Bank of England Zinssätze festlegen und veröffentlichen kann, die von den betroffenen Parteien verwendet werden sollten.

Diese lokalen Bestimmungen und Verfahren stellen in vielen Fällen eine Ergänzung zu den allgemeinen Standardvereinbarungen dar und legen z.B. fest, welche Zinssätze anwendbar sind oder welches der nächste lokale Werktag ist. Sofern keine Unvereinbarkeit mit schriftlichen Vereinbarungen besteht oder falls schriftliche Vereinbarungen fehlen, wird den lokalen Marktteilnehmern empfohlen, diese Bestimmungen strikt einzuhalten. Sind die lokalen Bestimmungen oder Verfahren mit einzelnen Bedingungen der bestehenden schriftlichen Vereinbarungen unvereinbar, sollten sich die Parteien hinsichtlich der Auswirkungen dieser Bestimmungen und Verfahren an ihren lokalen Anwalt wenden. Ist eine einzelne Bestimmung oder ein einzelnes Verfahren nicht zwingend einzuhalten, sollten sich die Parteien untereinander absprechen, ob sie die Bedingungen der Vereinbarungen einhalten oder die Bedingungen für das durchzuführende Geschäft ändern möchten, um die jeweilige Bestimmung oder das jeweilige Verfahren einzuhalten.

Obwohl es dringend angeraten ist, schriftliche Vereinbarungen über die Handelsbeziehungen zu treffen, wird empfohlen, in Ermangelung solcher Vereinbarungen oder lokaler Bestimmungen die Praxisregeln in Kapitel I (3) Neue Bankfeiertage / Sonderfeiertage des *Model Code* zu befolgen, sofern dies möglich ist.

Kapitel II

Fragen des persönlichen Verhaltens

1. Drogen und Suchtstoffe
2. Bewirtung und Geschenke
3. Glücksspiele und Wetten zwischen Marktteilnehmern
4. Geldwäsche
5. Betrug
6. Eigengeschäfte
7. Vertraulichkeit
8. Fehlinformationen und Gerüchte
9. Kundenbeziehung, Beratung und Haftung

Kapitel II

1. Drogen und Suchtstoffe

Probleme im Zusammenhang mit dem Missbrauch von Substanzen wie beispielsweise Drogen und Alkohol sind sowohl im sozialen als auch im geschäftlichen Umfeld in vielen Ländern zu einem ständig wachsenden Phänomen geworden. Trotz der Unterschiede in der Einstellung, Rechtsprechung und sozialen Toleranz in den verschiedenen Kulturen diesem Thema gegenüber, empfiehlt der Model Code das aktive Eingreifen der Geschäftsleitung bei der Behandlung dieses Problems.

Die Geschäftsleitung sollte alle erforderlichen Maßnahmen ergreifen, um sich selbst und ihre Mitarbeiter mit möglichen Anzeichen und Auswirkungen des Drogenmissbrauchs einschließlich des Alkoholmissbrauchs und des Missbrauchs anderer Suchtstoffe vertraut zu machen. Es sind Strategien zu entwickeln und mit der gebotenen Schärfe anzukündigen, wie mit Personen zu verfahren ist, die Drogen missbrauchen.

Das Urteilsvermögen von Mitarbeitern, die von derartigen Substanzen abhängig sind, kann beeinträchtigt und ihre Arbeitsfähigkeit stark geschwächt sein. Sie sind wahrscheinlich auch leichter von außen dahingehend zu beeinflussen, Geschäfte abzuschließen, die nicht unbedingt dem Interesse des Unternehmens oder des Marktes dienen.

Kapitel II

2. Bewirtung und Geschenke

Geschenke oder Bewirtungen sind in normalen Geschäftsbeziehungen durchaus üblich. Gerade im Finanzsektor ist es jedoch besonders geboten, den übermäßigen Gebrauch oder Missbrauch solcher Praktiken zu vermeiden. Die Geschäftsleitung sollte einen Überblick über Geschenke und Bewirtungen, die Händlern von Brokern und Nicht-Banken gewährt werden, behalten.

Geschäftsleitung und Mitarbeiter sollten Mitarbeitern anderer Institutionen weder Anreize bieten, um Geschäftsabschlüsse zu tätigen, noch dies erbitten. Dennoch sind Geschenke oder Bewirtungen im normalen Geschäftsverlauf durchaus üblich; jedoch sollten Wert und Häufigkeit dieser Zuwendungen das übliche Maß nicht überschreiten. Die Geschäftsleitung sollte:

- a) Form, Häufigkeit und Kosten von Bewirtungen bzw. Geschenken, die die Händler erhalten, kontrollieren,
- b) eine klare Politik für die Vergabe und Annahme solcher Zuwendungen verfolgen und deren Einhaltung sicherstellen,
- c) ein Verfahren für die Behandlung von Geschenken entwickeln, die als unverhältnismäßig angesehen, jedoch nicht ausgeschlagen werden können, ohne Verärgerung zu erzeugen, und

- d) die Transparenz aller erhaltenen und geleisteten Bewirtungen sicherstellen.

Bewirtungen sollten weder angeboten noch angenommen werden, wenn der Gastgeber "nur auf dem Papier" anwesend ist.

Kapitel II

3. Glücksspiele/Wetten zwischen Marktteilnehmern

Über viele Jahre hinweg hat die Angewohnheit, persönliche Wetten zwischen Marktteilnehmern abzuschließen, bei Banken und Brokern zu Besorgnis Anlass gegeben. Der Wette kann ein Finanzindikator, wie beispielsweise offizielle Handelsbilanzzahlen, aber auch ein politisches oder sportliches Ereignis zugrunde liegen.

Übermäßiger Gebrauch oder Missbrauch solcher Wetten kann zu einer Krankheit werden und zu ernsthaften Konsequenzen bis hin zu Interessenskonflikten und dem persönlichen finanziellen Ruin führen.

Der Model Code spricht sich ausdrücklich gegen solche Praktiken aus und verlangt ein starkes Engagement der Geschäftsleitung im Hinblick auf Kontrollmechanismen.

Glücksspiele oder Wetten zwischen Marktteilnehmern bergen offensichtliche Gefahren und sind strengstens zu unterbinden.

Werden diese Praktiken nicht verboten, so wird dringend empfohlen, dass die Geschäftsleitung eine eindeutige und schriftlich festgelegte Politik zur Kontrolle dieser Aktivitäten verfolgt.

Kapitel II

4. Geldwäsche/Kennen der Gegenpartei

Die unterschiedlichen Dimensionen oder Phasen der Geldwäsche werden sicherlich einen Interbankenhändler oder Broker nicht direkt betreffen. In Fällen, in denen jedoch die Treasury-Abteilung mit Banknoten handelt, könnte die Gefahr einer Verstrickung in Geldwäsche-Aktivitäten bestehen. In jedem Fall sollten sowohl Händler als auch Broker unbedingt über vorausschauende Maßnahmen zum Thema "Kenne Deinen Kunden" sowie über die entsprechenden Empfehlungen der FATF (Financial Action Task Force) informiert sein.

Alle Banken seien hiermit an die Notwendigkeit erinnert, ihre "Kunden zu kennen", und alle erforderlichen Maßnahmen zu treffen, um sich zu vergewissern, dass Transaktionen nicht der Geldwäsche dienen.

Als Teil einer internationalen Kampagne zur Bekämpfung solcher Aktivitäten und insbesondere der Geldwäsche im Zusammenhang mit Drogengeldern haben die Gouverneure der Zentralbanken der Mitgliedsländer der Group of Ten im November 1988 eine Beschreibung der gängigen Marktpraxis in Form des Basle Statement of Principles verabschiedet. Im Juli 1989 ermöglichte die Group of Seven die Einrichtung der Financial Action Task Force (FATF) zur Verstärkung des Kampfes gegen die Geldwäsche.

Die Unternehmen sollten entsprechende Verfahren in Übereinstimmung mit den Bestimmungen der G-10-Gouverneure und den Empfehlungen der FATF einführen

und sich ihrer Verantwortung in dieser Angelegenheit wohl bewusst sein.

Allein die Geschäftsleitung sollte darüber entscheiden, ob Geschäfte mit Institutionen abgeschlossen werden, die im Namen ihrer Kunden mit unbeschränkter Vollmacht handeln.

Die Händler sollten sich über ihre Verpflichtung im Klaren sein, jede verdächtige Transaktion dem Compliance-Beauftragten bzw. der für Geldwäsche zuständigen Abteilung zu melden.

Die Broker sollten sich über ihre Verpflichtung im Klaren sein, ihre Mitarbeiter über Fragen der Geldwäsche aufzuklären und immer dann besondere Vorsicht walten lassen, wenn verdächtige Transaktionen beobachtet werden.

Kapitel II

5. Betrug

Da die Händler im Allgemeinen keine direkte Rolle bei verwaltungstechnischen Vorgängen spielen, die eine besondere Bevollmächtigung erfordern, wie beispielsweise Zahlungen an Dritte, sind Vorfälle, bei denen Händler direkt mit einem Betrug in Verbindung gebracht werden, selten.

Dennoch sind strenge verwaltungstechnische Kontrollmechanismen empfehlenswert, wenn ein Auftreten solcher Fälle vermieden werden soll.

Betrugsversuche gibt es dennoch immer wieder, und viele davon werden sorgfältig vorbereitet. Es gibt verschiedene Möglichkeiten, einen Betrug an einer Institution vorzunehmen; darum ist seitens der Geschäftsleitung und der Mitarbeiter äußerste Vorsicht geboten, insbesondere dann, wenn Anrufe auf normalen Telefonleitungen eingehen (üblicherweise bei Transaktionen zwischen Marktteilnehmern).

Als Vorsichtsmaßnahme wird dringend empfohlen, die Details aller am Telefon getroffenen Vereinbarungen, die keine zuvor abgemachten Standardanweisungen sind, nochmals per Telex oder einem vergleichbaren Verfahren bestätigen zu lassen, wobei dem Empfänger ein Schlüsselwort übermittelt werden sollte, mit dem die Echtheit der Vereinbarung belegt wird.

Besondere Sorgfalt sollte bei der Überprüfung der Authentizität ausgeübt werden, wenn der Begünstigte eine Dritte Partei bzw. nicht die Gegenpartei der Transaktion ist.

Im Falle verdächtiger Umstände ist die Geschäftsleitung von den Mitarbeitern umgehend zu informieren.

Kapitel II

6. Eigengeschäfte

Die Praxis interner oder externer Eigengeschäfte kann verschiedene Begleiterscheinungen, wie beispielsweise ein Kreditrisiko oder auch einen potenziellen Interessenskonflikt hervorrufen. Der Model Code befürwortet klar umrissene und schriftlich festgelegte Prinzipien und Kontrollmechanismen.

Wenn Eigengeschäfte erlaubt sind, sollte die Geschäftsleitung dafür Sorge tragen, dass ausreichende Sicherheitsmechanismen zur Verfügung stehen, um jeden Missbrauch und jede Art von Insider-Geschäften zu verhindern. Zu diesen Sicherheitsmechanismen zählt auch die Aufrechterhaltung der Vertraulichkeit von nicht-öffentlichen, kurssensiblen Informationen und die Garantie, dass von den Mitarbeitern keine Maßnahmen getroffen werden, die den Interessen der Kunden oder Geschäftspartner des Unternehmens schaden könnten.

Die Geschäftsleitung sollte eine klar definierte Politik für Eigengeschäfte von Mitarbeitern einschließlich derer Investitionen verfolgen. Es sollten schriftliche Bestimmungen vorliegen, die Transaktionen dieser Art regeln, auch Transaktionen im Namen von Familienmitgliedern des Händlers oder anderer Mitarbeiter einschließlich der Geschäftsleitung.

Die Geschäftsleitung sollte sich darüber im Klaren sein, dass es zu einem Interessenskonflikt kommen kann, wenn

Händler Eigengeschäfte mit Waren, Wertpapieren oder Produkten durchführen dürfen, die in engem Zusammenhang mit denen stehen, die sie im Namen ihrer Institution handeln. Darum sollte eindeutig festgelegt werden, mit welchen Produkten ein Händler gegebenenfalls Eigengeschäfte durchführen darf.

Besondere Aufmerksamkeit ist dem Day Trading als Eigengeschäft zu widmen. Es sollte eine Bestimmung zur vollständigen Offenlegung und Transparenz geben, mit der sichergestellt wird, dass die Händler ihre volle Konzentration auf die Geschäfte ihrer Institution richten und nicht durch persönliche finanzielle Interessen abgelenkt sind.

Wenn Eigengeschäfte erlaubt sind, sollten die von der Geschäftsleitung erlassenen schriftlichen Bestimmungen genaue Erläuterungen zu den Kontrollmaßnahmen des Unternehmens hinsichtlich unseriösen Geschäftsverhaltens enthalten, das vielfach als "Frontrunning" bezeichnet wird. Dieses Problem stellt sich, wenn ein Arbeitnehmer einen persönlichen Auftrag erteilen könnte, bevor er eine Order für einen Privatkunden oder einen institutionellen Kunden eingibt, um von einer erwarteten Änderung des Marktpreises nach Ausführung eines umfangreichen Auftrags zu profitieren.

Den Händlern sollte bewusst sein, dass auch sie die Verantwortung dafür tragen, mögliche Interessenskonflikte zu erkennen und zu vermeiden.

Kapitel II

7. Vertraulichkeit

Sowohl Händler als auch Broker haben Zugang zu extrem vertraulichen Informationen. Um den Ruf des Marktes zu erhalten, ist es absolut notwendig, dass die strengen Anforderungen an die Vertraulichkeit eingehalten werden und alle Marktteilnehmer große Vorsicht walten lassen in Situationen, in denen Gespräche von anderen mitgehört bzw. durch die Nutzung moderner Kommunikationssysteme mitgelesen werden können oder an öffentlich zugänglichen Orten stattfinden.

Die Vertraulichkeit ist ein wichtiger Faktor, um den guten Ruf eines Marktplatzes bewahren zu können. Händler und Broker tragen gemeinsam die Verantwortung für die Aufrechterhaltung der Vertraulichkeit. Sie sollten niemals ohne die ausdrückliche Zustimmung der beteiligten Parteien Informationen im Zusammenhang mit getätigten, laufenden oder zukünftigen Geschäften weitergeben oder überhaupt darüber reden, es sei denn, dies geschieht gegenüber den beteiligten Parteien bzw. mit deren Beteiligung.

Sorgfalt ist insbesondere bei der Verwendung von Freisprechanlagen oder anderen neuen Telekommunikationssystemen geboten, um Verletzungen der Vertraulichkeit zu verhindern.

Händler und Broker sind zu großer Vorsicht angehalten, wenn vertrauliche Dinge in der Öffentlichkeit, beispielsweise in einem Restaurant, besprochen werden, wo die Möglichkeit besteht, dass ein Gespräch von Dritten mitgehört wird.

Händler und Broker sollten sich nicht gegenseitig in ihren Geschäftsräumen aufsuchen, es sei denn, es liegt die ausdrückliche Genehmigung der Geschäftsleitung beider Parteien vor. Händler sollten keine Geschäfte vom Büro eines Brokers aus abschließen, und Broker sollten keine Geschäfte außerhalb ihres Büros abschließen.

Ein Händler sollte keine Order an einen Broker erteilen mit dem Ziel, den Namen einer Gegenpartei zu erfahren, um mit dieser in direkten Kontakt zu treten und das Geschäft abzuschließen.

Ein Händler sollte einen Broker nicht um Informationen bitten oder auf ihn in anderer Form Druck ausüben, um an Informationen zu gelangen, die der Broker nicht weitergeben darf, noch sollte der Broker Informationen dieser Art freiwillig weitergeben. Druck ausüben bedeutet in diesem Zusammenhang auch jede direkte oder indirekte Aussage bzw. Andeutung dahingehend, dass ein Nicht-Entgegenkommen eine Verringerung der Auftragsvergabe an den Broker durch den betreffenden Händler oder auch andere Händler zur Folge haben könnte.

Bei Finanzinstituten angestellte Händler sollten sich jedem von Firmenkunden ausgeübten Druck zur Preisgabe vertraulicher Informationen widersetzen; Firmenhändler sollten keinen Druck in dieser Form ausüben.

Jede Verletzung der Vertraulichkeit sollte unverzüglich nach einem genau festgelegten Verfahren untersucht werden.

Kapitel II

8. Fehlinformationen und Gerüchte

Die Finanzmärkte reagieren im Allgemeinen sehr sensibel auf Nachrichten aus ihrem Umfeld. Demzufolge ist es nicht überraschend, dass Gerüchte und Fehlinformationen, die aus den verschiedensten Quellen stammen, häufig über die Telefonleitungen und Bildschirme des Marktes weitergeleitet werden. Diese Gerüchte werden in den Finanzmedien zitiert oder entstammen ihnen sogar. Der Model Code verlangt von Händlern und Brokern, dass sie niemals Informationen weitergeben, deren Unrichtigkeit ihnen bekannt ist.

Weder Händler noch Broker sollten Informationen weitergeben, deren Unrichtigkeit ihnen bekannt ist. Dafür sollten sie insbesondere dann Sorge tragen, wenn sie über unbegründete Informationen reden, die ihres Erachtens unwahr sind und Dritten schaden könnten.

Kapitel II

9. Kundenbeziehung, Beratung und Haftung

Finanzinstitute bieten ihren Kunden inzwischen Treasury-Produkte an, die sehr viel komplexer und anspruchsvoller geworden sind. Die Gründe der Kunden für den Erwerb solcher Produkte können sehr vielfältig sein. Die Finanzinstitute und vor allem deren Verkaufspersonal und Kundenberater sollten bei der Beratung der Kunden über den Einsatz, die Anwendung und die möglichen Auswirkungen dieser Produkte genau wissen, über welchen Kenntnisstand die Kunden verfügen und welches Verständnis sie mitbringen.

In der Regel wird davon ausgegangen, dass alle Finanzmarktgeschäfte zwischen voneinander unabhängigen Personen durchgeführt werden, sofern die Parteien nicht ausdrücklich anders lautende Vereinbarungen getroffen haben. Alle Transaktionen dieser Art erfolgen ausschließlich auf Risiko der einzelnen Parteien. Den Finanzmarktspezialisten wird empfohlen, bei Kundenkontakten deutlich auf diesen Sachverhalt hinzuweisen und schriftlich festzuhalten, dass

- a) der Kunde die Bestimmungen, Bedingungen und Risiken der Transaktion kennt;
- b) der Kunde das Geschäft aufgrund seiner eigenen Einschätzung in freier Entscheidung abschließt und dabei auf eigenes Risiko und auf eigene Rechnung handelt;
- c) dem Kunden bewusst ist, dass alle ihm von der anderen Partei zur Verfügung gestellten Informationen,

Erläuterungen oder sonstigen Mitteilungen nicht als Anlageempfehlung oder Empfehlung zum Abschluss des betreffenden Geschäfts ausgelegt werden können;

- d) zwischen den Parteien kein Beratungs- oder Treuhandverhältnis besteht.

Diese Punkte sollten zu Beginn des Geschäftsverhältnisses schriftlich niedergelegt werden, z.B. in einem Rahmenvertrag. Abhängig vom jeweils geltenden Recht können diese Erklärungen und Vereinbarungen jedoch unter anderem aufgrund übergeordneter zwingender Bestimmungen in ihrer Gültigkeit eingeschränkt sein. Je nach Umfang, Inhalt und/oder Komplexität der Transaktion kann das Finanzinstitut als zusätzliche Bestätigung die Aufnahme dieser Punkte in die entsprechenden Geschäftsunterlagen wünschen.

Zur eigenen Sicherheit sollte sich das Finanzinstitut nach Kräften bemühen, dem Kunden die von ihm nach vernünftigem Ermessen angeforderten Informationen vor Durchführung der Transaktion zur Verfügung zu stellen, so dass der Kunde die Auswirkungen und Risiken des Geschäfts in vollem Umfang abschätzen kann. Vor und nach Abschluss der Transaktion kann das Institut als Vorsichtsmaßnahme gegen künftige gegenteilige Behauptungen oder Ansprüche des Kunden zusätzliche Informationen oder Unterlagen bereitstellen, sofern es dies unter den gegebenen Umständen als angemessen erachtet.

Finanzinstitute unterliegen keiner grundsätzlichen gesetzlichen Verpflichtung zur Erläuterung der Auswirkungen, Risiken oder erwarteten Ergebnisse der Transaktion oder zur Beratung über mögliche Lösungen, sofern dies nicht durch anwendbare Gesetze und/oder Verordnungen vorgeschrieben ist. Ist das Finanzinstitut jedoch der Meinung, dass dies angebracht wäre, sollte es die der Beratung oder Erläuterung zugrunde liegenden Annahmen und/oder Prognosen genau

darlegen und den Kunden auffordern, die erhaltenen Informationen sorgfältig zu prüfen, bevor er Maßnahmen ergreift oder unterlässt. Erbringt das Finanzinstitut Beratungsleistungen für einen Kunden, sollte dies in gutem Glauben und in einer Weise erfolgen, die der jeweiligen Situation unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten angemessen ist.

Das Finanzinstitut sollte eine gute Kenntnis der anwendbaren Gesetze, Bestimmungen und Verordnungen der Rechtssysteme besitzen, in denen es tätig ist. Es sollte die Anwälte in den jeweiligen Ländern um Rechtsberatung ersuchen, wenn dies angebracht oder aus Gründen der Vorsicht geboten ist. Das Institut kann es gegebenenfalls anstreben, das Ersuchen um Rechtsberatung in die interne Geschäftsordnung und/oder sonstigen internen Bestimmungen aufzunehmen.

Es wird ausdrücklich darauf hingewiesen, dass die entsprechenden Gesetze in diesem Bereich in den einzelnen Rechtssystemen stark voneinander abweichen. Die Unterscheidung zwischen einem professionellen und einem nicht-professionellen Anleger (und die in diesem Zusammenhang verwendete Terminologie) ist in manchen Ländern gesetzlich geregelt und in anderen nicht, und daher sind die rechtlichen Auswirkungen dieser Unterscheidung, wie z.B. der Schutz der nicht-professionellen Anleger, d.h. die Sorgfaltspflicht der professionellen Anleger, ebenfalls sehr unterschiedlich.

Kapitel III

Back Office, Zahlungen und Bestätigungen

1. Sitz des Back Office und
Funktionstrennung / Berichtswesen
2. Bestätigungsverfahren (schriftlich)
3. Bestätigungsverfahren (mündlich)
4. Zahlungs- und
Abwicklungsinstruktionen
5. Netting

Kapitel III

1. Sitz des Back Office und Funktionstrennung/ Berichtswesen

Die Entwicklung der globalen Kommunikation in den vergangenen Jahren hat wesentlich zu dem wachsenden Trend in Finanzinstituten beigetragen, ihre Front- und Back Offices an verschiedenen Orten zu unterhalten. Viele internationale Banken haben ihre verwaltungstechnischen Back-Office-Funktionen in der Zentrale oder in deren Nähe zusammengefasst und konsolidiert, sind aber dennoch an den verschiedenen Finanzplätzen in Übersee mit aktiven Handelsräumen tätig. Sofern die Aufsichtsbehörden einem solchen Vorgehen zustimmen, sieht der Model Code keine Einwände gegen diese Konsolidierung von Back-Office-Funktionen vor.

Es besteht jedoch kein Spielraum im Hinblick auf die strikte Trennung der Front- und Back-Office-Funktionen und Berichtswege.

Die Organisationsstruktur der Marktteilnehmer sollte eine strikte Trennung von Funktionen und Berichtskanälen sowie unabhängige Risikomanagement-Kontrollen zwischen Front- und Back-Office-Mitarbeitern vorsehen. Wenn das Middle Office eine Kontroll- oder Verwaltungsfunktion ausübt, ist auch hier eine ähnliche Trennung von Funktionen und Berichtswesen vorzusehen.

Die Frage der physikalischen Trennung bzw. des Standorts der beiden Offices liegt im Ermessen der Geschäftsführung der jeweiligen Institution und wird vor dem Hintergrund der erforderlichen Kontrollen und lokalen Aufsichtsbestimmungen entschieden.

Manche Institutionen entscheiden sich für die verwaltungstechnischen Vorteile einer direkten oder unmittelbaren räumlichen Nähe beider Offices. Angesichts der modernen Kommunikations- und Informationstechnologien geht der Trend bei den an verschiedenen Handelsplätzen tätigen internationalen Banken jedoch dahin, den Back-Office-Bereich in der Nähe der Zentrale oder am selben Ort wie die Zentrale anzusiedeln. Für diese Struktur ist auf jeden Fall die Zustimmung der beteiligten Aufsichtsbehörden erforderlich.

Zulagen- und Vergütungssysteme für Back-Office- und Middle-Office-Mitarbeiter sollten nicht direkt mit dem Finanzergebnis des Händlers verknüpft sein.

Kapitel III

2. Bestätigungsverfahren (schriftlich)

Alle Transaktionen bedürfen einer schriftlichen Bestätigung. Auch wenn sich Versandart und –medium im Zuge der modernen Entwicklungen von Informations- und Kommunikationstechnologien stark verändert haben, so gibt es bestimmte Grundregeln, die einzuhalten sind, insbesondere in Bezug auf Terminierung und Prüfung.

Die Ausstellung und Überprüfung von Bestätigungen fällt in den Back-Office-Bereich und sollte unabhängig von den mit dem Geschäftsabschluss betrauten Personen durchgeführt werden.

Bestätigungen sind, nachdem ein Geschäft abgeschlossen wurde, von beiden Parteien so schnell wie möglich mittels eines effizienten und sicheren Kommunikationsmediums zu verschicken (vorzugsweise elektronisch). Sie sind an das Back Office bzw. die Abwicklungsabteilung der Gegenpartei zu richten.

Das Verfahren des Versendens von zwei Bestätigungen (z.B. zunächst per Fax oder einem anderen geeigneten elektronischen Medium, gefolgt von einer schriftlichen Bestätigung) ist nicht empfehlenswert, da letztere unter Umständen erst nach dem Fälligkeitsdatum eintreffen und somit Verwirrung und Unsicherheit stiften könnte.

Format und Inhalt einer Bestätigung unterscheiden sich je nach Art des gehandelten Produkts. Es sollte ein Hinweis auf alle veröffentlichten und anzuwendenden Geschäfts-

bedingungen vorgesehen werden, um den korrekten Inhalt und das korrekte Format für das jeweilige Produkt zu ermitteln (siehe Anhang: "Konditionen für Finanzprodukte"). Als Mindestanforderung sollte eine Bestätigung jedoch die folgenden Informationen enthalten:

- a) Datum des Geschäftsabschlusses
- b) Art des Abschlusses (Broker, Telefon, Telex, Dealing System etc.)
- c) Name und Sitz der Gegenpartei
- d) Preis, Betrag und Währung
- e) Geschäftsart und -seite (Kauf/Verkauf)
- f) Wertstellungstermin, Fälligkeitstermin und alle anderen wichtigen Daten (z.B. Ausübungstag etc.)
- g) relevante allgemeine Bedingungen (z.B. FRABBA, BBAIRS, ISDA, ICOM etc.)
- h) weitere wichtige und relevante Informationen

Broker sollten alle Transaktionen beiden Parteien gegenüber unverzüglich per Fax oder einem anderen geeigneten elektronischen Medium bestätigen.

Es ist von äußerster Wichtigkeit, dass die Bestätigungen sofort nach Erhalt durch die Parteien überprüft werden, damit Unstimmigkeiten schnell erkannt und korrigiert werden können. Wenn die Bestätigung der Gegenpartei als fehlerhaft

angesehen wird, ist die Gegenpartei unverzüglich zu informieren (vorzugsweise schriftlich oder auf elektronischem Weg).

Eine neue Bestätigung (bzw. schriftliche Vereinbarung einer Korrektur) ist von der Bank bzw. Gegenpartei zu verlangen und auszustellen, wenn deren ursprüngliche Bestätigung fehlerhaft war.

Auf einigen Derivate-Märkten ist es durchaus üblich und akzeptabel, dass die beiden beteiligten Parteien vereinbaren, dass nur eine Partei der Transaktion (anstelle beider Parteien) eine Bestätigung verschickt. Wenn dies so gehandhabt wird, ist es jedoch unerlässlich, dass der Empfänger die Bestätigung nicht nur unverzüglich überprüft, sondern auch dem Aussteller der Bestätigung in angemessener Zeit antwortet und die Inhalte annimmt bzw. ablehnt. Genauso wichtig ist, dass der Aussteller der Bestätigung geeignete Maßnahmen bereit hält für den Fall, dass eine Antwort nicht innerhalb weniger Stunden nach Aussendung der Bestätigung eintrifft.

Bei etlichen automatisierten Handelssystemen werden die Bestätigungen automatisch erstellt. Werden diese im Back Office überprüft, braucht keine weitere Bestätigung verschickt zu werden.

Kapitel III

3. Bestätigungsverfahren (mündlich)

In aktiven und starken Schwankungen unterworfenen Märkten ist es von großer Wichtigkeit, Differenzen zwischen den Gegenparteien oder Brokern so schnell wie möglich festzustellen. Wie im vorherigen Abschnitt erwähnt, ist die sofortige Überprüfung von Bestätigungen hier ein wichtiges Kontrollmittel.

Darüber hinaus spricht, wenn die Umsatzzahlen dies erforderlich machen, einiges dafür, eine zusätzliche bzw. vorläufige telefonische Abstimmung zur mündlichen Überprüfung einzuführen, um unmittelbar nach Abschluss einer Transaktion mögliche Diskrepanzen zu erkennen und zu eliminieren. Dies gilt insbesondere in Bezug auf Beträge und Wertstellungstermine.

Eine mündliche Überprüfung von Intra-Day-Geschäften wird dringend empfohlen, da sie ein wichtiges Mittel zur Reduzierung der Anzahl und des Ausmaßes von Differenzen darstellen kann, insbesondere, wenn Geschäfte über Voice Broker abgeschlossen werden oder wenn Gegenparteien im Ausland involviert sind. Auch in sich schnell ändernden Märkten, wie beispielsweise dem Devisenmarkt oder beim Handel mit Produkten mit extrem kurzen Abwicklungszeiträumen, kann sich ein solches Verfahren als nützlich erweisen.

Die Entscheidung über die Einführung eines solchen Verfahrens und darüber, wie viele Überprüfungen pro Tag

erforderlich sind, ist von dem einzelnen Unternehmen mit seinen Brokern (bzw. Gegenparteien) abzustimmen.

Wenn eine Überprüfung als ausreichend angesehen wird, so wird empfohlen, diese am Ende oder kurz vor Ende eines Handelstages durchzuführen.

Nach vollzogener Überprüfung sollte immer eine Bestätigung seitens beider Parteien erfolgen, dass für alle Geschäfte Übereinstimmung erzielt wurde bzw. dass alle eventuell aufgetretenen Diskrepanzen unverzüglich behoben werden. Sollte eine aufgetretene Diskrepanz strittig sein und zu einem offenen Risiko für eine der beiden Parteien führen, so ist die betreffende Position unverzüglich am Markt zu schließen, ohne dass hieraus Rückschlüsse auf die Schuldfrage gezogen werden, bis eine endgültige Lösung des Konflikts erreicht wird. Wenn ein Fehler oder eine Differenz von einer der beiden Parteien entdeckt und angezeigt wurde, so ist eine ausbleibende Reaktion der anderen Partei nicht als Eingeständnis eines Fehlers zu bewerten.

Wenn es dem Broker nicht möglich ist, unverzüglich eine vollständige Bestätigung zu verschicken, z.B. während der Nachtstunden, sollte der Händler der Bank/Marktteilnehmer dem Broker gegenüber alle abgeschlossenen Geschäfte mündlich bestätigen.

Kapitel III

4. Zahlungs- und Abwicklungsinstruktionen

Fehler oder Missverständnisse bei den Zahlungs- und Abwicklungsinstruktionen führen häufig zu teuren Überziehungen und Zinsforderungen. Umgehende, eindeutige und frühzeitige Instruktionen sind darum unerlässlich. In vielen Fällen hilft die Verwendung von Standard Settlement Instructions (SSI), kostspielige Fehler zu vermeiden.

Zahlungs- und Abwicklungsinstruktionen sollten so schnell wie möglich weitergeleitet werden, um eine schnelle Abwicklung zu erleichtern.

Die Verwendung standardisierter Abwicklungsinstruktionen (SSIs) wird für Geschäftsparteien, die regelmäßig Geschäfte miteinander abschließen, dringend empfohlen. Hierdurch kann ein wesentlicher Beitrag zu Verringerung der Häufigkeit sowie des Ausmaßes von Differenzen geleistet werden, die sich aus der fehlerhaften Anschaffung von Geldbeträgen ergeben. SSIs sollten entweder mittels individueller beglaubigter Swift-Nachricht oder per Einschreiben übermittelt werden, nicht jedoch per Swift Broadcast.

In einigen Devisen- und Geldmärkten ist es nicht üblich, dass Broker Zahlungsanweisungen weitergeben, wenn beide Geschäftsparteien im selben Land wie der Broker ansässig sind. In diesem Fall tauschen die Geschäftsparteien Instruktionen vielmehr unverzüglich untereinander aus.

Sowohl bei direkten Geschäftsabschlüssen als auch bei Abschlüssen über einen Broker sollten die Parteien dafür Sorge tragen, dass alle Änderungen an Zahlungsanweisungen, einschließlich Änderungen der Zahlstelle, wenn dies ausdrücklich gewünscht wurde, unmittelbar der Gegenpartei mitgeteilt werden. Wenn ein Broker beteiligt ist und mindestens eine der Parteien ihren Sitz in einem anderen Land hat, so ist auch der Broker zu informieren. Diese Mitteilung sollte von einer schriftlichen Bestätigung der neuen Instruktionen (auch per Telex o.ä.) begleitet werden, deren Erhalt durch die Gegenpartei zu bestätigen ist. Wird eine Änderung der Instruktionen dem Broker nicht mitgeteilt, so haftet die entsprechende Partei für eventuell daraus entstehende Differenzen.

Wenn ein Dritter Begünstigter einer Transaktion ist, ist die Geschäftsleitung dafür verantwortlich, geeignete Authentifizierungsmechanismen für die Durchführung der Zahlungen bereitzustellen.

Wenn Differenzen oder Kosten aufgrund eines Fehlers des Brokers im Zusammenhang mit den Zahlungsinstruktionen entstehen, so ist zu bedenken, dass der Broker in seinen Möglichkeiten zur Bereinigung der Situation sehr begrenzt ist, wenn Zahlungen erst einmal fehlgeleitet worden sind. Es wird daher empfohlen, die Haftung des Brokers in solchen Fällen entsprechend zu begrenzen.

Kapitel III

5. Netting

Seit einigen Jahren steigt das Interesse an Netting kontinuierlich an, da Finanzinstitute mit einem hohen täglichen Abwicklungsbedarf an Devisen versuchen, einige der damit verbundenen Kreditrisiken zu verringern. Mit einem globalen täglichen Umsatz im Devisenhandel, der Ende 1998 allein 1,5 Billionen US\$ erreicht hatte, richtet die Bank for International Settlements natürlich besonderes Augenmerk auf die potenziellen Anschaffungsrisiken und hat zusammen mit den großen Zentralbanken erheblichen Druck auf die Banken ausgeübt, nach Möglichkeit bilaterale und multilaterale Netting-Abkommen zu vereinbaren.

Die unterschiedlichen Formen von Netting-Vereinbarungen weisen im Hinblick auf ihre Durchführung durchaus Ähnlichkeiten auf, können jedoch in ihren rechtlichen und risikomindernden Eigenschaften sehr unterschiedlich sein. Einige Netting-Systeme können das tägliche Abwicklungsrisiko erheblich reduzieren, wohingegen andere, weiter gehende Formen, wie beispielsweise Netting durch Novation, versuchen, das Kreditrisiko bei offenen Brutto-Transaktionen zu vermindern, indem Brutto-Verpflichtungen rechtlich durch Netto-Verpflichtungen ersetzt werden. Bilaterale Abkommen in dieser Form sind bei aktiven Marktteilnehmern inzwischen die Regel.

Die Lösung, die der Situation am besten gerecht wird und die Aufsichtsbehörden zufrieden stellt, ist wahrscheinlich die Schaffung eines umfassenden, internationalen und

multilateralen Netting-Systems mit einer übergreifenden Clearing-Stelle.

Die logistischen und rechtlichen Fragestellungen sind jedoch extrem kompliziert, und auch nach Jahren der Diskussionen und Verhandlungen zwischen den verschiedenen beteiligten Gruppen und Institutionen ist noch kein entsprechendes System im Einsatz. Die Pläne für einen multilateralen Zahlungs-Netting-Dienst, der gegen Ende des Jahres 2000 den Betrieb aufnehmen soll, sind jedoch schon recht weit fortgeschritten.

Bis zu diesem Zeitpunkt ist die Empfehlung des Model Code, Netting-Systeme zur Verringerung des Anschaffungs- und Kreditrisikos zu verwenden.

Marktteilnehmer sollten, wenn der Umsatz es rechtfertigt, ihr Anschaffungs- und Kreditrisiko bei Devisengeschäften verringern, indem sie rechtlich tragbare bilaterale Netting-Abkommen für Devisenzahlungen und –transaktionen mit den Vertragsparteien abschließen. Auch die Möglichkeiten multilateraler Netting-Abkommen sollten hier geprüft werden.

Allen Teilnehmern wird dringend empfohlen, sich mit den folgenden Veröffentlichungen vertraut zu machen:

- (a) The New York FX committee 1994 paper on "Reducing Foreign Exchange Settlement Risk".
- (b) The Supervisory Recognition of Netting for Capital Adequacy Purposes, herausgegeben von der BIZ im April 1993.

- (c) The G-10 Central Banks Report of the Committee on Interbank Netting Schemes, erschienen November 1990.

Kapitel IV

Konflikte, Differenzen, Schlichtung und Compliance

1. Konflikte und Schlichtung
2. Differenzen zwischen Marktteilnehmern
3. Differenzen mit Brokern und Anwendung von Punktesystemen
4. Compliance und Beschwerden

Kapitel IV

1. Konflikte und Schlichtung

Das Committee for Professionalism der ACI ist bereit, bei Streitigkeiten unter bestimmten Umständen beratend tätig zu sein.

Wenn Konflikte entstehen, ist es besonders wichtig, dass die beteiligten Parteien unverzüglich Maßnahmen treffen, um die Angelegenheit schnell und mit einem Höchstmaß an Integrität und gegenseitigem Respekt zu lösen bzw. beizulegen.

In Situationen, in denen ein Konflikt nicht zwischen den Parteien gelöst werden kann und bei dem alle üblichen Wege ausgeschöpft wurden, stehen der Chairman und die Mitglieder des Committee for Professionalism zur Verfügung, um bei der Lösung solcher Konflikte auf der Grundlage des ACI "Expert Determination Service" behilflich zu sein. Das genaue Regelwerk des ACI "Expert Determination Service" findet sich in Anhang 1. Bei der Lösung von Konflikten stützt sich das Committee for Professionalism auf den *Model Code*.

Die weitaus größte Anzahl von Konflikten, die an das Committee for Professionalism weitergeleitet werden, entstehen, (a) weil vom Händler keine klare und eindeutige Terminologie verwendet wird, was dazu führt, dass die betroffenen Parteien unterschiedliche Vorstellungen haben von den Beträgen, der Währung, dem Wertstellungstermin bzw. -zeitraum und sogar davon, wer Käufer und wer Verkäufer ist; (b) wenn die Back-Office-Mitarbeiter die Bestätigungen der Gegenpartei nicht umgehend und sorgfältig überprüfen.

Das Committee for Professionalism gibt der Geschäftsleitung, den Händlern sowie den Back-Office-Mitarbeitern die dringende Empfehlung, in ihrem eigenen Interesse auf die zuvor angesprochenen Punkte besonders zu achten.

Wenn bestimmte lokale Beschränkungen gelten oder Unterschiede zwischen dem *Model Code* und einem von der zuständigen Aufsichtsbehörde (d.h. von der Aufsichtsbehörde, die das Geschäftsgebaren auf den Finanzmärkten der in ihren Zuständigkeitsbereich fallenden Zentren regelt) herausgegebenen Verhaltenskodex oder vergleichbaren Dokument bestehen, so ist für Transaktionen zwischen Partnern in diesen Zentren der lokale Verhaltenskodex maßgeblich.

Im Falle von Differenzen bei Transaktionen zwischen Institutionen, die getrennten Aufsichtsbereichen angehören, soll der *Model Code* angewendet werden.

Kapitel IV

2. Differenzen zwischen Marktteilnehmern

Differenzen zwischen den Parteien treten häufig auf. Es sollten alle erforderlichen Schritte unternommen werden, um eine schnelle Lösung unter frühzeitiger Einbeziehung der Geschäftsleitung zu erlangen. Wenn Zahlungen auf ein falsches Konto erfolgt sind, empfiehlt der Model Code dringend, dass alle beteiligten Parteien, also auch die Parteien, die nicht Geschäftsparteien in der betreffenden Transaktion sind, im Sinne einer fairen Abwicklung zusammenarbeiten.

Wenn die in diesem Code empfohlenen allgemeinen Kontrollmechanismen und Verfahren eingehalten werden, müsste sich die Anzahl und das Ausmaß der Differenzen verringern; auftretende Fehler müssten frühzeitig erkannt und korrigiert werden. Dennoch wird es hin und wieder zu Fehlern und Konflikten kommen, und zwar sowohl zwischen zwei Banken, die direkt Geschäfte mit einander abgewickelt haben, als auch zwischen einer Bank und einem Broker.

Wie bereits in der Einleitung erwähnt, sollten Konflikte grundsätzlich zur Lösung an die Geschäftsleitung weitergegeben werden, wodurch der Konflikt von einem individuellen Händler/Händler- bzw. Händler/Broker-Problem zu einem inter-institutionellen Problem wird.

Wenn ein Konflikt besteht im Zusammenhang mit dem Betrag, der Währung, dem Wertstellungstermin (oder einem

anderen Faktor, der für eine der beiden Parteien eine offene bzw. ungesicherte Position zur Folge hat), so sollte eine der beiden Parteien (möglichst mit Zustimmung der anderen Partei) unverzügliche Maßnahmen ergreifen, um die Position auszugleichen bzw. zu neutralisieren.

Eine solche Maßnahme ist als umsichtiges Vorgehen zur Beseitigung des Risikos weiterer Verluste aufgrund eines Konflikts anzusehen und gilt keinesfalls als Anerkennung der Haftung dieser Partei.

Wenn Differenzzahlungen aufgrund von Fehlern bei der Zahlung der Beträge entstehen, sollten weder die Parteien noch andere Marktteilnehmer von einer unzulässigen Bereicherung durch die irrtümliche freie Verfügbarkeit der Gelder profitieren. Alle an der Abwicklung der Transaktion beteiligten Parteien - sei es direkt oder indirekt, irrtümlich oder anderweitig - sollten sich nach Kräften bemühen, zu einer fairen Lösung des Problems zu gelangen.

Kapitel IV

3. Differenzen mit Brokern und Anwendung von Punktesystemen

Das Verfahren, mit dem ein Broker einen Differenzbetrag ausgleicht, den eine Bank von dem Broker rechtmäßig beanspruchen kann, war lange Zeit umstritten, insbesondere auf den Devisenmärkten. Der Model Code befürwortet nicht unbedingt die Zahlung von Differenzen nach dem 'Punktesystem', es gibt jedoch exakt definierte Bedingungen, zu denen dies akzeptabel sein kann.

Wenn ein Broker einen festen oder uneingeschränkten Preis in einem bestimmten Markt oder für ein bestimmtes Produkt für einen bestimmten oder marktüblichen Betrag quotiert, anschließend aber nicht in der Lage ist, zu dem Preis zu stehen, wenn ein Geschäft abgeschlossen werden soll, ist die Bank, die den Handel vorschlägt, berechtigt, den Broker auf den genannten Kurs festzulegen. Dieses Verfahren sollte nicht zur Regel werden und wird gelegentlich als 'Stuffing' bezeichnet. Im Grunde bedeutet es, dass der Broker die Differenz bzw. den Verlust der Bank ausgleichen muss, die bzw. der sich aus dem Unterschied zwischen dem von ihm genannten Kurs und dem Kurs, zu dem das Geschäft dann letztendlich abgeschlossen wurde, ergibt.

Wenn Differenzen dieser Art entstehen, sind die folgenden Richtlinien für die Ausgleichsleistung anzuwenden:

- a) Differenzen sollten grundsätzlich zur Lösung an die Geschäftsleitung weitergegeben werden, wodurch der Konflikt von einem individuellen Händler/Broker-Problem zu einem inter-institutionellen Problem wird. Jede Ausgleichszahlung sollte in Form eines Bankschecks bzw. einer Überweisung im Namen der Institution oder in Form einer Anpassung der Brokerrechnungen erfolgen.
- b) Alle Transaktionen dieser Art sind von jedem Unternehmen vollständig zu dokumentieren. Es gilt als schlechter Stil, den Scheck bzw. die Kürzung der Rechnung eines Brokers um den entsprechenden Betrag zurückzuweisen und auf einem Kontrahentennamen zum ursprünglichen Kurs zu bestehen.

Zum Thema Abwicklung von Differenzen nach dem Punktesystem fasst das Committee for Professionalism seinen Standpunkt nochmals wie folgt zusammen:

- ☉ Das Committee for Professionalism erkennt an, dass die weltweiten Devisenmärkte mit einem Minimum an offizieller Regulierung weitgehend störungsfrei und effizient arbeiten, und es ist der Auffassung, dass es im Interesse aller Mitglieder dieser Branche liegt, alle Marktpraktiken zu fördern und zu unterstützen, die diese Tradition weiterführen. Das CFP hat daraufhin beschlossen, die Praxis der Abwicklung von Differenzen nach dem Punktesystem nicht gutzuheißen. Es erkennt jedoch an, dass es in Zentren akzeptabel sein kann, in denen es klare Regeln und Kontrollen hierfür gibt.

Kapitel IV

4. Compliance und Beschwerden

Es ist von großer Wichtigkeit, dass alle Marktteilnehmer einsehen, wie unabdingbar die Einhaltung des Model Code für die Aufrechterhaltung eines geordneten Marktes mit hohem ethischen Standard ist. Aus diesem Grunde ist das ACI Committee for Professionalism bereit und in der Lage, Beschwerden bei Verstößen gegen den Model Code nachzugehen und gegebenenfalls die notwendigen Maßnahmen zu ergreifen.

Die Einhaltung des *Model Code* ist eine unabdingbare Voraussetzung dafür, dass allerhöchste Anforderungen an Integrität und faires Verhalten auch weiterhin auf den internationalen OTC-Märkten Bestand haben.

Es obliegt der Geschäftsleitung, dafür Sorge zu tragen, dass alle Beschwerden im Zusammenhang mit Transaktionen fair und unabhängig geprüft werden, und zwar nach Möglichkeit durch Mitarbeiter oder Vertreter einer Institution, die nicht direkt mit der strittigen Transaktion betraut waren.

Wenn eine Partei oder ein Broker-Unternehmen der Meinung ist, dass eine Institution im Hinblick auf eine bestimmte Transaktion gegen den Wortlaut oder den Geist des *Model Code* verstoßen hat, so sollte versucht werden, eine einvernehmliche Regelung mit der anderen Partei zu erzielen.

Sollte dies nicht möglich sein, sollte die Institution, gegenüber der die Beschwerde geäußert wurde, den Beschwerdeführer darüber in Kenntnis setzen, dass sie die Möglichkeit hat, die Angelegenheit dem Committee for Professionalism der ACI vorzutragen, das dann

- a) die Beschwerde überprüft,
- b) sich mit dem zuständigen nationalen Verband der ACI beraten kann, und in berechtigten Fällen
- c) die Angelegenheit bei der zuständigen Aufsichtsbehörde vortragen wird.

Kapitel V

Autorisierung, Dokumentation und Telefonaufzeichnungen

1. Autorisierung und Verantwortung für Handelsaktivitäten
2. Bedingungen und Dokumentation
3. Erläuternde und vorbereitende Verfahren beim Handel
4. Mitschneiden von Telefonaten
5. Einsatz mobiler Endgeräte bei Transaktionen
6. Sicherheit im Handelsraum

Kapitel V

1. Autorisierung und Verantwortung für Handelsaktivitäten

Die Ernennung und Autorisierung von Treasury-Händlern ist in den vergangenen Jahren zu einem wichtigen und in höherem Maße formal kontrollierten Vorgang geworden. Diese offizielle Anerkennung der Rolle und der Befugnisse eines einzelnen Händlers müssen von der Geschäftsleitung schriftlich beschrieben werden, damit eindeutig festgelegt ist, für welche Transaktionen, Produkte oder Märkte der jeweilige Händler berechtigt ist zu handeln.

Die Kontrolle der Aktivitäten aller beteiligten Mitarbeiter (sowohl Händler als auch Support-Mitarbeiter) in Banken oder auch Broker-Unternehmen liegt in der Verantwortung der Geschäftsleitung der jeweiligen Organisation. Die Geschäftsleitung sollte die Befugnisse und Verantwortlichkeiten, innerhalb derer Händler und Support-Mitarbeiter tätig sind, eindeutig und schriftlich festlegen.

Diese Autorisierung, die sich auch auf die Beziehungen zu Kunden erstrecken sollte, dient als Gewährleistung dafür, dass jede Person, die eine Verpflichtung für das Unternehmen im Hinblick auf eine Transaktion eingeht, dazu ausreichend befugt ist. Hierzu gehören:

- a) allgemeine Regeln für Geschäftsabschlüsse einschließlich der Regeln für die Berichterstattung;

- b) für den Handel befugte Personen;
- c) Produkte, die gehandelt werden dürfen;
- d) Limite für offene Positionen, inkongruente Positionen, Geschäftskontrahenten, Stop-Loss-Limite etc.;
- e) Bestätigungs- und Abwicklungsverfahren;
- f) Beziehungen zu Brokern/Banken;
- g) weitere Orientierungshilfen nach Bedarf.

Es liegt in der Verantwortung der Geschäftsleitung, dafür Sorge zu tragen, dass alle Mitarbeiter entsprechend geschult und sich ihrer eigenen Verantwortung und der ihres Unternehmens bewusst sind.

Kapitel V

2. Bedingungen und Dokumentation

Es ist üblich geworden, dass OTC-Marktgeschäfte in irgend einer Form rechtlich dokumentiert werden und damit beide Parteien an gewisse Standards und Garantien gebunden sind. Diese Dokumentationen können entweder aus unterzeichneten Master Agreements bestehen, die zwischen den Parteien ausgetauscht werden, oder sie können als standardisierte Geschäftsbedingungen vorliegen.

Eine rechtsverbindliche Dokumentation für die Produkte und Transaktionen sollte unverzüglich nach Geschäftsabschluss erstellt und ausgetauscht werden. Hier wird die Verwendung von Standard-Geschäftsbedingungen, falls möglich, empfohlen, um das Verfahren zu vereinfachen. Standard-Geschäftsbedingungen sind von verschiedenen Stellen für eine Vielzahl von Produkten herausgegeben worden. Viele davon sind in Anhang 3 genannt.

Bei der Verwendung solcher Vereinbarungen sind vor Geschäftsabschluss eventuell vorhandene Modifikations- oder Optionsmöglichkeiten eindeutig anzugeben.

Beim Handel mit einem der im Anhang zu diesem Model Code genannten Produkte ist sowohl von Händlern als auch von Brokern eindeutig zu klären, ob sie die Standard-

Bedingungen verwenden oder ggf. Modifikationen vornehmen wollen, die ebenfalls eindeutig zu benennen sind.

Wenn diese Änderungen vertragswesentlich sind (z.B. Eigentumsänderung der Gegenpartei oder Änderung der zu Grunde liegenden Garantie), wird empfohlen, diese Änderungen vor Abschluss eines Geschäfts zu verhandeln und miteinander abzustimmen.

Bei Produkten, für die keine Standard-Bedingungen zur Verfügung stehen, sollte auf die Aushandlung der Bedingungen und die Dokumentation besonders viel Wert gelegt werden.

Bei komplexeren Transaktionen, wie beispielsweise Swaps, sollten sich Händler von dem Moment an an das Geschäft gebunden fühlen, sobald die Handelsbedingungen der Transaktion vereinbart sind. Swap-Transaktionen nur vorbehaltlich der Vereinbarungen einer Dokumentation vorzunehmen, gilt als schlechter Stil. Die Fertigstellung der Dokumentation sollte so schnell wie möglich erfolgen.

Kapitel V

3. Erläuternde und vorbereitende Verfahren beim Handel

Soweit für Preisquotierungen Vorbedingungen gelten, sind diese nach dem Model Code unverzüglich anzugeben.

Sowohl Händler als auch Broker sollten von Anfang an und auf jeden Fall vor Durchführung der Transaktion alle geltenden Vorbedingungen angeben.

Hierzu gehören: Quotierung eines Preises unter dem Vorbehalt der erforderlichen Kreditgenehmigung; Finden eines Geschäftspartners für das gewünschte Geschäft sowie Koppelung an die Ausführung einer verbundenen Transaktion. So kann ein Händler beispielsweise einen Preis nennen, der nur vorbehaltlich des Abschlusses eines Hedging-Geschäfts gilt.

Wenn die Fähigkeit eines Händlers zum Abschluss einer Transaktion von anderen Faktoren eingeschränkt wird (z.B. Geschäftszeiten in anderen Zentren), so sollte dies frühzeitig und noch vor dem Austausch von Namen den Brokern und potenziellen Geschäftspartnern mitgeteilt werden.

Kapitel V

4. Mitschneiden von Telefonaten

Seit Anfang der 70er Jahre ist die Praxis des Mitschneidens von Handelstelefonaten auf den OTC-Märkten allgemein üblich geworden. Das Verfahren, das zunächst nur mit Widerwillen als hinnehmbar und später als wünschenswert betrachtet wurde, ist mittlerweile ein Pflichtverfahren geworden. Der problemlose und sofortige Zugriff auf Tonbänder ist ein rascher und effizienter Weg zur Klärung von Meinungsverschiedenheiten über Handelsgespräche, die ansonsten lange Zeit ungelöst bleiben würden und zu einer Atmosphäre von Zweifel bis hin zu Misstrauen führen können. Die Praxis des Mitschneidens von Telefonaten ist heute sowohl bei Front- als auch bei Back-Office-Telefonleitungen so gut wie allgemein üblich. Eine große Notenbank weist in ihrem Code of Conduct darauf hin, dass die 'Unterlassung des Mitschneidens von Telefonaten in der Regel gegen ein Unternehmen spricht, wenn es ein Schiedsverfahren anstrengt.'

Die Erfahrung zeigt, dass der Zugriff auf Tonbänder von nicht zu unterschätzendem Wert für die zügige Klärung von Differenzen ist. Der Einsatz von Aufzeichnungsgeräten in den Büros von Banken und Brokern wird dringend empfohlen. Alle Gespräche von Händlern und Brokern sollten aufgezeichnet werden. Dies gilt auch für Gespräche von Back-Office-Mitarbeitern, die für die Bestätigung von Geschäften oder für die Weitergabe von Zahlungs- und sonstigen Anweisungen zuständig sind.

Bei der erstmaligen Installation von Tonbandgeräten oder bei neuen Kunden oder Geschäftspartnern sollte das Unternehmen diese Geschäftspartner und Kunden darüber informieren, dass die Gespräche aufgezeichnet werden. Die Tonbänder sollten mindestens zwei Monate lang aufbewahrt werden.

Unternehmen, die mit längerfristigen Zins-Swaps, Zins-termingeschäften oder ähnlichen Produkten handeln, bei denen sich Fehler erst dann bemerkbar machen, wenn die erste Geldbewegung statt findet, können es auch als ratsam erachten, die für diese Transaktionen relevanten Bänder noch länger aufzubewahren. Die Geschäftsleitung muss sicher stellen, dass Installation und Kontrolle der Aufzeichnungsgерäte den Landesgesetzen genügen und dass der Zugang zu den im Gebrauch befindlichen und gelagerten Bändern unter strikter Kontrolle erfolgt, um jedem Missbrauch vorzubeugen.

Kapitel V

5. Verwendung mobiler Endgeräte bei Transaktionen

Der Boom bei drahtlosen Endgeräten wie Handys, Personal Digital Assistants und interaktiven Pagern hat neue Kanäle für den drahtlosen elektronischen Handel eröffnet. Die globale digitale Revolution führt zu grundlegenden Veränderungen der Geschäftswelt und der rapide technologische Fortschritt zu einer raschen Verbreitung des Mobile Commerce auf den Finanzmärkten.

Die Verwendung (privater oder firmeneigener) drahtloser Endgeräte zur Durchführung von Geschäften kann die in Handelsräumen mit Festnetzanschlüssen, Gesprächsaufzeichnung über Telefonhörer und Kontrollmechanismen der Revision (Audit Trails) gewährleistete Kontrolle unterlaufen. Die Gefahren liegen in unzulässigen Geschäftsabschlüssen durch autorisierte oder nicht autorisierte Mitarbeiter innerhalb oder außerhalb der Geschäftsräume, Geschäftsabschlüssen ohne Gesprächsprotokolle, einer möglichen missbräuchlichen Verwendung vertraulicher Informationen und rechtlichen oder vertraglichen Risiken in Ermangelung eines gesetzlichen Rahmens im Bereich des E-Rechts.

Die Geschäftsleitung sollte klare schriftliche Leitlinien für die Verwendung dieser Geräte in den Bereichen Handel, Vertrieb und Abwicklung ausarbeiten.

Neben sonstigen Überwachungs- und Kontrollmaßnahmen sollten diese Leitlinien Folgendes festlegen:

- ob private und/oder firmeneigene mobile Endgeräte im Handelsraum und im Back Office verwendet werden dürfen, um Geschäfte abzuschließen und zu bestätigen oder um Beratungsgespräche zu führen;
- ob private und/oder firmeneigene mobile Endgeräte innerhalb des Handelsraums zugelassen sind;
- Bestimmungen und Bedingungen für die Fälle, in denen diese Geräte von der Geschäftsleitung zugelassen werden;
- Verfahren, die einen Audit Trail für die gesamte Transaktion ermöglichen, gegebenenfalls einschließlich Rückruf- und Anrufbeantworterfunktionen.

Die Verwendung von drahtlosen Endgeräten im Front oder Back Office zur Durchführung von offiziellen Geschäften gilt als schlechter Stil, ausgenommen in den Fällen, in denen ein Notfall oder eine Disaster Recovery-Situation besteht oder eine ausdrückliche Genehmigung der Geschäftsleitung vorliegt.

Kapitel V

6. Sicherheit im Handelsraum

In jedem Finanzinstitut kommt der Treasury-Abteilung aufgrund ihrer zentralen Funktion bei der Steuerung von Liquiditäts-, Funding- und Finanzrisiken eine große Bedeutung für Marketing und Werbung zu. Daneben trägt die Hervorhebung des Handelsraums als Zentralstelle für die globalen Finanzmarkttransaktionen eines Instituts vielfach dazu bei, dass sich das Interesse der Medien und der Öffentlichkeit stärker auf die Treasury-Abteilung als auf alle sonstigen Abteilungen des Instituts konzentriert. An unsicheren Standorten könnte dieser Bereich dadurch besonders anfällig für Manipulationen oder sogar Sabotage von außen werden oder ein ausgewähltes Ziel für Aktivitäten dieser Art darstellen.

Daher verfügen viele Finanzinstitute über strenge Sicherheitsbestimmungen, durch die der Zugang zum Handelsraum für nicht zur Treasury-Abteilung gehörige Mitarbeiter und Besucher geregelt wird. In vielen Fällen werden speziell für die Treasury-Abteilung zusätzliche Sicherheitsmaßnahmen in den Bereichen Informationstechnologie, -systeme und -anlagen ergriffen.

Der Model Code möchte die Geschäftsleitungen von Finanzinstituten ausdrücklich darauf hinweisen, wie wichtig strenge Sicherheitskontrollen bei den Mitarbeitern der Treasury-Abteilung sowie beim Zugang zum Treasury-Bereich und zu den Anlagen und Systemen des Handelsraums sind.

Ungeachtet der verschiedenen Bestimmungen des *Model Code* über Sicherheitskontrollen und die Überwachung der operationellen Risiken (hierbei wird insbesondere auf die Kapitel III, V und IX verwiesen) sollten sich die Geschäftsleitungen über die Anfälligkeit der Treasury-Abteilung für Manipulationen oder sogar terroristische Anschläge und Sabotage bewusst sein.

Die Geschäftsleitungen von Finanzinstituten mit einer aktiven Treasury-Abteilung sollten daher strenge Sicherheitsmaßnahmen erlassen, die sich sowohl auf die Mitarbeiter der Treasury-Abteilung als auch auf die Anlagen im Handelsraum und den Zugang zur Treasury-Abteilung, und dabei insbesondere zum Handelsraum, beziehen. Darüber hinaus sollte der Zugang zu IT-Systemen und vertraulichen Informationen speziellen und restriktiven Kontrollen unterworfen sein.

Der Zugang zum Handelsraum für nicht zur Treasury-Abteilung gehörige Mitarbeiter und Besucher sollte hinsichtlich Häufigkeit und Dauer begrenzt sein. Klare und durchsetzbare Bestimmungen hinsichtlich zeitlicher Beschränkungen, strenger Sicherheitskontrollen für von außen in die Räume mitgebrachte Geräte sowie wesentlicher Genehmigungen der Geschäftsleitung sollten in Schriftform vorliegen.

Sämtliche Mitarbeiter sollten wachsam sein und verdächtige Aktivitäten oder ungewöhnliche Anfragen hinsichtlich Zugang zu oder Informationen über Treasury-Geschäfte oder -systeme unverzüglich der Geschäftsleitung melden.

Kapitel VI

Broker und Courtage

1. Die Rolle der Broker und das Verhältnis zwischen Händler und Broker
2. Provision / Courtage
3. Elektronische "Broker"
4. Weitergabe von Namen durch Broker
5. Ersatz / Tausch von Namen (switching)

Kapitel VI

1. Die Rolle der Broker und das Verhältnis zwischen Händler und Broker

Der Model Code definiert die Rolle der Broker auf den OTC-Märkten und rät dringend zu einer aktiven Beteiligung der Geschäftsleitung bei der Überwachung der Beziehungen zwischen Händlern und Brokern.

Broker sind Mittelsmänner und Wegbereiter von Geschäften. In dieser Eigenschaft sollten sie mit den Parteien gegenseitig akzeptable Konditionen vereinbaren, um die Durchführung von Transaktionen zu ermöglichen.

Die Geschäftsleitung sowohl von Handelsinstituten als auch von Brokerfirmen sollten bei der Überwachung der Beziehungen zwischen Händlern und Brokern eine aktive Rolle übernehmen. Die Geschäftsleitung sollte die Konditionen für die Leistungen des Brokers festlegen, sicher stellen, dass jede Seite jeder Zeit jeden Aspekt der Geschäftsbeziehung überprüfen kann, und bereit stehen, um bei eventuellen Meinungsverschiedenheiten einzugreifen. Die Geschäftsleitung von Handels- und Maklerfirmen sollte sicher stellen, dass ihre jeweiligen Mitarbeiter die interne Politik für die Beziehung zwischen Händlern und Brokern kennen und umsetzen.

Die Geschäftsleitung von Handelsinstitutionen ist weiterhin auch noch für die Auswahl der Broker verantwortlich.

Die Geschäftsleitung sollte daher die Art und Weise, wie Broker beauftragt und eingesetzt werden, von Zeit zu Zeit prüfen und besonders auf eventuelle Fälle einer übertriebenen Konzentration von Geschäften achten. Die Geschäftsleitung von Brokerfirmen sollte ihren Mitarbeitern eindringlich die Notwendigkeit vermitteln, die Interessen sämtlicher Institutionen, für die das Unternehmen tätig ist, zu respektieren.

Es ist Brokern untersagt, eigenverantwortliche Positionen zu übernehmen.

Kapitel VI

2. Provision / Courtage

Es ist mittlerweile gängige Praxis in den meisten Zentren, dass die Maklerprovision frei ausgehandelt und nicht mehr über einen allgemein gültigen Tarif geregelt wird, wie dies früher der Fall war. Der Model Code sieht vor, dass Provisionsverhandlungen von Personen in entsprechend hoher Position geführt und dass Provisionsrechnungen unverzüglich beglichen werden sollten.

In Ländern, in denen die Provision frei aushandelbar ist, sollten diese Gebühren ausschließlich von Direktoren oder Angehörigen des Management jeder Partei geführt und schriftlich protokolliert werden.

Jede Abweichung von zuvor geschlossenen Provisionsvereinbarungen sollte von beiden Parteien ausdrücklich genehmigt und schriftlich in eindeutiger Form festgehalten werden

Makler nennen Handelspreise in der Regel netto ohne Provision/Courtage.

Eine nicht fristgerechte Zahlung von Provisionsrechnungen gilt als schlechter Stil, da die Aufsichtsbehörden in einigen Ländern überfällige Zahlungen als Verminderung der Kapitalbasis betrachten, wodurch für den Broker eine Benachteiligung entsteht.

Kapitel VI

3. Elektronische "Broker"

Broker-Dienste werden auf den OTC-Märkten traditionell durch 'Voice Broker' erbracht, die eine direkte Telefonverbindung zu den wichtigen Marktteilnehmern unterhalten.

Seit einigen Jahren deckt der Einsatz elektronischer Broker-Systeme einen erheblichen Anteil der Vermittlung von Kassegeschäften an den Interbankenmärkten ab. Es deutet viel darauf hin, dass sich dieser Service letztlich auch auf andere Produkte und Derivate ausweiten wird. Die Natur der elektronischen Broker-Systeme ist so grundverschieden vom Voice Broking, dass sich zahlreiche unterschiedliche technische, praktische und sogar ethische Fragen stellen. Die 'automatische' Abwicklung von Handelsgeschäften und ein potenzieller Handelstag von 24 Stunden verlangen separate Strategien und Kontrollmaßnahmen. Die operationalen Risiken in diesem Geschäft (siehe unten) führen dazu, dass das Potenzial für Geschäfte zu nicht marktgerechten Konditionen größer ist als im Falle des Voice Broking. Bei der Eingabe von Preisen ist daher große Sorgfalt geboten.

Die Empfehlungen des Model Code gelten für alle Teilnehmer auf dem OTC-Devisen-, Geld- und Derivatemarkt einschließlich der Broker und Firmen, die elektronische Broker-Systeme betreiben.

Über elektronische Broker-Systeme durchgeführte Transaktionen sollten unter Beachtung des Handels-Regelwerks des einzelnen Anbieters sowie aller Dokumente und Vereinbarungen bezüglich der Inanspruchnahme der Leistungen durch den Kunden erfolgen.

Das Handels-Regelwerk des Anbieters sollte eindeutige Aussagen zu den Verfahren und Zuständigkeiten in den folgenden Fällen enthalten:

- a) Ausfall der Kommunikation während der Abwicklung eines Geschäfts;
- b) Marktabweichungen von Kursen;
- c) Softwarefehler oder -mängel ("Bugs").

Die systemischen Risiken elektronischer Broker-Systeme stellen ein erhöhtes Potenzial für nicht marktgerechte Geschäfte dar, so dass der Händler bei der Eingabe von Preisen 'im oberen Zahlenbereich' (big figure) Vorsicht walten lassen sollte. Da es leicht zu Fehlern kommen kann, sollte sich der Händler ständig bewusst sein, dass es unethisch ist, Handelsgeschäfte zu Kursen außerhalb der aktuellen Marktpreise abzuschließen.

Die Praxis von Marktteilnehmern, Kauf- und Verkaufspreise einzugeben, die deutlich außerhalb der aktuellen Bandbreite des Marktes liegen, um profitable nicht marktgerechte Geschäfte abschließen zu können, indem man einen "big figure" Irrtum bei plötzlich einsetzender hoher Volatilität ausnutzt, stellt einen Missbrauch des Systems und keinen guten Stil dar.

Entsprechend stellt auch ein plötzlicher und zeitweiliger Widerruf eines spezifischen Kreditlimits als taktische Manipulation zur Irreführung des Marktes einen schlechten Stil dar und ist unbedingt abzulehnen.

Die Geschäftsleitung von Banken sollte Kontrollmechanismen einführen, um unbefugten Zugang zum elektronischen Broker-System zu verhindern, und sollte sicher stellen, dass die Händler die genutzten Systeme uneingeschränkt verstehen. Die Händler müssen zu diesem Zweck die einschlägigen Betriebshandbücher lesen und verstehen.

Kapitel VI

4. Weitergabe von Namen durch Broker

Nach Quotierung eines Preises gegenüber einem Marktteilnehmer und der daraus folgenden Absicht zu handeln kommt ein Punkt, an dem der Broker den Namen des den Preis stellenden Marktteilnehmers nennt. Da dieser Zeitpunkt von einer Reihe von Faktoren abhängt - darunter Art des Produkts oder Marktes - legt der Model Code die Bedingungen fest, an Hand derer zu entscheiden ist, ob der Name der den Preis stellenden Institution bekannt zu geben ist oder nicht.

Ein Broker darf die Namen der Parteien nicht vorschnell und keines Falls, bevor er sicher ist, dass beide Seiten ein ernsthaftes Interesse an der Transaktion haben, preisgeben.

Marktteilnehmer und Broker haben die Details von Transaktionen jeder Zeit gegenüber allen Beteiligten als streng vertraulich zu behandeln.

Bankhändler sollten den Brokern nach Möglichkeit vorher zu erkennen geben, mit welchen Geschäftsparteien sie aus welchem Grund auch immer nicht bereit sind zu handeln (gegebenen Falls unter Hinweis auf bestimmte Märkte oder Produkte). Gleichzeitig muss der Broker jeder Zeit das wohlverstandene Interesse sowie alle präzisen Anweisungen des Auftraggebers berücksichtigen. Bei bestimmten Produkten ist es auch denkbar, dass ein Händler dem Broker Richtlinien für den Grad seiner Preisdifferenzierung

gegenüber bestimmten Gruppen von Geschäftspartnern geben möchte.

Broker sollten bei allen Transaktionen versuchen, einen gegenseitigen und sofortigen Austausch von Namen herbei zu führen. Dies ist jedoch nicht in jedem Fall möglich. Es gibt Fälle, in denen der Name einer Partei für den anderen nicht akzeptabel ist, worauf hin der Broker zu Recht den Namen der ablehnenden Partei nicht bekannt gibt. Dies kann den Marktteilnehmer, der abgelehnt wurde, in einigen Fällen zu dem Glauben veranlassen, dass der Broker einen Preis oder eine Quotierung angeboten hat, die er in der Realität nicht bedienen konnte.

In einigen Zentren ist die Zentralbank oder eine neutrale Organisation in derartig gelagerten Fällen bereit, mit der unwilligen Geschäftspartei in Verbindung zu treten und festzustellen, dass sie - die Zentralbank - das Geschäft zu dem angebotenen Preis abwickeln will. Gleichzeitig erfragt sie die Gründe, warum der Name abgelehnt wurde, damit die Partei, die sich benachteiligt fühlt, die Gewissheit hat, dass die ursprüngliche Notierung gültig war, ohne dass dabei der Name der vorgesehenen Geschäftspartei offen gelegt wird.

Auf den Geldmärkten ist allgemein akzeptiert, dass ein Marktteilnehmer, der über einen Broker handelt, berechtigt ist, einen Interessenten abzulehnen, der Geld aufnehmen will: Dies kann somit bedeuten, dass der Name bekannt gegeben wird, bevor das Geschäft abgeschlossen ist.

Sobald der Geldgeber (bzw. Nehmer) die Schlüsselfrage "Wer zahlt?" bzw. "Wessen Papier ist es?" gestellt hat, wird davon ausgegangen, dass er sich verpflichtet hat, das Geschäft zu dem quotierten Preis mit dem Namen oder

einem alternativen, akzeptablen Namen, sofern dieser unverzüglich angeboten wird, abzuschließen. Der Name des Geldgebers bzw. Nehmers/Käufers im Falle von CDs darf erst dann bekannt gegeben werden, wenn der Name des Geldnehmers (bzw. Ausstellers) vom Geldgeber (bzw. Käufer) akzeptiert wurde.

Der vorgeschlagene Geldnehmer kann den Geldgeber ablehnen,

- a) wenn er (der Geldnehmer) im Falle von kurzfristigen Einlagen nicht bereit ist, die Einlage vor Mitteilung seiner Korrespondenzbank über den Eingang der Gelder zurückzuzahlen;
- b) wenn er selbst keine Geldanlagelinie für den Geldgeber besitzt und somit keine Reziprozität bieten kann;
- c) wenn dem Geldnehmer von der Geschäftsleitung untersagt wird, Transaktionen mit den geldgebenden Instituten abzuschließen.

Zusätzlich hat der Broker bei Produkten wie CDs, bei denen der Verkäufer nicht mit dem Aussteller identisch ist, dem potenziellen Käufer zunächst den Namen des Ausstellers bekannt zu geben. Sobald der Käufer fragt "Wessen Papier ist es?", wird davon ausgegangen, dass er sich verpflichtet hat, das Geschäft zum quotierten Preis abzuschließen. Sobald der Käufer fragt "Wer verkauft?" wird davon ausgegangen, dass das Geschäft mit dem betreffenden Verkäufer (bzw. einem alternativen, akzeptablen Namen, sofern dieser Name unverzüglich dem Käufer vom Broker genannt wird) abgeschlossen wird. Der Name des Käufers

darf erst dann bekannt gegeben werden, wenn der Name des Verkäufers vom Käufer akzeptiert wurde.

Der Verkäufer kann einen bestimmten Käufer so lange ablehnen, wie er bereit ist, zu dem Zeitpunkt Teilsummen bis zur Höhe des Gesamtbetrages zum selben Preis an einen alternativen, akzeptablen Namen zu geben, der ihm unverzüglich vom Broker genannt wird.

Kapitel VI

5. Ersatz / Tausch von Namen durch Broker (switching)

Die Praxis, Namen zu tauschen oder zu ersetzen, ist sowohl akzeptabel als auch wünschenswert, wenn dies nach den zu Grunde liegenden Umständen gerechtfertigt ist und wenn der Tausch von hierzu befugten Personen genehmigt wurde.

Bei Kasse-Devisengeschäften nennt der Makler in der Regel erst dann die Namen der Geschäftsparteien, wenn Betrag und Wechselkurs vereinbart sind. Es ist daher möglich, dass nach Vereinbarung dieser Einzelheiten der Name einer Geschäftspartei sich als für die andere Partei nicht akzeptabel erweist, weil keine Kreditlinie besteht. Unter diesen Umständen ist es akzeptierte Marktpraxis, dass sich der Makler bemüht, einen dritten Namen zwischenzuschalten, um die Durchführung der Transaktion zwischen den beiden ursprünglichen Geschäftsparteien zu ermöglichen.

Da für den Dritten die beiden einander aufhebenden Transaktionen eine Kreditinanspruchnahme auslösen und es wegen der für die Namenssubstituierung erforderlichen Zeit oftmals zu einer Verwendung eines nicht mehr marktgerechten Wechselkurses führt, sind diese Aktivitäten als Switching-Transaktionen auszuweisen und als solche zu überwachen und zu kontrollieren.

Falls ein Broker verlangt, dass eine Transaktion über ein Namens-Switching abgewickelt wird, muss der Händler sicher stellen, dass diese Aktivitäten vorher von der Geschäftsleitung genehmigt wurden, dass er zum Namens-Switching berechtigt ist und dass die entsprechenden Transaktionen so rasch, wie nach den Richtlinien zulässig, durchgeführt werden.

Abschließend ist es einem Händler untersagt, vom Broker Vergünstigungen für das Switching von Namen zu verlangen oder anzunehmen.

Kapitel VII

Handelspraxis

1. Handel zu nicht-aktuellen Kursen und Rollover-Transaktionen
2. Durchführung eines Geschäfts
3. Feste Quotierung, Qualifikation und Referenz
4. Handel mit nicht identifizierten Parteien
5. Internet-/Online-Handel
6. Reziprozität im Handel

Kapitel VII

1. Handel zu nicht-aktuellen Kursen und Rollover-Transaktionen

Die Praxis des Handels zu nicht-aktuellen Kursen ist seit über zwei Jahrzehnten ein ständiges Thema auf den Devisenmärkten. Der Model Code wendet sich aus noch darzustellenden Gründen energisch gegen diese Praxis, lässt sie jedoch unter bestimmten, äußerst restriktiv zu handhabenden Umständen zu.

Abschlüsse zu Kursen, die nicht dem Marktkurs entsprechen, sind zu vermeiden, da sie zur Verschleierung von Gewinnen oder Verlusten führen sowie den Straftatbestand des Betruges oder der Steuerhinterziehung erfüllen oder eine ungenehmigte Kreditgewährung darstellen können. Soweit jedoch die Verwendung von Kursen, die nicht dem Marktkurs entsprechen, erforderlich ist (beispielsweise im Swap-Markt oder bei bestimmten Transaktionen mit Unternehmen), ist hierfür die vorherige ausdrückliche Genehmigung der Geschäftsleitung beider Geschäftsparteien erforderlich. Die Geschäftsleitung hat sicher zu stellen, dass ausreichende Kontrollmechanismen mit eindeutigen Revisionsverfahren zur Überwachung von und Berichterstattung über Transaktionen dieser Art eingerichtet sind, um die oben genannten Probleme zu vermeiden.

Bei der Preisstellung sind Auswirkungen auf den Cash Flow zu berücksichtigen.

Bei der Festsetzung der Kurse für einen Swap zur Verlängerung der Laufzeit sollte der Spot-Kurs sofort innerhalb der aktuellen Bandbreite festgesetzt werden, um den aktuellen Kursen zum Zeitpunkt der Durchführung der Transaktion Rechnung zu tragen.

Um Missverständnissen vorzubeugen, wird empfohlen, nicht nur die beiden letzten Stellen, sondern auch die vor diesen stehende Ziffer (big figure) in sämtlichen Quotierungen für Devisen-Termin- und Devisen-Kasse-Geschäften anzugeben.

Sowohl auf den OTC-Märkten als auch auf den zentralisierten Märkten für Market Maker ist es jedoch üblich, die "big figure" aus Zeit- und Effizienzgründen nicht in den Quotierungen anzugeben. Dies erfolgt jedoch im Vertrauen darauf, dass beide Parteien die tatsächliche und korrekte "big figure" kennen und diese, sofern erforderlich, an Hand der offiziellen Marktdaten nachprüfen können.

Bei Streitigkeiten über Quotierungen für Devisen-Kasse-Geschäfte gilt es als in höchstem Maße unethisch, wenn eine Partei gegenüber der anderen Partei an einem irrtümlicherweise vereinbarten Kurs festhält, wenn die Quotierung eindeutig und nachweislich um eine "big figure" oder noch stärker vom gültigen Marktkurs abwich. War die Volatilität zum Zeitpunkt des Geschäfts jedoch so hoch, dass die Richtigkeit der in den Original-Handelsunterlagen dokumentierten "big figure" nach vernünftigem Ermessen angezweifelt werden konnte, sollte der zum Zeitpunkt des Geschäftsabschlusses vereinbarte Kurs beibehalten werden, solange er sich zu diesem Zeitpunkt innerhalb der bestätigten größeren Marktspanne bewegte.

Kapitel VII

2. Durchführung eines Geschäfts

Die Tätigkeit des Quotierens von Preisen und des Vorschlagens und Vereinbarens von Transaktionen - direkt oder über Broker - auf den volatilen OTC-Märkten verlangt eindeutige Marktregeln für faire und akzeptable Verfahren und Verhaltensweisen. Dies ist zum Zeitpunkt des Angebots und der Durchführung eines Geschäfts von besonderer Bedeutung.

Der Model Code bietet Richtlinien und Klärung in Fragen dieser Art auf einem Gebiet, auf dem es in der Vergangenheit wiederholt zu Missverständnissen und Streitigkeiten gekommen ist.

Ein Händler sollte sich zu einem Geschäft verpflichtet fühlen, sobald der Preis und weitere kommerzielle Schlüsselparameter vereinbart sind. Einen Broker allerdings unbillig auf einen Preis festzulegen gilt als unprofessionell und sollte von der Geschäftsleitung untersagt werden.

Soweit ein genannter Preis lediglich als Indikation bezeichnet wird bzw. vorbehaltlich der Aushandlung der kommerziellen Bedingungen gilt, sollte sich der Händler in der Regel als zum Abschluss verpflichtet fühlen, wenn diese Konditionen vorbehaltlos vereinbart sind. Mündliche Vereinbarungen gelten als verbindlich. Die spätere Bestätigung dient dem Nachweis des Geschäfts, ohne dass sie jedoch die mündlich vereinbarten Konditionen außer Kraft setzt. Die Praxis, eine

Transaktion unter den Vorbehalt entsprechender Dokumentation zu stellen, gilt als schlechter Stil.

Um das Streitrisiko nach Erstellung der Dokumentation zu minimieren, sollte sich ein Unternehmen nach Kräften bemühen, alle wesentlichen Punkte so bald wie möglich während der mündlichen Aushandlung der Konditionen einverständlich zu regeln, wobei alle noch offenen Einzelheiten so bald wie möglich im Anschluss daran zu regeln sind.

Sofern Broker beteiligt sind, haben diese sicher zu stellen, dass die Partei, die den Preis oder Kurs stellt, unverzüglich informiert wird, wenn darauf ein Geschäft abgeschlossen wurde.

Grundsätzlich sollte ein Geschäft erst dann als durchgeführt betrachtet werden, wenn der Kontakt des Brokers (andere Partei) vom Händler positiv bestätigt wurde. Ein Broker sollte erst dann davon ausgehen, dass ein Geschäft abgeschlossen ist, wenn er eine mündliche Bestätigung des Händlers in der einen oder anderen Form erhalten hat. Sofern der Broker dem Händler einen bestimmten Preis vorschlägt (beispielsweise durch Nennung des Betrages und des Namens, für den diese Quotierung gilt), kann der Händler mit Recht erwarten, so gut wie unverzüglich vom Broker informiert zu werden, ob auf den Preis gehandelt wurde oder nicht.

Sofern der Broker den Preis eines Händlers mit den Worten "Gemacht oder done" (oder dergleichen) bestätigt und der Händler gleichzeitig „Nicht mehr“ oder „off“ ruft, ist die Transaktion zu Stande gekommen, und der Broker hat die beiden Geschäftsparteien entsprechend zu informieren. Wenn der Broker andererseits genau in dem Augenblick

"Nicht mehr" oder "off" sagt, in dem der Händler auf den Preis des Brokers mit dem Ausruf "Von Dir" oder "mine" bzw. "An Dich" oder "yours" handeln will, ist das Geschäft nicht durchzuführen, und der Broker hat die beiden Geschäftsparteien entsprechend zu informieren.

Ein Broker darf auf keinen Fall einem Händler gegenüber behaupten, ein Geschäft sei durchgeführt worden, wenn dies nicht den Tatsachen entspricht.

Wenn auf den von einem Broker genannten Preis gleichzeitig ("Von Dir", "An Dich" etc.) mehrere Händler handeln wollen und die sich dabei ergebende Gesamtsumme den Betrag übersteigt, für den der betreffende Preis gültig ist, hat der Broker den Betrag, anteilig auf die beteiligten Banken entsprechend dem von jeder Bank gewünschten Betrag aufzuteilen. Der Broker ist in diesem Fall nicht verpflichtet, mit normalen Handelsbeträgen zu handeln. Der Broker hat jedoch alle betroffenen Händler unverzüglich darüber zu informieren, dass eine Aufteilung erfolgt.

Kapitel VII

3. Feste Quotierung, Qualifikation und Referenz

Die Verpflichtung, auf einen quotierten Preis zu handeln, und das Verfahren zur Erläuterung von Quotierungen müssen sowohl von Händlern als auch von Brokern uneingeschränkt akzeptiert werden. Dieser Abschnitt des Model Code behandelt die Hauptfragen in diesem Bereich und legt das zu befolgende Verfahren eindeutig fest.

Alle Marktteilnehmer - ob Banken, Agenten oder Broker - sind verpflichtet, absolut eindeutig darzulegen, ob die von ihnen genannten Preise Festpreise oder lediglich Anhaltswerte darstellen. Ein von einem Broker genannter Preis ist als Festpreis für marktübliche Beträge zu verstehen, sofern keine anderen Angaben gemacht werden.

Ein Händler, der einem potenziellen Geschäftspartner direkt oder über einen Broker einen Festpreis (bzw. Festkurs) quotiert, verpflichtet sich, einen marktüblichen Betrag zu diesem Preis (bzw. Kurs) zu handeln, sofern der Name des Geschäftspartners akzeptabel ist.

Bei Geschäften auf Märkten, die schnellen Veränderungen unterliegen, (beispielsweise Devisenkasse oder -optionen) muss der Händler davon ausgehen, dass der dem Broker vorgegebene Preis nur begrenzte Zeit gültig ist - in der Regel nur für wenige Sekunden. Diese Praxis bietet jedoch Raum für Missverständnisse darüber, wie rasch ein Preis nicht mehr gilt, wenn in allgemein weniger hektischen Märkten, wie

beispielsweise Devisentermin- oder Festgeldmärkten, oder unter relativ ruhigen Marktbedingungen gehandelt wird.

Da der Händler die Hauptverantwortung für den einem Broker vorgegebenen Preis trägt, obliegt es in diesem Fall dem Händler, sicher zu stellen, dass sein Preis nicht mehr als bindend betrachtet wird, es sei denn, der Händler hat von Anfang an eine Zeitgrenze (beispielsweise eine Minute) für seine Preisquotierung angegeben.

Andernfalls sollte sich der Händler verpflichtet fühlen, zum quotierten Kurs einen marktgängigen Betrag mit einem akzeptablen Namen zu handeln.

Der Makler hat sich seinerseits nach Kräften zu bemühen, die Händler zu unterstützen, indem er von Zeit zu Zeit prüft, ob deren Interesse bei einem bestimmten Preis oder Kurs noch aktuell ist. Die Höhe eines marktgängigen Betrages ist von Markt zu Markt unterschiedlich, ist jedoch den auf dem jeweiligen Markt Tätigen bekannt. Wenn ein Broker Quotierungen auf der Grundlage kleinerer Beträge oder bestimmter Namen bietet, sollte er seine Gebote entsprechend kennzeichnen.

Ein Händler, der über einen Broker auf ihm fremden Märkten handeln will, sollte sich zuerst bei Brokern vergewissern, welche Beträge notwendig sind, um normale Quotierungen zu rechtfertigen. Wenn sich das Engagement eines Händlers auf einen geringeren Betrag erstreckt, sollte er dies dem Broker gegenüber angeben, wenn er von diesem erstmals einen Preis fordert bzw. diesem erstmals einen Preis quotiert.

Ein Händler hat sich, sofern nicht anders vereinbart, für allgemein akzeptierte Marktbeträge solange an seine Gebote (Geldkurse) und Angebote (Briefkurse), die er über Broker platziert, zu halten, bis

- das entsprechende Gebot oder Angebot gehandelt wurde;
- das entsprechende Gebot oder Angebot storniert wurde;
- das entsprechende Gebot oder Angebot durch ein besseres Gebot oder Angebot ersetzt wurde; oder
- der Broker eine andere Transaktion in der betreffenden Währung mit einer anderen Partei zu einem anderen als dem ursprünglich angebotenen Preis durchführt.

Im dritten oder vierten Fall hat der Broker das ursprüngliche Gebot bzw. Angebot als nicht mehr gültig zu betrachten, sofern es nicht vom Händler wiederholt wird.

Auf dem Swap-Markt wird in großem Umfang Gebrauch von indikativen Quotierungen gemacht. Bei Swap-Geschäften wird nur dann ein vorbehaltloser fester Kurs genannt, wenn eine Partei direkt mit einem Auftraggeber handelt oder wenn die Partei den Namen des Auftraggebers von einem Makler erhalten hat. Eine Partei, die einen Kurs oder einen Spread vorbehaltlich einer Kreditprüfung als fest anbietet, ist verpflichtet, zu dem angebotenen Kurs oder zu dem angebotenen Spread zu handeln, wenn der Name mit einer Kategorie von Geschäftsparteien vereinbar ist, die zuvor zu diesem Zweck definiert wurde.

Die einzige Ausnahme besteht, wenn mit einem bestimmten Namen nicht gehandelt werden kann, weil beispielsweise das Kreditlimit für diesen Namen ausgeschöpft ist. In diesem Fall kann die Partei das Geschäft ordnungsgemäß zurückweisen. Es gilt als nicht akzeptabel, dass eine Partei einen Kurs, der unter Kreditvorbehalt als fest galt, noch verändert, nachdem der Name der Geschäftspartei genannt wurde. Broker und die Parteien sollten gemeinsam eine Liste von Institutionen festlegen, für die der Kurs einer Partei unter Kreditvorbehalt als fest gilt.

Kapitel VII

4. Handel mit nicht identifizierten Parteien

In den letzten Jahren haben Geschäftsabschlüsse mit Parteien, die zu Beginn des Geschäfts nicht genannt werden, zu steigender Besorgnis, insbesondere im Hinblick auf das Kreditrisiko, geführt.

Der Model Code spricht sich eindeutig für eine frühzeitige Identifizierung und schriftlich festgelegte Regeln der Geschäftsleitung aus.

Die jüngste Volumenzunahme bei Devisengeschäften, die über Fondsmanager bzw. Investmenthändler abgewickelt werden, haben zu einem erheblichen Anteil an Deals geführt, bei denen die Geschäftspartei zum Zeitpunkt des Geschäftsabschlusses nicht bekannt sind. Händlern sollte die Identität der Geschäftsparteien so schnell wie möglich nach Abschluss des Geschäftes bekannt sein.

Die Geschäftsleitung von auf dieser Basis tätigen Finanzinstituten muss sich der damit verbundenen Risiken, insbesondere im Hinblick auf Kreditrisiko und Geldwäsche, stets bewusst sein und für schriftlich festgelegte Regeln im Zusammenhang mit derartigen Geschäften sorgen.

Kapitel VII

5. Internet-/Online-Handel

Der Internet- oder Online-Handel ist ein relativ neues, aber rasch wachsendes Phänomen, das in naher Zukunft erheblichen Einfluss auf Geld-, Devisen- und Derivategeschäfte haben könnte.

Vor allem der schon jetzt übliche Gebrauch des Internet für Kundengeschäfte hat die Möglichkeiten verdeutlicht, den Treasury-Handel für weit mehr Teilnehmer zu öffnen, als dies durch Verwendung irgend eines anderen Kommunikationsmediums bisher möglich gewesen ist.

Obwohl der Devisenhandel per Internet sich noch im Anfangsstadium befindet, hat er doch schon das Interesse zahlreicher internationaler Finanzinstitute geweckt, von denen die meisten aktiv an der Entwicklung dieses Produkts arbeiten, um ihr kommerzielles Treasury-Geschäft auszubauen.

Wann immer Handelsmöglichkeiten per Internet von einer Bank für einen Kunden bereit gestellt werden, sind die damit verbundenen Bedingungen und Kontrollmechanismen umfassend im Regelwerk der Bank zu erläutern.

Es sollten ausreichende Sicherheitsmaßnahmen vorgesehen werden, mit denen Zugriff, Berechtigung und Kennung der Mitarbeiter geregelt werden, die diese Technik benutzen dürfen.

Die in Kapitel II genannten Bestimmungen zu den Themenbereichen „Kenne Deinen Kunden“ und „Geldwäsche“ treffen besonders auf diesen Bereich zu und sollten strengstens eingehalten werden.

Kapitel VII

6. Reziprozität im Handel

Es ist gängige Praxis auf den OTC-Märkten, und vor allem auf den Devisenmärkten, wechselseitige bilaterale Handelsgeschäfte durchzuführen. In vielen Fällen entsteht eine ungeschriebene Vereinbarung zwischen den Händlern, sich wechselseitig handelbare Preise zu stellen. Meist geht dieser Entwicklung ein regelmäßiger Handel mit einem bestimmten oder mehreren Treasury-Produkten voraus. Im Laufe der Zeit können daraus informelle Vereinbarungen entstehen, die hinsichtlich Umfang, Tiefe, Bandbreite, Zuverlässigkeit und Bedeutung variieren können. Ob diese Vereinbarung der Stellung von wechselseitig handelbaren Preisen nur zu bestimmten Zeiten oder generell gelten soll, ist von den Händlern der betreffenden Finanzinstitute zu entscheiden.

Der Model Code befürwortet die Entstehung von soliden bilateralen Handelsbeziehungen zwischen Finanzinstituten. Dabei ist jedoch zu beachten, dass die Vereinbarung, für beide Seiten geltende Kurse zu stellen, keine rechtlich durchsetzbare oder bindende Verpflichtung darstellt, sofern keine anders lautenden Vereinbarungen getroffen werden, wie z.B. beim Market Maker für bestimmte Wertpapiere.

Informelle bilaterale Kursstellungen zwischen den Händlern von Finanzinstituten sind eine logische Entwicklung auf den OTC-Märkten und leisten einen wichtigen Beitrag zur Kurspflege und Marktliquidität.

Inwiefern im Rahmen dieser Vereinbarungen jedoch eine Bereitschaft zur Stellung von Kursen besteht, für welche Höhe

dies erfolgt und wie konkurrenzfähig die Spreads in Zeiten hoher Volatilität oder im Falle von Krisen sind, ist ausschließlich von den beiden Finanzinstituten selbst unter Berücksichtigung der bestehenden Geschäftsbeziehungen zu vereinbaren.

In diesem Zusammenhang sollten die Händler den in Kapitel IX (1) des *Model Code* aufgeführten Bestimmungen hinsichtlich Ehre, Aufrichtigkeit und Integrität als allen Handelspraktiken zu Grunde liegenden Prinzipien besondere Beachtung schenken.

Kapitel VIII

Handelspraxis für bestimmte Transaktionen

1. Geschäfte über einen 'Connected Broker'
2. Abtretungen und Übertragungen
3. Repos und Stock-lending-Geschäfte

Kapitel VIII

1. Geschäfte über einen 'Connected Broker'

Durch die Diversifizierung der Struktur und der Aktivitäten von Broker-Firmen in den vergangenen Jahren kann es zu über Broker vermittelten Geschäften kommen, bei denen der Broker und eine der Parteien durch Aktienbesitz oder andere materielle Interessen miteinander verbunden sind. Um einen möglichen Interessenskonflikt zu vermeiden und die Unabhängigkeit des Brokers sicher zu stellen, ist es unerlässlich, dass alle relevanten Informationen offen gelegt werden und die Parteien in voller Kenntnis der Situation handeln.

Der Broker sollte seine Kunden über die Namen aller Parteien informieren, bei denen gemeinsame Geschäftsleitungsfunktionen oder Verbindungen durch Aktienbesitz oder Investitionen vorliegen.

Mit zunehmender Diversifizierung der Broking-Firmen und -Konzerne wird es für die Parteien immer wichtiger, die ein Geschäft vermittelnde juristische Person genau zu kennen.

Kapitel VIII

2. Abtretungen und Übertragungen

Auf dem Derivatemarkt sind Abtretungen üblich. Um Kreditfragen und anderen Auswirkungen Rechnung zu tragen, legt der Model Code korrekte Verfahrensweisen und Kontrollmechanismen fest, die unbedingt einzuhalten sind.

Broker und Geschäftsparteien, die ein Swap-Geschäft an einen Dritten abtreten oder übertragen, müssen sicherstellen, dass:

- a) den Parteien bewusst ist, dass letztendlich sie die Verantwortung für die Bewertung der Kreditwürdigkeit eines Geschäftspartners tragen;
- b) ihre Mitarbeiter mit den Praktiken des Marktplatzes gut vertraut und sich der geschäftlichen Verantwortung des Unternehmens bewusst sind.

Parteien, die eine Transaktion abschließen mit der Absicht, das Geschäft kurz darauf an einen Dritten abzutreten oder zu übertragen, sollten diese Absicht gleich zu Beginn der Geschäftsverhandlungen klar zum Ausdruck bringen. Es wird empfohlen, dass die von der Partei versandte Bestätigung Informationen über die beabsichtigte Abtretung und über die Details des anzuwendenden Verfahrens beinhaltet.

Wenn eine Partei beabsichtigt, eine solche Übertragung vorzunehmen, sollte vor Bekanntgabe des Namens die Einwilligung der zu übertragenden Partei eingeholt werden.

Die übertragene Partei ist verpflichtet, der Partei, die die Übertragung vornehmen möchte, ausreichende Informationen zur Verfügung zu stellen, damit die Transaktion gemäß den Verhaltensregeln durchgeführt werden kann.

Kapitel VIII

3. Repos und Stock-lending-Geschäfte

Die Art der Struktur von Repo- und Stock-lending-Geschäften erfordert vor jedem Geschäftsabschluss eine vollständige schriftliche Vereinbarung über die zu Grunde liegende Dokumentation.

Wenn Pensionsgeschäfte (Repos) oder Aktien-Aktiv- bzw. – Passiv-Finanzierungen (Stock borrowing/lending) abgeschlossen werden, sollte vor jedem Geschäftsabschluss eine ordnungsgemäße Dokumentation einschließlich schriftlicher Vereinbarungen zu Schlüsselbegriffen und Bedingungen erstellt werden.

Es wird ferner empfohlen, eine juristisches Gutachten über die Vollstreckbarkeit des Vertrags einzuholen.

Kapitel IX

Allgemeine Regeln zum Risikomanagement bei Handelsabschlüssen

Der professionelle Händler muss nicht nur die mit einer bestimmten Handelsposition verbundenen Marktrisiken verstehen und managen können, sondern sollte sich auch der mit dem Handel verbundenen Kredit-, Rechts-, Liquiditäts- und Betriebsrisiken bewusst sein. Ein Marktteilnehmer sollte sich intensiv mit den Regeln zum Risikomanagement vertraut machen. In Instituten, die noch nicht über ein solches Regelwerk verfügen, sollte es eingeführt werden. Die Einhaltung dieser Grundregeln dient dazu, die größere Tiefe von Finanzmärkten zu fördern, und kommt sowohl den Mitgliedern und Finanzinstituten als auch deren Kunden zu Gute.

Die folgenden Prinzipien, die viele Gemeinsamkeiten mit den von etlichen Finanzinstituten entwickelten Regeln haben, sollten von allen OTC-Marktteilnehmern beachtet werden.

1. Fördern des höchstmöglichen Standards bei Verhalten und Ethik

- ☉ Ehre, Aufrichtigkeit und Integrität müssen die allen Handelspraktiken zu Grunde liegenden Prinzipien sein.

- Die Marktteilnehmer sollten sowohl den *Model Code* für den Handel als auch die Richtlinien der eigenen Institution einhalten und deren Umsetzung forcieren.
- Zu jeder Zeit sind höchste ethische Standards einzuhalten.

2. Sicherstellen der Einbindung und Aufsicht seitens der Geschäftsleitung

- Die Geschäftsleitung sollte Rahmenbedingungen für das Risikomanagement einführen und durchsetzen, aus denen Befugnisse, Limite und Grundsätze eindeutig hervorgehen, und diese regelmäßig überprüfen.
- Die Regeln zum Risikomanagement sollten vom Vorstand oder einem entsprechend bevollmächtigten Gremium oder dazu bevollmächtigten Mitgliedern der Geschäftsleitung vollständig genehmigt sein.
- Die Geschäftsleitung trägt die volle Verantwortung für das Risikomanagement.

3. Organisationsstruktur gewährleistet unabhängiges Risikomanagement und Kontrollmechanismen

- Es sollte ein eigenständiges System der unabhängigen Kontrolle zur Einhaltung der

Rahmenbedingungen zum Risikomanagement vorgesehen werden.

- ☉ Es muss eine vollständige Trennung der Aktivitäten von Front, Middle und Back Office geben. (Siehe auch Kapitel III).
- ☉ Interne Revisionen, die unabhängig von Handels- oder Risikomanagement-Funktionen sind, sollten regelmäßig durchgeführt werden, um sicherzustellen, dass interne Schwachstellen in den Kontrollmechanismen frühzeitig erkannt werden.
- ☉ Es sollten offene und effektive Kommunikationskanäle zwischen allen Mitarbeitererebenen sowie bereichsübergreifenden Funktionen verfügbar sein.

4. Sicherstellen eines hochgradig professionellen Managements bei allen administrativen Vorgängen

- ☉ Es sollten Regeln eingeführt werden, mit denen sicher gestellt wird, dass die Grundsätze der Professionalität auf höchstem Niveau bei allen Vorgängen eingehalten werden.
- ☉ Der Minimierung der Erfassungszyklen von getätigten Geschäften, von Fehlern und Ausfallzeiten sollte Vorrang eingeräumt werden.

- ☉ Es sollte eine regelmäßige Überprüfung interner Vorgänge stattfinden, um Schwachstellen, Hemmnisse und Ausfälle zu erkennen und auszuräumen.
- ☉ Zeitverschwendung und ineffiziente Nutzung von Ressourcen sind zur Verbesserung des Arbeitsumfelds auf ein Minimum zu beschränken.

5. Bereitstellung geeigneter System- und Betriebsunterstützung

- ☉ Es sollten geeignete Systeme für eine rechtzeitige Dokumentation, Bearbeitung und Berichterstattung vorhanden sein.
- ☉ Es sollte ein Verfahren zur systematischen Planung geeigneter Systemunterstützung vorhanden sein.
- ☉ Es sollte eine vollständig getestete Ausweichmöglichkeit als "back-up" zur Verfügung stehen.
- ☉ Das Bewusstsein und die Verantwortung für das Erkennen von Inkonsistenzen und Schwachstellen sollten immer vorhanden sein.

6. Sicherstellen frühzeitiger und sorgfältiger Risikomessung

- ☉ Handelspositionen sollten täglich mit Hilfe einer vom Handel unabhängigen Funktionen zu

Marktpreisen (marked to market) bewertet werden.

- ☉ Die Häufigkeit der Positionsbewertung ist zu erhöhen, wenn dies durch Marktschwankungen, Volumen und das firmeneigene Risikoprofil gerechtfertigt ist.
- ☉ Bewertungen sollten, wann immer dies möglich ist, durch unabhängige Quellen verifiziert werden.
- ☉ Es sollte ein stabiles Verfahren zur Bewertung von nicht marktgerechten Transaktionen zur Verfügung stehen.
- ☉ Die verwendete Risiko-Messmethode sollte auf allgemein anerkannten statistischen Verfahren und bewährten Konfidenzniveaus basieren.
- ☉ Marktmodelle sollten vor ihrer Implementierung auf Stichhaltigkeit überprüft werden.

7. Kontrolle des Marktrisikos durch Bewertung der maximal möglichen Positionen unter verschiedenen Marktbedingungen

- ☉ Der potenzielle Einfluss auf die Ertrags-, Liquiditäts- und Kapitalposition der Firma sollte sorgfältig bewertet werden, insbesondere unter widrigen Marktbedingungen.

- ☉ Risikopositionen sollten regelmäßig auf der Grundlage von Stress-Szenarien bewertet werden.
- ☉ Volatilitätsbemessungen sollten ständig aktualisiert werden.
- ☉ Es sollte das genaueste Instrumentarium zur Risikomessung verwendet werden.

8. Erkennen der Bedeutung von Markt- und Cash-Flow-Liquidität

- ☉ Die Bedeutung der gegebenen Marktliquidität ist vor jedem Geschäftsabschluss zu bedenken.
- ☉ Die potenziellen Kosten für die Glattstellung von Positionen sollte besonders auf illiquiden Märkten beachtet werden.
- ☉ Es sollten Strategien und Verfahren zur Handhabung von Liquiditäts- und Cash-Flow-Positionen implementiert werden.
- ☉ Es sollte ein Liquiditätssicherungsplan für Krisensituationen zur Verfügung stehen, für Produkte sowohl innerhalb als auch außerhalb der Bilanz.

9. Einfluss von Diversifizierung und Geschäften zur Risikokompensation

- ☉ Erträge sollten immer gegenüber Markt- und anderen Risiken sowie risikogewichtetem Kapital gemessen werden, wobei eine entsprechende Bemessung des "regulatorischen Kapitals" zu berücksichtigen ist.
- ☉ Es sollte immer eine sinnvolle Diversifizierung von Handels- und Kundenaktivitäten stattfinden, um das Risiko zu verringern.

10. Ausschließlich höchste und strengste Standards für Kundenbeziehungen

- ☉ Gegenüber Kunden sollte der höchstmögliche Verhaltensstandard zur Anwendung kommen.
- ☉ Marktteilnehmer sollten sicherstellen, dass die Kunden ausreichend befugt sind, Transaktionen vorzunehmen.
- ☉ Weder Finanzinstitute noch Broker sollten wissentlich Geschäfte mit Kunden abschließen, die in gesetzeswidrige Geschäftstätigkeiten
- ☉ verwickelt sind oder den allgemein anerkannten Standards für ethisches oder soziales Verhalten widersprechen. (Siehe Kapitel II (4) "Geldwäsche").

11. Kunden sollten die Transaktion verstehen (Siehe auch Kapitel XI)

- ☉ Jedes Finanzinstitut sollte sicherstellen, dass seine Kunden über ausreichend Informationen und Verständnis bezüglich der Bedingungen aller vollzogenen Transaktionen verfügen.
- ☉ Falls gewünscht, sollten dem Kunden Risiko-Ertrag-Informationen gegeben und detailliert erläutert werden.
- ☉ Die Geschäftsleitung der Kunden sollte ebenfalls über ungewöhnliche oder komplizierte Transaktionen in Kenntnis gesetzt werden.

12. Risikomanagement auf solider rechtlicher Grundlage und Dokumentation

- ☉ Es sollte eine ordnungsgemäße Dokumentation aller Transaktionen für alle Geschäftspartner sichergestellt sein.
- ☉ Vor Abschluss einer Transaktion sollten Finanzinstitute sicherstellen, dass Kunden und Geschäftspartner für die Durchführung der Transaktion hinreichend befugt sind.
- ☉ Die Bestimmungen von Verträgen müssen rechtlich fundiert und durchsetzbar sein.
- ☉ Bestätigungen sollten für alle Transaktionen rechtzeitig verschickt und kontrolliert werden.

13. Sicherstellen angemessener Fachkenntnisse bei Mitarbeitern zur Unterstützung des Führens von Risikopositionen

- ☉ Es sollten nur entsprechend geschulte und qualifizierte Mitarbeiter für Positionen im Treasury vorgesehen werden.
- ☉ Es sollte eine Politik der professionellen positionsorientierten Ausbildung und Karriereplanung verfolgt werden.
- ☉ Alle Mitarbeiter sollten die Anforderungen der Strategien, Limite und gesetzlichen Vorschriften nachvollziehen können.

14. Urteilsvermögen und gesunder Menschenverstand

- ☉ Es sollte bevorzugt auf Erfahrungen und Fachkenntnisse zurückgegriffen werden.
- ☉ Geist und Wortlaut des *Model Code* sollten streng eingehalten werden.

Kapitel X

Geschäftsabschlüsse mit Firmen / kommerziellen Kunden

Die Empfehlungen und Bestimmungen in diesem Code beziehen sich im Allgemeinen auf die OTC Geschäfte an den Devisen-, Geld- und Derivatemärkten, bei denen die Vertragsparteien meistens Banken oder andere Finanzinstitutionen sind. Die Parteien in diesen 'Kernmärkten' sind zum Großteil die Treasury- oder Geldhandelsabteilungen der in- und ausländischen Geschäfts- und Investmentbanken, die in einigen Zentren von einem Netz professioneller Broker-Firmen bedient werden. Aus historischer Sicht werden diese Märkte von vielen als die wesentlichen 'professionellen' Wholesale Geld-, Devisen- und - seit einiger Zeit - Derivatemärkte angesehen.

In den letzten Jahren ist es jedoch für große Nichtbanken oder Unternehmen durchaus üblich geworden, umfangreiche Treasury-Handelsabteilungen einzurichten, in denen erfahrene und kenntnisreiche Mitarbeiter sich die volle Bandbreite moderner Risikotransfer- und Arbitragemärkte und -produkte zunutze machen.

Diese Treasury-Abteilungen der Firmen beschränken sich nicht mehr auf die Abdeckung kommerzieller Devisen- und Zinsrisiken, sondern fördern und begründen häufig beträchtliche Ertragsbudgets aus der Arbitrage und dem Geldhandel als Selbstzweck, eine Aktivität, die ursprünglich

den als "Market Maker" spezialisierten Finanzinstituten vorbehalten war.

Aus diesem Grunde ist die Trennlinie zwischen Banken und "Nichtbanken" keineswegs mehr die Demarkationslinie zwischen Profis und Nichtprofis.

Dennoch fällt die überwiegende Mehrheit der "Firmen-", "Geschäfts-" und "Nichtbanken"-Kunden nicht in diese Kategorie. Die in diesem Kapitel behandelten Fragen beziehen sich auf die zusätzlich empfohlenen Richtlinien für Treasurygeschäfte, die mit Kunden abgeschlossen werden, die normalerweise nicht als Wholesale-Parteien angesehen werden.

Allgemeine Grundsätze und Regeln

Während die in den Kapiteln I/X empfohlenen Verfahren und Regeln sich im Allgemeinen auf alle OTC-Marktteilnehmer beziehen, gibt es bestimmte Punkte im Zusammenhang mit der Beziehung Bank/Finanzinstitut – Kunde/ Firma, die sich insbesondere dann auswirken, wenn kein separater Code für Firmen existiert. Hierzu gehört beispielsweise die Vereinbarung, die 'Eignung' des Kunden hinsichtlich komplexer Transaktionen zu prüfen (siehe Nr. 3 unten). Diese Bestimmung sieht vor, dass Marktteilnehmer sich darüber so weit wie möglich vergewissern, dass der Kunde die vorgeschlagene Transaktion und alle damit verbundenen Konsequenzen für seine Firma versteht und dass keine offensichtlichen Hinderungsgründe für den Abschluss der Transaktion vorliegen.

Besondere Aufmerksamkeit sollten auch den folgenden Punkten gewidmet werden:

1. Befugnisse

Banken und Kunde sollten Listen mit den Namen derjenigen Mitarbeiter austauschen, die berechtigt sind, Geschäfte abzuschließen, in denen auch die Produkte/Märkte und Beträge ausdrücklich genannt sind, für die der jeweilige Mitarbeiter die Handelsbefugnis besitzt.

Das Vorhandensein einer solchen Liste sollte ein bereits in gutem Glauben zwischen den Geschäftspartnern abgeschlossenes Geschäft nicht zwingend wieder aufheben.

2. Trennung der Funktionen

Die in Kapitel III (1) erläuterte strikte Trennung der Front- und Back Office-Funktionen und der Berichtswege ist auch für Geschäftskunden wichtig, die eine eigene Handelsabteilung eingerichtet haben. Die in diesem Zusammenhang empfohlenen Kontrollmechanismen der Geschäftsleitung sollten sowohl von der Bank als auch vom Kunden angewandt werden.

3. Komplexe Produktinformation

Die Bank ist verpflichtet, sich dem Kunden gegenüber jederzeit umsichtig und fair zu verhalten und den Interessen des Kunden Rechnung zu tragen. In diesem Zusammenhang sollte die Bank willens und in der Lage sein, dem Kunden alle gewünschten Information zu einer geplanten Transaktion zu geben, insbesondere zu neuen oder komplexen Produkten,

Instrumenten oder Strategien und den damit verbundenen Risiken. (Siehe auch Kapitel II (7) - Vertraulichkeit).

4. Vertraulichkeit

Ungeachtet der in Kapitel II (7) genannten Bestimmungen dieses Codes sollten weder Banken noch Kunden an Dritte Informationen weitergeben über Art und Konditionen einer Transaktion, die zwischen den Parteien verhandelt, diskutiert oder abgeschlossen wurde. Wenn ein Kunde sich in Verhandlungen über ein bestimmtes oder auf seine Bedürfnisse zugeschnittenes Produkt oder eine Strategie mit seiner Bank befindet, sollten die technischen Einzelheiten der sich im Verhandlungszustand befindlichen Transaktion nicht an Dritte weitergegeben werden.

5. Bewirtung und Geschenke

Im Nachgang zu den Bestimmungen in Kapitel II (2) seien die Banken daran erinnert, dass durch übertriebene Bewirtungen und Geschenke, die Finanzinstitute ihren Kunden zukommen lassen, die Unparteilichkeit des Händlers beeinträchtigt werden kann.

6. Historische Wechselkurse / Devisen-Rollovers

Das Weiter-Swappen bzw. die Verlängerung eines Devisen-Termin-Kontraktes sollte innerhalb der in Kapitel VII (1) (nicht marktgerechte Kurse) eindeutig erläuterten Rahmenbedingungen erfolgen, wobei der aktuelle Kasse-Kurs für den Rückkauf bzw. –verkauf des fällig werdenden Geschäfts anzuwenden ist. Dadurch wird die sofortige Realisierung fällig werdender Gewinne oder Verluste sichergestellt.

Jede Abweichung von dieser Praxis sollte von den Geschäftsleitungen beider Vertragsparteien genehmigt und vollständig dokumentiert werden.

7. Rechtliche Dokumentation

Bei bestimmten oder sehr komplexen Transaktionen, die nicht durch die Standard-Dokumentation abgedeckt sind, sollten Bank und Kunde im voraus, d.h. vor Abschluss des Geschäftes, sicher stellen, dass sie mit den Bedingungen der rechtlichen Dokumentation und den Konditionen der Transaktion einverstanden sind. Eine weitere Absicherung, die vorsieht, dass vollständige schriftliche Abmachungen und Verfahrensregeln vorliegen sollten, bevor ein zweites Geschäft abgeschlossen wird, gilt als guter Stil.

8. Einschusskonto/Besicherter Handel

Handelsformen mit Einschusskonten für Kunden sollten vollständig dokumentiert und vor Abschluss eines Geschäftes unterschrieben werden. Ausbuchungen im Falle negativen Netto-Eigenkapitals (Unterdeckung) des Kunden sollten eindeutig in einer schriftlichen Vereinbarung geregelt sein. Es sollten regelmäßige Mark-to-Market-Bewertungen als auch der Abgleich aller Positionen vorgenommen werden.

9. Kenne Deinen Kunden

Die unter "Kenne Deinen Kunden" in Kapitel II (4) genannten Bestimmungen im Zusammenhang mit Geldwäsche sollten auch hier genauestens beachtet werden.

10. Internet/Online-Handel

Wenn Möglichkeiten zum Internet-Handel vorhanden sind, sollten die in Kapitel VII (5) genannten Empfehlungen umgesetzt werden.

Kapitel XI

Marktterminologie und Definitionen

In den meisten Märkten, seien es börsennotierte wie beispielsweise der Futures-Markt oder Over-the-Counter-Märkte wie beispielsweise für Devisengeschäfte, folgen die Vorgänge bei Handels- und Geschäftsabschlüssen einem bestimmten Muster. Im Laufe der Zeit entwickelt sich daraus im Allgemeinen ein gebräuchlicher Fachjargon bzw. eine Spezialterminologie.

Je schneller und unbeständiger ein Markt ist, desto größer ist der Bedarf an einer präzisen und standardisierten Sprachregelung, damit Geschäfte zügig, eindeutig und mit so wenig Worten wie möglich ausgehandelt und abgeschlossen werden können.

Dies trifft ganz besonders auf in mündlicher Form abgeschlossene Geschäfte resp. den Parketthandel zu, wie beispielsweise Geschäfte über "Voice Broker" oder telefonisch abgeschlossene Devisengeschäfte oder im Auktionsstil gehandelte Futures-Geschäfte. Letzteres wird durch eine offizielle Zeichensprache ergänzt, die gelegentlich auch als 'Tic-Tac' bezeichnet wird.

Dieses Kapitel beschäftigt sich mit den Grundlagen der Handelssprache bzw. -terminologie in den wichtigsten Over-the-Counter-Märkten für Devisen-, Derivate- und Geldmarktprodukte sowie Instrumente, die üblicherweise in den aktiven Treasury-Abteilungen großer Finanzinstitute gehandelt werden.

Um die Effizienz und Integrität eines Marktes zu gewährleisten, ist es von großer Bedeutung, dass die sich entwickelnde Marktterminologie eine solide technische Grundlage hat und professionell und allgemein anerkannt ist. Die Sprache kann knapp und prägnant sein, es darf jedoch keinen Raum für Unklarheiten oder Missverständnisse geben.

Devisen-Kasse-Geschäfte

Der Devisenmarkt ist ein gutes Beispiel für einen OTC-Markt, für den eine hilfreiche und professionelle Handelssprache zur Verfügung steht, die breite Anerkennung genießt. Die Grundterminologie für Kasse-Geschäfte verdeutlicht die Vorteile einer vielseitigen Verwendung des Begriffspaares **von Dir (Mine)** und **an Dich (Yours)**.

Als Antwort auf eine Kasse-Quotierung hat der Begriff **von Dir (Mine)** die folgende Bedeutung:

‘Ich kaufe die Basiswährung von Dir und verkaufe Dir die Gegenwährung für eine Kasse-Lieferung über den Betrag, für den die Quotierung erfolgte, und zwar zu dem Kurs, zu dem die Basiswährung in Deiner Quotierung angeboten wurde.’

Wenn also die Kasse für Dollar/Yen mit 121. 15-20 für 10 quotiert wurde, würde das vorgeschlagene Kassegeschäft lauten: kaufe 10 Millionen USD zu 121.20.

Die dieser Standardisierung zu Grunde liegende Logik besagt, dass der Händler sich mit seinen Äußerungen stets auf die Basiswährung bezieht und in Millionenbeträgen spricht, es sei denn, dies wird ausdrücklich anders lautend festgelegt.

Wenn die Quotierung ohne Nennung eines bestimmten Betrages erfolgte, bedeutet der Ausdruck **5 an Dich (5 Yours)**: ich **verkaufe** 5 Millionen in der Basiswährung (USD) für eine Kasse-Lieferung zu 121.15.

Devisen-Termin-Geschäfte

Entsprechend bedeutet in vielen Märkten die Aussage **von Dir (Mine)** als Antwort auf eine Termin-Quotierung (Aufschlag/Abschlag resp. premium/discount) von 70-60 für 3 Monate USD/CHF für 10:

'Ich verkaufe in der Kasse und kaufe per Termin 3 Monate 10 Millionen US-Dollar zu einem Aufschlag für Termin-Schweizer-Franken resp. Abschlag für Termin-US-Dollar von 0.60 CHF Rappen'.

Auch hier gilt ein ähnliches Marktverständnis wie im Falle der Kasse-Parameter, wobei zusätzlich zu beachten ist, dass sich bei allen Devisen-Termin- oder Swap-Geschäften die Primärreferenz auf das *Termin*-Datum bezieht (bzw. der Händler dies meint).

*Diese Sicht, grundsätzlich das 'Termindatum zu meinen' ist jedoch nicht notwendigerweise universell. Aus diesem Grund empfiehlt der Model Code, dass beim Handel von Devisen-Swap-Geschäften ein weiteres Element wie beispielsweise der Preis ('zu 60') genannt werden sollte, um die 'Seite' eindeutig zu beschreiben und jedem Missverständnis vorzubeugen. **

In den letzten Jahren hat die zunehmende Arbitragetätigkeit beispielsweise zwischen den zentralisierten Futures- und den OTC-Geld-, Devisen- oder Cash-Märkten zunehmend zu einer gemeinsamen oder marktübergreifenden Terminologie geführt, die nicht in jedem Fall die selben Bedeutungen transportiert. Es ist daher bei der Verwendung von abgekürzten Terminologien in unterschiedlichen Märkten Vorsicht geboten.

* **Siehe hierzu den nachstehenden Abschnitt über Terminologie.**

Zins-Swaps (Interest Rate Swaps / IRS)

Der viel jüngere Markt für Zins-Swaps verwendet ähnliche Konventionen beim Tausch von Zinsinteressen zwischen den Geschäftsparteien.

Bei "Plain Vanilla" Swap-Geschäften stehen sich feste und variable Zinssätze gegenüber. Für Quotierung und Geschäftsabschluss stellt der Festsatz die wichtigste Komponente dar. Der vielschichtige und flexible Charakter des Produkts hat jedoch auch zur Folge, dass es für jedes Swap-Geschäft eine ganze Anzahl von austauschbaren Bedingungen bei der Zahlungshäufigkeit von festen und variablen Zinsen, der Art der Laufzeitermittlung (day count) und den Zinssatz-Referenzen gibt.

Für die meisten Währungen hat sich eine Standard-Struktur ausgebildet, innerhalb derer die Mehrzahl aller Geschäfte abgewickelt wird. Die IRS-Marktkonvention macht sich eine von der Norm abweichende Redundanz zunutze, was zur Folge hat, dass es zum Zeitpunkt der Quotierung bzw. des

Abschlusses nicht erforderlich ist, die exakte Struktur jeder potenziellen Transaktion zu benennen.

Sofern nicht abweichend geregelt, gilt als Norm, dass der **Zahler von Fünf-Jahres-Euro zu 4,12** während der fünfjährigen Dauer des Geschäfts pro Jahr einen festen Zinssatz von 4,12 % bei einem Day Count von 30/360 zahlt und im Gegenzug einen variablen Zins für 6-Monate-Euribor bei einem Day Count von 30/360 mit halbjährlicher Zinsanpassung und nachträglicher Zahlung erhält.

Wenn die Möglichkeit von Unklarheiten besteht, wie beispielsweise auf dem Cross Currency Basis Swap-Markt, sollten die exakten Bedingungen einer Transaktion zu Beginn festgelegt werden, um Missverständnisse zwischen den Geschäftsparteien oder Brokern zu vermeiden.

Zinsoptionen (Interest Rate Options)

Die Zinsoptionsmärkte für Caps, Collars, Floors und Swaptions beinhalten eine große Anzahl von Gestaltungsmöglichkeiten für die einzelne Option. Es ist möglich, verschiedene Ausübungsmethoden und Ausübungspreise mit gewünschten Laufzeiten, Strukturen und unterschiedlichen Grundgeschäften zu kombinieren. Dennoch ist es, wie z.B. im Zins-Swap-Markt, zu einer Konzentration des Geschäfts auf standardisierte Strukturen gekommen, die inzwischen eine Norm am Markt darstellen und keiner weiteren Erläuterung bis auf die Nennung der Grunddaten bedürfen.

Der **Schreiber** einer 6%igen Payers-Option in USD mit europäischem Ausübungsrecht, einer Laufzeit von 3 Jahren

auf einen 5-Jahres-Swap (actual/360) gegen 3-Monats-Libor mit einer vereinbarten Prämie von 0,95% des Nominalbetrages und einer Barausgleichszahlung tritt in dem Markt mit folgender Terminologie auf:

'Verkäufer einer 3 Jahre fünf Jahre 6% USD Payers Option bei 95'

Sollte die Option ein amerikanisches Ausübungsrecht haben, der Swap gegen 6Monats-Libor stehen, oder soll die Option zu einer Ausführung des Swaps führen, bedarf es einer gesonderten Abstimmung.

Da die Standardstrukturen von Währung zu Währung unterschiedlich und zumeist nicht schriftlich festgelegt sind und sich im Verlauf des Entwicklungs- und Reifeprozesses eines Marktes durchaus ändern können, wird empfohlen, in möglicherweise nicht eindeutigen Fällen die genauen Bedingungen zum Zeitpunkt der Quotierung oder Verhandlung festzulegen.

Abschließend sei für alle Handelsgespräche dringend empfohlen, wann immer Zweifel auftreten könnten, auf der sicheren Seite zu bleiben und Begriffe zu klären und nicht das Risiko einzugehen, eine Terminologie zu verwenden, die missverstanden werden könnte.

Ausgewählte Fachbegriffe werden auf den folgenden Seiten des *Model Code* erläutert, um bestimmte Situationen zu klären, die sich im Laufe von Quotierung und Abschluss von OTC-Geschäften ergeben, und um den Marktteilnehmern als Nachschlagewerk zur Verfügung zu stehen. Dieser Abschnitt stellt jedoch kein vollständiges Verzeichnis aller Begriffe und Instrumente dar, sondern soll vielmehr eine Erläuterung der

marktüblichen Auslegungen der herein enthaltenen Terminologie und Produkte liefern.

Teil I

Terminologie für Quotierungen und Transaktionen auf dem Devisen- (FX) und Geldmarkt (MM).

Von Dir	Ich kaufe*	Ich (über)nehme
<i>(Mine)</i>	<i>(I buy*)</i>	<i>(I take)</i>

(Vorschlag zum Geschäftsabschluss).

Devisen-Kasse- oder Devisen-Solo/outright-Termingeschäfte

Ich nehme/kaufe die Basiswährung zu dem in der Quotierung angebotenen Brief-Kurs in Höhe des genannten bzw. vorgeschlagenen Betrages.

Devisen-Termin-Swap-Geschäfte

Ich verkaufe per Kasse-Lieferung und kaufe per Termin die Basiswährung zum angebotenen Termin-Brief-Kurs in Höhe des genannten bzw. vorgeschlagenen Betrages. **

Geldmarkt-Geschäfte

Ich (über)nehme zum angebotenen Brief-Zinssatz den genannten bzw. vorgeschlagenen Betrag.

*** Gilt als Terminologie ausschließlich für Devisen.**

**** Vgl. den Abschnitt über Devisen-Termin-Geschäfte in der Einleitung zu diesem Kapitel auf Seite 136.**

An Dich	Ich verkaufe*	Ich gebe
<i>(Yours)</i>	<i>(I sell*)</i>	<i>(I give)</i>

(Vorschlag zum Geschäftsabschluss)

Devisen-Kasse- oder Devisen-Solo/outright-Termingeschäfte

Ich verkaufe die Basiswährung zu dem in der Quotierung angebotenen Geld-Kurs in Höhe des genannten bzw. vorgeschlagenen Betrages.

Devisen-Termin-Swap-Geschäfte

Ich kaufe per Kasse-Lieferung und verkaufe *per Termin* die Basiswährung zum angebotenen Termin-Geld-Kurs in Höhe des genannten bzw. vorgeschlagenen Betrages. **

In schriftlichen Handelskonversationen kürzen einige Händler die Worte "buy" (kaufe) und "sell" (verkaufe) mit "B" bzw. "S" ab. Diese Praxis ist jedoch nicht universell.

Geldmarkt-Geschäfte

Ich gebe (verleihe) zum in der Quotierung angebotenen Geld-Zinssatz den genannten bzw. vorgeschlagenen Betrag.

Es geht ein (*Given*)

Zum quotierten Geld-Preis wurde ein Geschäft vorgeschlagen und abgeschlossen.

* **Gilt als Terminologie ausschließlich für Devisen.**

** **Vgl. den Abschnitt über Devisen-Termin-Geschäfte in der Einleitung zu diesem Kapitel auf Seite 136.**

Es geht aus (*Taken*)

Zum quotierten Brief-Preis wurde ein Geschäft vorgeschlagen und abgeschlossen.

Ich bin auch Geld **Ich bin auch Brief**

(*Join at*)

(*Support at*)

Verpflichtung, einen vom Broker bereits quotierten Geld- oder Brief-Preis mit zusätzlichem Betragsvolumen zu unterlegen.

In Reaktion auf die Quotierung eines Brokers von " 5.1/8 - 5.1/4" kann der Händler beispielsweise sagen "Ich schließe mich auf der Geld-Seite zu 5.1/8 für 10 an". Dies bedeutet "Ich zahle ebenfalls 5.1/8 für 10 Millionen".

Nicht mehr (Off)

Stornierung quotierter Geld- oder Brief-Preise.

Geld-Preis (Ich) kaufe* (Ich) zahle

(Bid) (Buy)* (Pay)

Devisen-Kasse- oder Devisen-Solo/outright-Termingeschäfte

Angabe des Kurses, zu dem der quotierende Händler die Basis-Währung kauft.

Devisen-Termin-Swap-Geschäfte

Der quotierende Händler verkauft per Kasse-Lieferung und kauft die Basiswährung per Termin. **

Geldmarkt-Geschäfte

Der Händler nimmt Geld auf und zahlt.

(Ich) verkaufe* (Ich) gebe

(Sell) (Offer)

Devisen-Kasse- oder Devisen-Solo/outright-Termingeschäfte

Angabe des Kurses, zu dem der quotierende Händler die Basiswährung verkauft.

Devisen-Termin-Swap-Geschäfte

Der quotierende Händler kauft per Kasse-Lieferung und verkauft die Basiswährung per Termin. **

Geldmarkt-Geschäfte

Der quotierende Händler gibt/verleiht Geld.

Nur nach Rücksprache (*Under reference*)

Einschränkung, die besagt, dass der (für den Markt) quotierte Kurs nicht mehr gilt und eine Bestätigung erforderlich ist, bevor Abschlüsse vereinbart werden können.

Aussuchen (*Either way/Choice/Your choice*)

Der quotierte Preis gilt für die Geld- wie für die Brief-Seite (für Käufe wie für Verkäufe).

Gemacht (*Done*)

Der Abschluss ist wie vereinbart gemacht/getätigt worden.

Fester Preis (*Firm/Firm price*)

Der quotierte Preis ist gültig, und es kann darauf gehandelt werden.

Nur zur Information (*for indication/indication/for information/for level*)

Quotierung gilt nur als Richtwert, und eine Validierung/Bestätigung ist erforderlich, bevor Abschlüsse vorgeschlagen werden können.

Ich prüfe (*Checking*)

Die Verfügbarkeit eines Kreditlimits wird geprüft, bevor der Abschluss vereinbart werden kann.

* Gilt als Terminologie ausschließlich für Devisen.

** Vgl. den Abschnitt über Devisen-Termin-Geschäfte in der Einleitung zu diesem Kapitel auf Seite 136.

Dein/Ihr Risiko (*Your risk*)

Der quotierende Händler warnt den Empfänger der Quotierung (eventuell über den Broker), dass der Preis möglicherweise auf Risiko des Empfängers neu gestellt wird.

Mein Risiko (*My risk*)

Bestätigung des Händlers, an den die Quotierung gerichtet ist, dass der Preis auf sein eigenes Risiko eventuell neu gestellt werden muss.

Punkte* (*pips**)

Kleinste Einheit eines Wechselkurses.

Typisch:

USD/JPY	1/100 Yen
EUR/USD	1/100 U.S. Cent
GBP/USD	1/100 U.S. Cent
USD/CHF	1/100 Schweizer Rappen

Basispunkte (*Basis points*)

1/100 % eines Zinssatzes.

Aufschlag (*Premium*)

Differenz zwischen dem Devisen-Kasse- und dem Devisen-Termin-Kurs in Punkten, wenn der Kurs für das Termin-Datum teurer ist als der Kurs für das nahe Datum (der

englische Begriff hat in Verbindung mit Optionen eine komplett andere Bedeutung).

Abschlag (*Discount*)

Differenz zwischen dem Devisen-Kasse- und dem Devisen-Termin-Kurs in Punkten, wenn der Kurs für das Termin-Datum billiger ist als der Kurs für das nahe Datum.

Pari/Parität (*Par*)

Der Devisen-Kasse- und der Devisen-Termin-Kurs sind für einen bestimmten Zeitraum identisch.

Devisen-Solo-Termin-Preis (*Outright price*)

Jeder Devisenpreis zur Lieferung an jedem beliebigen Datum, sofern es sich nicht um den Teil einer Devisen-Termin-Swap-Transaktion handelt. Auch wenn dieses in der Regel nicht als solches bezeichnet wird, ist eine Quotierung für ein Devisen-Kasse-Geschäft ein De-facto-Solo-Terminpreis mit Lieferung zum Kasse-Datum.

Alle anderen Terminpreise werden mit einer Kasse-Basis berechnet, bereinigt um die Auf- bzw. Abschläge in Form von "Swap-Punkten" für den betreffenden Zeitraum ab dem Kasse-Datum.

*** Gilt als Terminologie ausschließlich für Devisen.**

**** Vgl. den Abschnitt über Devisen-Termin-Geschäfte in der Einleitung zu diesem Kapitel auf Seite 136.**

Teil II

Terminologie für Handelszeiträume, Lieferdaten und Fälligkeitsdaten auf den Devisen-, Geld- und Derivatemärkten

Kasse (Spot)

Valutierung grundsätzlich zwei Banktage ab "heute". Mögliche Ausnahmen sind der kanadische Dollar (CAD) sowie der Hongkong-Dollar (HKD).

Reguläre Daten/Zeiträume: fixe Daten

Eine Woche, ein Monat, zwei Monate, drei Monate, sechs Monate sowie ein Jahr, in der Regel ab Kasse-Valuta bzw. in einigen Fällen ab „heute“ auf einheimischen Geldmärkten.

IMM-Daten

Die vier Daten, auf die Financial-Futures-Kontrakte an der International Monetary Market (IMM) Division der Chicago Mercantile Exchange gehandelt werden. Es handelt sich hierbei um den jeweils dritten Mittwoch im März, Juni, September und Dezember.

Gebrochene Daten (Odd/broken/cock-dates)

Daten, die nicht mit den vorstehend genannten regulären Daten übereinstimmen.

Kurze Termine (Short-dates)

Fälligkeiten unter einem Monat.

Overnight O/N

Valuta "heute gegen morgen" (bzw. gegen den nächsten Geschäftstag).

Tom-next T/N

Valuta "morgen (nächster Geschäftstag) gegen den folgenden Geschäftstag (Kasse/Spot-Valuta)".

Spot-next S/N

Valuta "Kasse/Spot gegen den folgenden Geschäftstag".

Eine Woche

Valuta "Kasse/Spot gegen eine Woche ab dem Kasse/Spot-Datum" im Devisenhandel.

Valuta "heute gegen eine Woche ab heute" in nationalen Geldmärkten.

Tom - week

Valuta "morgen (bzw. nächster Geschäftstag) gegen eine Woche ab diesem Datum".

Turn of the month

Valuta "letzter Geschäftstag des Monats gegen ersten Geschäftstag des nächsten Monats".

Spot against end month, End of the month

Valuta "Kasse/Spot gegen den letzten Geschäftstag des Monats".

Turn of the year

Valuta "letzter Geschäftstag des Jahres gegen ersten Geschäftstag des nächsten Jahres".

Forward – forward, (Fwd/Fwd)

Valuta "beliebiges Termin/Forward-Datum gegen beliebiges anderes Termin/Forward-Datum".

Dies kann sich sowohl auf Geldmarkt- als auch auf Devisen-Instrumente beziehen.

Teil III

Terminologie für Währungsoptions-Transaktionen

Amerikanische Option (American style)

Option, die an jedem Geschäftstag bis einschließlich zum Verfalltag ausgeübt werden kann.

ARO, Average rate option (Durchschnittskurs-Option)

Diese Optionen beziehen sich auf den Durchschnittswert des zu Grunde liegenden Wechselkurses, der während der Lebensdauer der Option entstand. Dieser Durchschnitt dient der Bestimmung des der Option innewohnenden Wertes durch Vergleich mit dem vorher festgelegten festen Ausübungskurs. Falls der Durchschnittskurs im Falle einer Call Option den Ausübungskurs übersteigt, erhält der Käufer eine Zahlung (d.h. die Differenz zwischen Durchschnittskurs und Ausübungskurs).

Im Falle einer Put Option muss der Durchschnitt unter dem Ausübungskurs liegen.

At - the - money (Am-Geld)

Eine Option ist "am-Geld/at-the-money", wenn der Marktpreis des zu Grunde liegenden Instruments sehr nahe am Ausübungspreis der Option liegt oder mit diesem identisch ist.

Buyer (holder) (Käufer (Halter))

Partei, die eine Option durch Zahlung einer Prämie erwirbt und berechtigt, jedoch nicht verpflichtet ist, die Währung zu kaufen (call) bzw. zu verkaufen (put).

Call Option (Kauf-Option)

Das Recht zum Erwerb eines festgelegten Betrages einer bestimmten Währung gegen eine andere Währung bis zu einem bestimmten Datum und zu einem bestimmten Preis.

Compound

Eine "Compound-Option" ist eine Option auf eine Option. Der Käufer ist zum Kauf einer Plain-Vanilla-Call- oder Put-Option zu einem festgesetzten Datum und zu einem festgesetzten Kurs berechtigt. Der Ausübungskurs der Plain-Vanilla-Option liegt ebenfalls vorher fest.

Cut off time, Expiration time (Verfallzeit)

Uhrzeit, zu der das Ausübungsrecht am Verfalldatum der Option endet. Bei Interbanken-Transaktionen auf dem europäischen und amerikanischen Markt ist dies 10.00 Uhr vormittags New Yorker Zeit bzw. 15.00 Uhr Tokioter Zeit.

Delivery date (Liefer- oder Fälligkeitsdatum)

Das Datum, an dem die Lieferung der beiden beteiligten Währungen aus der Ausübung einer Option erfolgt. Dies ist in der Regel zwei Geschäftstage nach dem Verfalldatum.

Delta

Auch als "Hedge-Verhältnis" bezeichnet. Es ist dies das Verhältnis der Veränderung des Optionspreises gegenüber der Veränderung des Preises des zu Grunde liegenden Instruments, wenn alle anderen Konditionen fixiert sind.

Delta hedge

Devisentransaktion, die die potenzielle Devisenposition ausgleicht, die bei Abschluss einer Optionstransaktion entsteht. Der abzusichernde Betrag errechnet sich durch Multiplikation des Nennwertes der Option mit dem Delta-Wert.

Digital

Bei einer "digitalen Option" wird ein spezifizierter Betrag gezahlt, wenn der Kasse/Spot-Kurs bei Ablauf eines Calls über dem Abschlusspreis liegt (bzw. unterhalb im Falle eines Puts).

Die tatsächliche Entwicklung des Kasse/Spot-Kurses zwischen Handelsdatum und Verfalltag ist unerheblich: Der entscheidende Faktor ist, ob der Kasse/Spot-Kurs zum Zeitpunkt des Verfalltages oberhalb oder unterhalb des Abschlusspreises liegt oder nicht.

Double-knock-in

Eine "Double-knock-in" Option ist eine Standardoption, die sich automatisch ergibt, wenn einer der zuvor festgelegten Wechselkurse (oder ein darüber hinaus gehendes Niveau) vor Ablauf des Verfalls auf dem Kasse/Spot-Markt gehandelt wird. Die "Double-knock-in" Option wird in diesem Fall zu einer Standard- (= Plain Vanilla) Option.

Double-knock-out

Eine "Double-knock-out" Option ist eine Standardoption, die automatisch entfällt, wenn einer der zuvor festgelegten Wechselkurse (oder ein darüber hinaus gehendes Niveau) vor Ablauf des Verfalls der Option auf dem Kasse/Spot-Markt gehandelt wird.

Double-one-touch

Ein "Double-one-touch" ist eine Transaktion, bei der ein festgelegter Betrag am Liefer-/Fälligkeitsdatum nur dann bezahlt wird, wenn vor Ablauf des Verfalls der Option in der Kasse/Spot zu einem der beiden zuvor festgelegten Wechselkurse (oder einem darüber hinausgehenden Niveau) gehandelt wird.

European (style) option (Europäische Option)

Diese Option kann nur am Verfalldatum der Option ausgeübt werden.

Exercise (Ausübung)

Wahrnehmung des Rechts, das einer Partei aus einem Optionskontrakt zusteht, wie z.B. das Recht zu kaufen. Bei Erhalt der Mitteilung, dass die Absicht besteht, das Recht auszuüben, ist der Verkäufer der Option verpflichtet, mit dem Optionskäufer auf der Grundlage der vereinbarten Konditionen zu handeln.

Expiration date (Verfalldatum)

Datum, an dem das Recht des Käufers einer Option zur Ausübung der Option endet.

Historical volatility (Historische Volatilität)

Standardabweichung des Logarithmus des relativen Preises des zu Grunde liegenden Instruments, ausgedrückt als Jahresrate. Die Berechnungen basieren auf den Bewegungen des Marktes.

Implied volatility (Implizierte Volatilität)

Die Volatilität einer Option auf Grund ihrer sonstigen Kennwerte, d.h.: Abschlusspreis, Prämie, Verfalldatum, Zinssätze und Optionstyp.

In - the - money (Im-Geld)

Eine Option ist "im-Geld/in-the-money", wenn der Preis des zu Grunde liegenden Instruments niedriger ist als der Abschlusspreis der Put Option bzw. wenn der Preis des zu

Grunde liegenden Instruments höher ist als der Abschlusspreis der Call Option.

Intrinsic value (intrinsischer Wert)

Betrag, um den eine Option "im Geld/in-the-money" ist (auf Grundlage von "Mark to Market").

Knock-in

Eine "Knock-in" Option ist ein Standardoption, die sich automatisch ergibt, wenn ein zuvor festgelegter Wechselkurs oder ein darüber hinaus gehendes Niveau vor Ablauf des Verfalls der Option auf dem Kasse/Spot-Market gehandelt wird. Eine "Knock-in" Option erreicht den Punkt einer Ausübbarkeit, wenn sich der Kasse/Spot-Kurs auf ein Niveau "aus-dem-Geld/out-of-the-money" zu bewegt.

Eine "umgekehrte/reverse Knock-in" Option (oder "Kick-in-Option") erreicht den Punkt einer Ausübbarkeit, wenn sich der Kasse/Spot-Kurs auf ein Niveau "im-Geld/in-the-money" zu bewegt.

Knock-out

Eine "Knock-out" Option ist ein Standardoption, die automatisch entfällt, wenn ein zuvor festgelegter Wechselkurs oder ein darüber hinaus gehendes Niveau vor Ablauf des Verfalls der Option auf dem Kasse/Spot-Markt gehandelt wird. Bei der "Knock-out" Option muss sich der Kasse/Spot-Kurs in Richtung "aus dem Geld/out-of-the-money" bewegen, um auf den Punkt der Nicht-Ausübbarkeit zu kommen.

Eine "umgekehrte/reverse Knock-out" Option (oder "Kick-out" Option) erreicht den Nicht-Ausübungspunkt, wenn sich der Kasse/Spot-Kurs in Richtung "im-Geld/in-the-money" zu bewegt.

No touch

"No Touch" ist eine Transaktion, bei der ein festgelegter Betrag am Lieferdatum nur dann gezahlt wird, wenn bis zum Ablauf des Verfalls der Option die am Markt gehandelten Kasse/Spot-Kurse weder dem Abschlusskurs, der zuvor festgelegt wurde, noch einem darüber hinaus gehenden Wechselkurs entsprachen. "No Touch" wird auch als "Lock out" bezeichnet.

One touch

"One Touch" ist eine Transaktion, bei der ein festgelegter Betrag nur dann gezahlt wird, wenn auf dem Kasse/Spot-Markt vor Ablauf des Verfalls der Option um Abschlusskurs der Option oder einem darüber hinaus gehenden Wechselkurs gehandelt wird. "One Touch" wird auch als "Lock in" oder "Touch digital" bezeichnet. Es existieren noch weitere Optionstypen, bei denen der festgelegte Betrag zwei Tage nach Fälligkeit des Geschäfts gezahlt wird.

Out-of-the-money (Aus-dem-Geld)

Eine Option ist "out-of-the-money", wenn der Preis des zu Grunde liegenden Instruments höher ist als der Abschlusspreis der Put Option bzw. wenn der Preis des zu Grunde liegenden Instruments niedriger ist als der Abschlusspreis der Call Option.

Premium, Option cost (Prämie, Optionskosten)

Preis einer Option, den der Käufer der Option an den Verkäufer der Option zahlt. Die Zahlung und der Eingang der Prämie erfolgen in der Regel zwei Geschäftstage nach dem Geschäftsabschlussstag.

Put option (Verkauf Option)

Recht zum Verkauf eines festgelegten Betrages einer bestimmten Währung gegen eine andere Währung bis zu einem festgelegten Datum und zu einem bestimmten Preis.

Range binary

"Range binary" (auch als "double no touch" bezeichnet) ist eine Transaktion, bei der ein bestimmter Betrag nur dann gezahlt wird, wenn am Kasse/Spot-Markt vor Ablauf des Verfalls der Option nicht zu Kursen gehandelt wird, die zu einer Bandbreite gehören, die vorher durch die Nennung zweier Eckkurse, die ebenfalls nicht gehandelt sein dürfen, festgelegt wurde.

Risk reversal

Dieser Terminus bezeichnet eine Kombination von einem Kauf/long (Verkauf/short) einer Call Option und einem Verkauf/short (Kauf/long) einer Put Option mit in der Regel identischem Optionstyp, Nennwert, Verfalldatum und absolutem Deltawert.

Seller (writer) (Verkäufer (Schreiber))

Partei, die eine Option verkauft und eine Prämie erhält und die zur Abwicklung verpflichtet ist, wenn der Inhaber/Käufer die Option ausübt.

Straddle

Kombination des Kaufs sowohl eines Calls als auch eines Puts bzw. des Verkaufs sowohl eines Calls als auch eines Puts mit identischen Merkmalen, d.h. gleiche Optionstypen, Verfalldaten, Nennwerte und Abschlusspreise.

Strangle

Kombination des Kaufs sowohl eines Calls als auch eines Puts bzw. des Verkaufs sowohl eines Calls als auch eines Puts mit unterschiedlichen Abschlusspreisen, jedoch mit identischen Merkmalen wie z.B. gleiche Optionstypen, Verfalldaten und Nennbeträgen.

Strike price, Exercise price (Abschluss-/Ausübungspreis)

Vertraglich festgesetzter Kurs, der bei Ausübung der Option zur Anwendung kommt.

Synthetic forward

Dieser Terminus bezeichnet eine Kombination von einem Kauf/long (Verkauf/short) einer Call Option und einem Verkauf/short (Kauf/long) einer Put Option mit dem selben

Nennwert, dem selben Verfalldatum, dem selben Optionstyp und einem Abschlusspreis, der identisch mit dem Termin-/Forward-Preis ist.

Time value (Zeitwert)

Derjenige Teil des Wertes einer Option, der der aktuellen Prämie der Option abzüglich ihres intrinsischen Wertes entspricht.

Volatility (Volatilität)

Quantifizierung der Standardabweichung des Wechselkurses für einen Over-the-counter-Optionsmarkt. Die Volatilitäten werden in Werten/Preisen angegeben, die die Erwartungen des Händlers bezüglich zukünftiger Marktbewegungen berücksichtigen.

Teil IV

Terminologie für Zinsderivateprodukte

1. Forward rate agreement (FRA)

Ein FRA ist ein Over-the-Counter-Kontrakt, der in der Regel zwischen zwei Finanzinstituten geschlossen wird, um die Differenz zwischen dem kontrahierten Zins und dem am Abwicklungstag gültigen Zins für einen Nennbetrag in einer bestimmten Währung für einen festen, in der Zukunft beginnenden Zeitraum zu behandeln.

In der Finanzterminologie des Geldmarktes ist ein FRA im Wesentlichen:

eine Festzins-Termin/Termin-ohne-Lieferung Einlage-/Kredit- (Platzierungs-) Transaktion, die auf der Grundlage eines vereinbarten Verfahrens zur Berechnung des Markt-Referenzzinses zu Beginn des Termin/Termin-Zeitraums in bar abgewickelt wird.

FRA buyer

(FRA-Käufer)

FRA-Partei, die vom Verkäufer entschädigt wird, wenn der am Abwicklungstag gültige Zins den kontrahierten Zins übersteigt, bzw. die dem Verkäufer die entsprechende

Differenz zahlt, wenn der am Erfüllungstag gültige Zins unter dem kontrahierten Zins liegt.

FRA seller (FRA-Verkäufer)

FRA-Partei, die vom Käufer entschädigt wird, wenn der am Erfüllungstag gültige Zins unter dem kontrahierten Zins liegt, bzw. die dem Käufer die entsprechende Differenz zahlt, wenn der am Erfüllungstag gültige Zins über dem kontrahierten Zins liegt.

2. Interest rate swap (IRS) (Zinsswap)

Ein Zinsswap ist ein Kontrakt zwischen zwei Teilnehmern oder Parteien, bei dem Zinszahlungen auf der Grundlage eines Nennwertes, der selbst zu keinem Zeitpunkt gezahlt oder erhalten wird, erfolgen. Die Festzins-Zahlung in diesem Swap (oftmals als Festzins-Coupon bezeichnet) erfolgt durch den Festzins-Zahler an den Zahler des variablen Zinses. Entsprechend erfolgt die variable Zinszahlung aus dem Swap durch den Zahler des variablen Zinssatzes an den Festzins-Zahler. Sowohl der feste- als auch der variable Zins werden von dem Tag der Wirksamkeit des Swaps ab berechnet. Das Handelsdatum ist das Datum, an dem sich die Parteien zu dem Swap verpflichten.

Currency swap (Währungsswap)

Ein Währungsswap ist ein Kontrakt, der einem parallelen oder Back-to-Back-Kredit ähnelt. Im Falle des Währungsswaps leihen die Parteien einander keine Währungen, sondern verkaufen diese einander bei gleichzeitiger Vereinbarung, den Tausch der Währungen zu einem festen Zeitpunkt in der Zukunft zum selben Preis rückgängig zu machen. Die Zinsen

für die beiden Währungen sind in den beiden Austauschprozessen nicht enthalten und werden separat gezahlt.

Fixed-rate payer (Festzins-Zahler)

- ☉ Zahlt den Festzins im Swap.
- ☉ Erhält (in der Regel) den variablen Zins im Swap.
- ☉ Ist der Preissensitivität einer längerfristigen Festzins-Verbindlichkeit und eines Aktivums mit variabler Verzinsung ausgesetzt.

Floating-rate payer (Zahler variabler Zinsen)

- ☉ Zahlt den variablen Zins im Swap.
- ☉ Erhält (in der Regel) den Festzins im Swap.
- ☉ Ist der Preissensitivität eines längerfristigen Festzins-Aktivums und einer Verbindlichkeit mit variablem Zins ausgesetzt.

3. Interest rate options (Zinsoptionen)

Interest rate cap (Vertragliche Vereinbarung zur Garantie einer Zinsobergrenze)

Bei einem "Interest Rate Cap" handelt es sich um eine Vereinbarung zwischen dem Verkäufer (bzw. Stillhalter) eines Cap und einem Schuldner, auf deren Grundlage der Verkäufer dem Käufer (gegen eine Vorab-Gebühr oder eine Prämie zahlbar per Valuta Kasse/Spot) einen Betrag in der Höhe zahlt, in der ein zuvor festgelegter Marktzins während eines vereinbarten Zeitraums den vereinbarten Cap-Zins überschreitet. Dies schützt einen Schuldner vor steigenden Zinsen, ohne ihn zu einer Festzinsverpflichtung zu zwingen.

Interest rate collar (Gleichzeitige Option zur Sicherung einer Zinsober- und Zinsuntergrenze)

Ein „Interest Rate Collar“ ist eine (Hedge-)Strategie zur Absicherung gegen ungünstige Entwicklung der Zinssätze, deren Kosten durch den Einsatz eines Teils des möglichen Gewinns aus der günstigen Entwicklung der Zinssätze vermindert wird.

Dies erfolgt durch die Kombination eines „Interest Rate Cap“ mit einer bestimmten Zinsobergrenze und einer gegenteiligen Position in einem „Interest Rate Floor“ mit einer Zinsuntergrenze.

Beim Käufer eines Interest Rate Collar-Kontraktes könnte es sich beispielsweise um einen Schuldner handeln, der die Kreditkosten für eine variabel verzinsliche Schuldverschreibung begrenzen möchte. Dabei *erwirbt* er einen Interest Rate Cap

mit einer Prämie zum höheren Grenzsatz und *verkauft* einen Interest Rate Floor zum niedrigeren Grenzsatz, wodurch er eine Prämie erzielt. Aufgrund der beim Verkauf des Interest Rate Floor erzielten Prämie wird die Absicherung gegen steigende Zinssätze erschwinglicher.

Im Gegenzug könnte es sich beim Verkäufer eines Interest Rate Collar um einen Anleger handeln, der variabel verzinsliche Anlagen gegen fallende Zinssätze absichert. Dies erfolgt durch Erwerb eines Interest Rate Floor und Verminderung der Hedge-Kosten durch Verkauf eines Interest Rate Cap.

Interest rate floor (Mindestzins-Option)

Bei einem "Interest Rate Floor" handelt es sich um eine Vereinbarung zwischen dem Verkäufer (bzw. Stillhalter) eines Floor und einem Investor, auf deren Grundlage der Verkäufer dem Käufer (gegen eine Vorab-Gebühr oder eine Prämie zahlbar per Valuta Kasse/Spot) einen Betrag in der Höhe zahlt, in der ein zuvor festgelegter Marktzins während eines vereinbarten Zeitraums unter den vereinbarten Floor-Zins fällt. Dies schützt einen Investor vor sinkenden Zinsen, ohne ihn zu einer Festzinsverpflichtung zu zwingen.

Swaption

Eine "Zins-Swaption" ist eine vom Verkäufer gewährte Option, die den Käufer berechtigt, in eine zu Grunde liegende Zins-Swap-Transaktion einzutreten bzw. in einigen Fällen einen Betrag ausgezahlt zu erhalten, der sich aus dem zu Grunde liegenden Zins-Swap unter Berücksichtigung des vorab vereinbarten Abschlusszinssatzes ergibt.

Zero-cost collar

Bei einem Zero Cost Collar entspricht die bei Erwerb des Interest Rate Cap oder Floor zu zahlende Prämie der aus dem Verkauf der Gegenposition erzielten Prämie.

Teil V

Sonstige Terminologie

Cash settlement

Art und Weise zur Abrechnung von Finanzinstrumenten, deren vereinbarte Nennbeträge physisch nicht gezahlt (non-deliverable) werden (in der Regel Derivate wie z.B. FRAs), unter Bezugnahme auf einen zuvor festgelegten Markt-abrechnungszins wie z.B. Libor oder Euribor.

Euribor

Zins-Referenzsatz spezifisch für den Euro. Dieser wird täglich von einem Panel aus 57 Banken, von denen 47 EU-Ländern angehören, berechnet.

Libid (12,5 bp unter Libor)

London Interbank Bid Rate. Im Gegensatz zum Libor handelt es sich hierbei nicht um einen offiziell veröffentlichten Abrechnungs- oder Referenzzins, sondern vielmehr um eine zum jeweiligen Zeitpunkt unspezifische Referenz auf den üblichen Interbanken-Geld-Satz für erste Adressen am Londoner Markt.

Libor

London Interbank Offered Rate. Dieser Satz wird täglich aus den Zinssätzen von 16 Londoner Banken berechnet und dient allgemein als Referenzzins für Kreditvereinbarungen sowie in letzter Zeit auch als Cash-Settlement-Referenzsatz für non-deliverable Finanzierungsinstrumente in den wichtigsten Währungen.

Non deliverable forwards (NDFs)

Devisenterminkontrakte, bei denen die Parteien sich vorher auf "Nicht-Lieferung" der Nennwerte und statt dessen auf einen Barausgleich der bei Fälligkeit entstehenden Differenz geeinigt haben. Bezugspunkt ist der aktuelle Kasse/Spot-Kurs, der von einer zuvor festgelegten Quelle bekannt gegeben wird.

Repos

Bei einem Repo-Geschäft (Rückkaufvereinbarung) zwischen zwei Parteien verkauft eine Partei der anderen Partei ein Wertpapier zu einem festgelegten Preis gegen Bezahlung und verpflichtet sich gleichzeitig, das Wertpapier zum selben Preis zurück zu kaufen, wobei der Betrag zuzüglich der zu einem vereinbarten Satz entstandenen Zinsen zu einem festgelegten späteren Zeitpunkt zurück zu zahlen ist.

Anhang 1

ACI-REGELN FÜR DIE BEHANDLUNG VON STREITFÄLLEN IM ZUSAMMENHANG MIT OVER- THE-COUNTER-FINANZINSTRUMENTEN

1. Bestellung von Sachverständigen
2. Antragstellung
3. Erwiderung
4. Ergänzende Informationen
5. Bestätigung des Antragseingangs
und Abweisung
6. Verfahren des Committee for
Professionalism (CFP)
7. Entscheidung
8. Bekanntgabe und Veröffentli-
chung der Entscheidung
9. Kosten
10. Allgemeines
11. Regeländerungen

1. Bestellung von Sachverständigen

- 1.1 Diese Regeln behandeln einen Service ("**Expert Determination Service**") der ACI - The Financial Markets Association ("**ACI**") bei jeglicher Art von Streitfällen:
 - 1.1.1 im Zusammenhang mit Over-the-Counter-Instrumenten gemäß Anhang 2;
 - 1.1.2 zwischen Marktteilnehmern (natürlichen und juristischen Personen). Hierzu gehören unter Anderem Streitigkeiten zwischen einem Mitglieder der ACI und einem anderen Mitglied, zwischen einem Mitglied der ACI und einem Nicht-Mitglied sowie zwischen einem Nicht-Mitglied und einem anderen Nicht-Mitglied;
 - 1.1.3 in Verbindung mit Marktpraktiken oder Verhaltensweisen gemäß dem *Model Code* mit Ausnahme von Rechtsstreitigkeiten sowie
 - 1.1.4 in Verbindung mit nationalen oder grenzüberschreitenden Transaktionen.
- 1.2 Die Regeln sollen eine unabhängige, unparteiliche und rasche sachkundige Entscheidung über die Art der Beilegung eines Streitfalls herbeiführen.
- 1.3 Der Expert Determination Service wird vom Committee for Professionalism der ACI ("**CFP**") angeboten.

- 1.4** Wenn der ACI ein Streitfall gemäß diesen Regeln vorgetragen wird, wird die ACI diesen an das CFP weiterleiten. Das CFP trifft seine Entscheidung, die von der ACI als Entscheidung gemäß diesen Regeln übermittelt wird. Diese Entscheidung braucht den gesetzlichen Anforderungen an einen Schiedsspruch nicht zu entsprechen. Sie soll jedoch auf die allgemein übliche Marktpraxis abstellen.
- 1.5** Sofern nicht anders vereinbart, ist die Entscheidung für die Parteien nicht bindend.

Bei diesem Verfahren erfolgt die Kommunikation mit der ACI ausschließlich auf schriftlichem Wege, d.h. durch Mitteilungen, deren Form eine vollständige Verifizierung der Vorfälle ermöglichen. Dies erfolgt mittels Datenfernübertragung oder auf sonstige zeitsparende Weise.

Die ACI kann jedoch nach eigenem Ermessen auch andere Kommunikationsformen zulassen, sofern die Mitteilungen komplett und verifizierbar übertragen werden können und nicht im Widerspruch zum *Model Code* oder zu diesen Regeln stehen.

2. Antragstellung

- 2.1** Der Antragsteller übermittelt der ACI einen Antrag („Antrag“) mit der Bitte um Entscheidung. Antragsteller können eine einzelne, mehrere oder sämtliche Parteien

eines Streitfalls sein, die gemeinsam einen einzigen Antrag stellen. Der Antrag ist zusammen mit allen Anlagen an die ACI in Paris, Frankreich, zu übersenden. Ein kompletter Satz Kopien ist an den Managing Director der ACI zu senden.

2.2 Der Antrag ist knapp zu halten, muss jedoch alle erforderlichen Informationen in klarer Darstellung enthalten. Hierzu gehören insbesondere:

2.2.1 kompletter Name und Anschrift des Antragstellers mit eindeutiger Angabe seiner Funktion(en) in Verbindung mit der Transaktion sowie

2.2.2 kompletter Name und Anschrift aller anderen Streitparteien („Antragsgegner“) mit eindeutiger Angabe der Funktion(en) des Antragsgegners in Verbindung mit der Transaktion, sofern der Antrag nicht gemeinsam von allen Streitparteien gestellt wird, sowie

2.2.3 eine Erklärung des Antragstellers, in der offiziell eine Entscheidung auf Grundlage der Regeln erbeten wird, sowie

2.2.4 eine zusammenfassende Darstellung des Streitfalls und der Forderungen des Antragstellers mit eindeutiger Angabe aller Punkte, die in Verbindung mit der Transaktion zu entscheiden sind, sowie

2.2.5 Kopien aller streitgegenständlichen Transaktionsdokumente einschließlich aller Ergänzungen dieser Dokumente und aller

Dokumente, die für sachdienlich erachtet werden, um die relevanten Umstände zu belegen, sowie

- 2.2.6 eine Erklärung des Antragstellers, dass eine Kopie der Antragschrift einschließlich aller Anlagen jedem einzelnen im Antrag genannten Antragsgegner zugestellt wurde.

3. Erwiderung

- 3.1 Der Antragsgegner kann auf den Antrag des Antragstellers erwidern. Bei dem Antragsgegner kann es sich um eine oder mehrere in der Antragschrift als Antragsgegner genannte Parteien handeln, die jeweils eigene oder eine gemeinsame Erwiderung einreichen können. Die Erwiderung muss bei der ACI spätestens bis zu dem Termin eingehen, der von der ACI in der Bestätigung des Antragseingangs (*vgl. Artikel 5 unten*) gesetzt wurde. Die Erwiderung ist mit allen Anlagen an die ACI in Paris, Frankreich, zu senden. Ein kompletter Satz Kopien ist an den Managing Director der ACI zu senden.
- 3.2 Der Erwiderung ist knapp zu halten, muss jedoch alle erforderlichen Informationen in klarer Darstellung enthalten. Hierzu gehören insbesondere:
 - 3.2.1 Name und Anschrift des Antragstellers;

- 3.2.2 Antragsdatum;
- 3.2.3 eine Erklärung des Antragsgegners, in der offiziell eine Entscheidung auf der Grundlage der Regeln erbeten wird;
- 3.2.4. eine zusammenfassende Darstellung der Forderungen des Antragsgegners mit eindeutiger Angabe aller Punkte, die in Verbindung mit der Transaktion zu entscheiden sind, sowie
- 3.2.5 Kopien aller zusätzlichen Dokumente, die für sachdienlich erachtet werden, um die relevanten Umstände zu belegen, sowie

- 3.2.6 eine Erklärung des Antragsgegners, dass eine Kopie der Erwiderung einschließlich aller Anlagen schriftlich dem Antragsteller und jedem anderen im Antrag genannten Antragsgegner zugestellt wurde.
- 3.3 Falls der Antragsgegner nicht nach Artikel 3.2.3 erwidert, wird diesem die Entscheidung nicht übersandt.

4. Ergänzende Informationen

- 4.1 Anträge, Erwiderungen und ergänzende Informationen sind in der eingereichten Form endgültig.
- 4.2 Die ACI kann den Antragsteller sowie den Antragsgegner auffordern, spezifische ergänzende Informationen einschließlich Kopien von Dokumenten, die für die Entscheidung von Bedeutung sind, einzureichen ("ergänzende Informationen").
- 4.3 Ergänzende Informationen sind der ACI innerhalb der in der Aufforderung gesetzten Frist zu übermitteln. Sie müssen knapp gefasst sein und alle erforderlichen Informationen in klarer Darstellung sowie gegebenenfalls Kopien aller relevanten Dokumente enthalten. Weiterhin sind die folgenden Angaben erforderlich:

- 4.3.1 Datum und Bezug (Aktenzeichen) der Aufforderung zur Vorlage der ergänzenden Informationen;
 - 4.3.2 Name und Anschrift des Ausstellers der ergänzenden Informationen und
 - 4.3.3 eine Erklärung des Ausstellers der ergänzenden Informationen, dass eine Kopie davon einschließlich aller Anlagen dem Antragsteller und dem Antragsgegner übersandt wurde.
- 4.4 Ergänzende Informationen sind der ACI nur nach entsprechender Aufforderung durch die ACI und unter Beachtung der darin enthaltenen Anweisungen zu übersenden.

5. Eingangsbestätigung und Abweisung

- 5.1 Die ACI bestätigt ("Bestätigung") den Eingang von Anträgen, Erwidern und ergänzenden Informationen gegenüber dem Antragsteller und dem Antragsgegner.
- 5.2 Die ACI setzt eine angemessene Frist für den Eingang der jeweiligen Erwidern und ergänzenden Informationen bei der ACI. Die Frist sollte 30 Tage ab dem Datum der Bestätigung des Antragseingangs bzw. 14 Tage ab dem Datum der Aufforderung zur

Übersendung ergänzender Informationen nicht überschreiten.

- 5.3** Erwidernngen oder ergänzende Informationen, die bei der ACI nach der in der jeweiligen Bestätigung bzw. Aufforderung gesetzten Frist eingehen, sowie alle der ACI unaufgefordert übersandten Mitteilungen können vom CFP ignoriert werden.

- 5.4** Bei entsprechender Benachrichtigung des Antragstellers und des Antragsgegners kann die ACI jederzeit, vor oder nach Bestätigung, alle Anträge, Erwidernngen oder ergänzenden Informationen insgesamt oder teilweise zurückweisen:
 - 5.4.1 wenn die ACI zu der Ansicht gelangt, dass ein zu entscheidender Punkt nicht in Verbindung zu einer Transaktion steht; oder
 - 5.4.2 in anderer Hinsicht - insbesondere im Hinblick auf Form und/oder Inhalt - den Anforderungen dieser Regeln nicht entsprochen wird.

- 5.5** In diesen Regeln oder in Bestätigungen oder Aufforderungen genannte Fristen, die in Tagen angegeben sind, gelten für aufeinander folgende Kalendertage und beginnen mit dem Tag nach ihrer Festsetzung in der betreffenden Bestätigung oder Aufforderung. Wenn der letzte Tag einer Frist oder ein festgesetzter Termin auf einen Bankfeiertag in Paris, Frankreich, fällt, läuft die betreffende

Frist am Ende des darauf folgenden Bank-Geschäftstages in Paris ab.

6. Verfahren des Committee for Professionalism (CFP)

- 6.1** Der Vorsitzende bzw. amtierende Vorsitzende des CFP führt den Vorsitz bei dem betreffenden Verfahren zur Beilegung einer Streitfrage. Der CFP kann jedes Mitglied der ACI und jeden Mitarbeiter, Vertreter oder Angestellten der ACI als Fachmann hinzuziehen, um das CFP bei der Entscheidungsfindung zu beraten.
- 6.2** Die Mitglieder des CFP sowie die Mitarbeiter, Vertreter und Angestellten der ACI, die an der Erbringung des Expert Determination Service beteiligt sind, werden alle mit einer Streitfrage im Zusammenhang stehenden Informationen und Dokumente jederzeit streng vertraulich behandeln.
- 6.3** Der CFP wird seine Entscheidung auf unparteiische Weise ausschließlich auf der Grundlage des Antrags, der Erwiderung(en) sowie der ergänzenden Informationen zu dem Fall treffen. Ein CFP-Mitglied, das sich in einem Interessenkonflikt befindet, wird

diesen offenbaren und nicht mehr am Verfahren teilnehmen.

- 6.4** Falls vom CFP für erforderlich erachtet, kann sein Vorsitzender die ACI bitten, den Antragsteller und Antragsgegner nach Artikel 4 dieser Regeln aufzufordern, weitere Informationen und/oder Kopien von Dokumenten beizubringen.

- 6.5** Innerhalb von 30 Tagen nach Eingang aller Informationen und Dokumente, die der CFP für die zu entscheidenden Fragen für erforderlich und sachdienlich erachtet, wird der CFP eine Entscheidung entwerfen, die vom Vorsitzenden der ACI übergeben wird.

- 6.6** Weder der Antragsteller noch der Antragsgegner wird:
 - 6.6.1 eine mündliche Verhandlung vor dem CFP anstreben;

 - 6.6.2 beantragen, das CFP oder seine Mitglieder, Mitarbeiter, Vertreter oder Angestellten, weil sie an der Erarbeitung einer Entscheidung nach Maßgabe dieser Regeln beteiligt waren, als Zeugen, Sachverständige oder in ähnlicher Funktion vor Schiedsgerichten oder ordentlichen Gerichten zu hören, vor denen der Streitfall verhandelt wird.

7. Entscheidung

- 7.1 Nach Maßgabe von Artikel 9.2 dieser Regeln wird die ACI eine Entscheidung treffen und unverzüglich bekannt geben gegenüber:
 - 7.1.1 dem Antragsteller sowie
 - 7.1.2 dem Antragsgegner, der nach Artikel 3.2.3 dieser Regeln eine Entscheidung auf der Grundlage dieser Regeln beantragt hat.
- 7.2 Die Entscheidung wird von der ACI in englischer Sprache herausgegeben, sofern der CFP keine abweichende Regelung trifft. Es sind *unter Anderem* die folgenden Elemente enthalten:
 - 7.2.1 die Namen von Antragsteller und Antragsgegner, sowie
 - 7.2.2 eine Zusammenfassung der für die entschiedenen Streitpunkte relevanten Einlassungen, sowie
 - 7.2.3 eine Feststellung der Streitpunkte und die getroffenen Entscheidungen mit knapper Darstellung der Gründe sowie
 - 7.2.4 das Datum der Entscheidung sowie die Unterschrift im Namen und Auftrag der ACI.

- 7.3** Die Entscheidung ist am Tage ihrer Bekanntgabe durch die ACI als in Paris, Frankreich, getroffen zu behandeln.

8. Bekanntgabe und Veröffentlichung

- 8.1** Das Original jeder Entscheidung wird bei der ACI hinterlegt und wird dort für 10 Jahre ab ihrem Datum aufbewahrt.
- 8.2** Die ACI kann alle Entscheidungen veröffentlichen, sofern die Identität der Streitparteien nicht preisgegeben wird und nicht ohne Weiteres ermittelt werden kann.

9. Kosten

- 9.1** Der Expert Determination Service wird grundsätzlich kostenlos erbracht. Unter bestimmten Umständen kann eine Gebühr erhoben werden, die von der ACI nach deren Ermessen unter Berücksichtigung der Komplexität des Themas und weiterer Faktoren, die die ACI für relevant erachtet, festgesetzt wird. Die Gebühr beschränkt sich jedoch auf direkte Auslagen, die dem Antragsteller auf Verlangen nachzuweisen sind. Der CFP wird dem Antragsteller nach Möglichkeit eine Schätzung der zu

erwartenden Auslagen übermitteln, die zum Zeitpunkt der Bestätigung des Antrags-
eingangs bereits bekannt oder vorhersehbar
sind. Diese Gebühr wird dem Antragsteller
innerhalb angemessener Frist spätestens 45
Tage nach Bestätigung des Antrags-
eingangs in Rechnung gestellt.

- 9.2** Sofern eine Gebühr erhoben wird, gibt die ACI
ihre Entscheidung erst nach Eingang der
Gebühr bekannt.

10. Allgemeines

- 10.1** Alle Angelegenheiten, die nicht ausdrücklich
in diesen Regeln berücksichtigt sind, werden
von der ACI, den Mitgliedern des CFP sowie
den Mitarbeitern, Vertretern oder Angestellten
der ACI, nach dem Geist dieser Regeln und
streng vertraulich behandelt.
- 10.2** Die Mitglieder des CFP sowie die Mitarbeiter,
Vertreter und Angestellten der ACI überneh-
men keine Haftung oder Verantwortung für die
Folgen von Verspätungen und/oder Verlusten
von Mitteilungen, Schreiben oder Dokumenten
oder für Verzögerungen, Entstellungen oder
sonstige Fehler während der Nutzung von
Telekommunikationseinrichtungen oder für
Fehler in Übersetzungen und/oder
Interpretationen von Fachtermini.

- 10.3** Die Mitglieder des CFP sowie die Mitarbeiter, Vertreter und Angestellten der ACI übernehmen keine Haftung oder Verantwortung für die Ausübung oder behauptete Ausübung ihrer Funktionen in Verbindung mit irgend einer Entscheidung, sofern ihnen kein Vorsatz nachgewiesen werden kann.

11. Regeländerungen

- 11.1** Diese Regeln können jederzeit von der ACI geändert werden und können von der ACI angefordert werden. Änderungen dieser Art gelten für alle zukünftigen und aktuellen sowie bereits teilweise verhandelten Streitfälle, wobei der CFP jedoch im Interesse einer fairen Entscheidung eines Streitfalls Anderes beschließen kann.

SCHRITT 1: Wenn ein Streit oder eine Auseinandersetzung zwischen zwei Parteien entsteht, beantragt der Antragsteller eine Entscheidung der ACI. Das Original des Antrags, der die relevanten Dokumente beinhalten sollte, ist an die ACI in Paris zu richten. Eine Kopie ist an die ACI London zu senden. Weiterhin übersendet der Antragsteller eine Kopie des Antrags an den Antragsgegner.

SCHRITT 2: Der Antragsgegner kann seine Erwiderung an die ACI Paris (Original) und London (Kopie) senden. Dies erfolgt spätestens innerhalb der Frist, die in der Bestätigung des Antragsvorgangs von der ACI angegeben ist. Der Antragsgegner hat sodann auch eine Kopie seiner Erwiderung an den Antragsteller zu übersenden.

HINWEIS: Wenn der Antragsgegner nicht formell eine Entscheidung beantragt, wird ihm die Entscheidung nicht übersandt.

SCHRITT 3: Die ACI kann den Antragsteller und den Antragsgegner auffordern, ergänzende Informationen einzureichen. Diese ergänzenden Informationen müssen bei der ACI innerhalb der in der Aufforderung gesetzten Frist eingehen. Weiterhin sind Kopien der ergänzenden Informationen allen Gegenparteien zu übermitteln. Die ACI bestätigt den Erhalt von Anträgen, Erwiderungen und ergänzenden Informationen gegenüber dem Antragsteller und dem Antragsgegner.

Die ACI setzt eine angemessene Frist für den Eingang der jeweiligen Erwiderungen oder ergänzenden Informationen bei der ACI. Nach dieser genannten Frist eingehende Erwiderungen oder ergänzende Informationen können von der ACI ignoriert werden. Die Antwort muss innerhalb von 30

Tagen ab dem Datum der Bestätigung des Antragseingangs durch die ACI erfolgen. Ergänzende Informationen sind innerhalb von 14 Tagen nach dem dem Datum der entsprechenden Aufforderung einzureichen.

SCHRITT 4: Der (amtierende) Vorsitzende des CFP führt den Vorsitz bei dem Verfahren zur Beilegung der Streitfrage. Der CFP entwirft seine Entscheidung innerhalb von 30 Tagen nach Erhalt aller erforderlichen und relevanten Informationen.

SCHRITTE 5 und 6: Die ACI trifft ihre Entscheidung und übermittelt diese unverzüglich dem Antragsteller und denjenigen Antragsgegnern, die eine Entscheidung beantragt haben. Der Vorsitzende legt die Entscheidung der ACI vor. Die Entscheidung gilt als am Tage ihrer Bekanntgabe durch die ACI in Paris getroffen. Die Entscheidung erfolgt in englischer Sprache, sofern der CFP dies nicht anders regelt. Die Original-Niederschrift der Entscheidung wird zehn Jahre lang bei der ACI in Paris aufbewahrt. Die ACI kann jede Entscheidung veröffentlichen, sofern die Identität der Parteien nicht preisgegeben wird.

HINWEIS: Es fallen zwar keine Kosten an, jedoch kann die ACI unter bestimmten Umständen nach ihrem Ermessen eine Gebühr erheben.

Anhang 2

Märkte und Instrumente unter dem Model Code

Alle "Over-The-Counter-" (OTC-) Finanz-märkte und -Instrumente (bilanzierte und nicht bilanzierte) wie:

- Devisenhandel (Kasse/Spot und Termin/Forward)
- Devisenoptionen
- Geldmarktgeschäfte
- Zinsoptionen
- Forward Rate Agreements
- Zins- und Währungs-Swaps
- Edelmetalle

Anhang 3

Bedingungen und Konditionen für Finanzinstrumente

1. Devisen - IFEMA und FEOMA
2. Forward Rate Agreements - FRABBA-Konditionen
3. Synthetische Devisenvereinbarungen - SAFEBBA-Konditionen
4. OTC - Devisenoptionen - ICOM-Konditionen
5. Swaps - BBAIRS-Konditionen; oder International Swap Dealers Association (ISDA) Interest Rate and Currency Exchange Agreement
6. Repos - TBMA/ISMA Global Master Repurchase Agreement (Fassung 2000)

Anhang 4

Weitere veröffentlichte Codes of Conduct und Genehmigung zur Anfertigung von Übersetzungen

Australien:	Code of Behaviour in Dealing and Market Terminology
Belgien:	Guide to market practice
Kanada:	Guidelines to Market Behaviour for the Canadian Foreign Exchange Market
Frankreich:	The French code of Conduct (März 1999)
Deutschland:	Verhaltensregeln für Banken am deutschen Devisenmarkt.
Griechenland:	Code of Professional Conduct
Irland:	Code of Conduct for Dublin Foreign Exchange Market
Italien:	Codice di Comportamento relativo all'attività di Foreign Exchange, Money Market e strumenti derivati (September 92).
Japan:	The Tokyo Foreign Exchange Market Committee Code of Conduct (Orangebuch) Dezember 1998
Kuwait:	Code of Conduct (auf Arabisch, März 1993)

- Luxemburg:** Le Contrôle des activités des Cambistes (commissariat au contrôle des Banques Luxembourg n° 25/74) - Institut Monétaire Luxembourgeois - Circulaire 93/101 Règles relatives à l'organisation et au contrôle interne de l'activité de marché des établissements de crédit (Oktober 1993)
- Neuseeland:** Foreign Exchange Market Code of Behaviour and Practice
- Singapur:** Guide to Conduct & Market Practice for Treasury Activities (Februar 1998)
- Schweiz:** Code of Behaviour, ausgegeben von der Swiss Bankers Association
- Großbritannien:** The London Code of Conduct. FSA (Juni 1999)
- USA:** Guidelines for foreign exchange trading activities 1996

Genehmigung zur Anfertigung von Übersetzungen

Eigentum: ACI - The Financial Markets Association ist Eigentümerin der englischen Originalversion des *Model Code*, die übersetzten Fassungen sind hingegen Eigentum der für die jeweilige Übersetzung verantwortlichen lokalen Vereinigung oder Sprachgruppe.

Voraussetzungen für eine Übersetzung:

1. Lokale Vereinigungen oder Sprachgruppen der ACI - The Financial Markets Association sollten vor Anfertigung einer Übersetzung das Committee for Professionalism (CFP) der ACI informieren und schriftlich dessen förmliche Genehmigung einholen.
2. Die Übersetzungen sollten von Marktpraktikern und nicht von Theoretikern angefertigt werden, um Genauigkeit und Marktorientierung zu gewährleisten.
3. Die Rohfassung der Übersetzung sollte gegebenenfalls von Juristen, Rechnungslegungsspezialisten und IT- und sonstigen Fachleuten geprüft werden, um die inhaltliche Richtigkeit der Übersetzung zu gewährleisten und um die Gefahr von Missverständnissen so gering wie möglich zu halten; dabei ist besonders darauf zu achten, dass der Sinn des *Model Code* durch die korrekte Anwendung der Fachterminologie in der jeweiligen Sprache gewahrt bleibt. Falls erforderlich, sollte in Anmerkungen auf feine Bedeutungsunterschiede zwischen dem englischen Begriff und der diesem am nächsten kommenden Übersetzung aufmerksam gemacht werden.

4. Die Übersetzung sollte mit dem Vorbehalt versehen werden, dass sie nur zu Schulungs- und Referenzzwecken angefertigt wurde, dass das Committee for Professionalism der ACI in keinerlei Weise für deren Inhalt verantwortlich ist und bei Zweifelsfällen und Abweichungen das englische Original gilt.
5. Die englische Originalversion stellt den ‚offiziellen‘ *Model Code* dar und ist die für Schiedssprüche, die Tätigkeit von Sachverständigen und die Klärung von Streitfällen maßgebliche Fassung.
6. Das Eigentum an der Übersetzung unterliegt der Kontrolle der für die Übersetzung verantwortlichen lokalen Vereinigung oder Sprachgruppe.
7. Das Urheberrecht am *Model Code* liegt bei der ACI - The Financial Markets Association; Übersetzungen müssen zu jeder Zeit den Bedingungen dieses Urheberrechts entsprechen.
8. Die Übersetzung muss als elektronische Fassung mit der Website der ACI verbunden sein und dem Committee for Professionalism der ACI in gedruckter Fassung zur Verfügung gestellt werden.

Anhang 5

ACI - The Financial Markets Association

Grundsatzerklärung

Die ACI versteht sich innerhalb der Geschäftswelt, sowie gegenüber Behörden, Medien und Finanzdienstleistern als der führende Verband und Interessenvertreter der internationalen Finanzmärkte und als aktiver Förderer der Ausbildungs- und Berufsinteressen der Marktteilnehmer sowie der Branche.

Charter der ACI

Artikel I

Die ACI - The Financial Markets Association ist eine nicht-kommerzielle Organisation der Händler von Finanzmarktinstrumenten und basiert auf der wechselseitigen Anerkennung professionellen Handelns. Das Ziel ist die Förderung des Berufsstandes ohne jegliche Diskriminierung.

Artikel II

Die Mitglieder verpflichten sich zu professioneller Sachkunde und ethischen Loyalitätsstandards, die für den Aufbau inter-

nationaler Beziehungen unerlässlich sind und unterstützen sich, soweit möglich, gegenseitigen.

Artikel III

Die nationalen Verbände, die sich in den einzelnen Ländern gebildet haben, stellen Gruppen dar, die der ACI - The Financial Markets Association angeschlossen sind.

Artikel IV

Die angeschlossenen Verbände sind durch die moralischen Bindungen ihrer gemeinsamen Mitgliedschaft im Berufsstand sowie durch den gemeinsamen Wunsch verbunden, innerhalb dieses Berufsstandes die best möglichen Leistungen zu erbringen, insbesondere durch persönliche und freundschaftliche Beziehungen zwischen allen Beteiligten.

Artikel V

Die nationalen Verbände und ihre Mitglieder bemühen sich nach Kräften, den höchst möglichen professionellen Standard zu wahren, indem sie in strikter Einhaltung von Wortlaut und Sinn des *Model Code* zu jeder Zeit und unter allen Umständen ein beispielhaftes ethisches Verhalten an den Tag legen.

Artikel VI

Jeder nationale Verband ist in der Gestaltung und Durchführung seiner nationalen Geschäfte vollkommen unabhängig, verpflichtet sich und seine Mitglieder jedoch, sich jederzeit und unter allen Umständen in Übereinstimmung mit dem Model Code, der aktuellen Charter sowie der Satzung der ACI - The Financial Markets Association zu verhalten.

Artikel VII

Ausbildung ist ein zentrales Anliegen der ACI. Sie bemüht sich sicher zu stellen, dass Programme, die der sich ständig wandelnden Natur der Branche Rechnung tragen, sowohl dem Nachwuchs als auch gestandenen Mitgliedern zur Verfügung stehen.

Mitgliedschaft NATIONALER VERBÄNDE

1. Eine Mitgliedschaft in der ACI ist auf nationale Verbände beschränkt, die in Staaten gegründet wurden, in denen die Banken berechtigt sind, mit Banken in anderen Staaten Geschäfte zu treiben.
2. Ein Verband, der die erforderlichen Voraussetzungen erfüllt und eine Mitgliedschaft in der ACI wünscht, sollte einen entsprechenden Antrag an den Vice President der ACI sowie eine Kopie an das ACI-Sekretariat senden. Dem Antrag sollte ein Verzeichnis der Institutionen beigefügt sein, aus denen sich die Mitglieder rekrutieren, sowie komplette Details über die Aufsichtsbehörden, die für diese Institutionen zuständig sind.
3. Der Vice President leitet den Antrag des Verbandes in Zusammenarbeit mit dem jeweiligen Regional/Sub-Regional Executive nach Prüfung der Satzung des betreffenden Verbandes und deren Konformität mit der Charta und der Satzung der ACI an das Executive Committee weiter. Das Executive Committee spricht nach Prüfung seine Empfehlung gegenüber dem Council bezüglich der Aufnahme des Verbandes aus.
4. Das Council behält sich vor, die Anzahl der Mitglieder eines die Mitgliedschaft beantragenden Verbandes zu berücksichtigen. Ziel hierbei ist es, sicher zu stellen, dass der Antragsteller über die kritische Masse auf seinem eigenen Markt sowie die Chance einer langfristigen Mitgliedschaft verfügt.

5. Das Council ist berechtigt, mit einfacher gewichteter Mehrheit über die Zulassung eines Kandidaten zu entscheiden.

Anhang 6

Anerkannte Swift-Währungsschlüssel für die 66 Mitglieder der ACI - The Financial Markets Association:

Nord- und Südamerika

Argentinien	ARS
Bahamas	BSD
Bermuda	BMD
Brasilien	BRL
Kanada	CAD
Mexiko	MXN
Panama	PAB
USA	USD

Asien und pazifischer Raum

Australien	AUD
China	CNY
Hongkong	HKD
Indien	INR
Indonesien	IDR
Japan	JPY
Korea (Republik)	KRW
Macao	MOP
Malaysia	MYR
Neuseeland	NZD
Pakistan	PNR
Philippinen	PHP
Singapur	SGD
Sri Lanka	LKR
Thailand	THB

Europa

Österreich	EUR
Belgien	EUR
Kanalinseln	GBP
Kroatien	HRN
Zypern	CYP
Tschechische Republik	CZK
Dänemark	DKK
Finnland	EUR
Frankreich	EUR
Georgien	GEL
Deutschland	EUR
Griechenland	EUR
Ungarn	HUF
Island	ISN
Irland	EUR
Israel	ILS

Anhang 6 - Swift Währungsschlüssel

Italien	EUR
Luxemburg	EUR
Mazedonien	MKD
Malta	MTL
Monaco	EUR
Niederlande	EUR
Norwegen	NOK
Polen	PLN
Portugal	EUR
Rumänien	ROL
Slowakei	SKK
Slowenien	SIT
Spanien	EUR
Schweden	SEK
Schweiz	CHF
Vereinigtes Königreich	GBP
Jugoslawien	YUN

Naher Osten und Afrika

Bahrain	BHD
Ägypten	EGP
Jordanien	JOD
Kenia	KES
Kuwait	KWD
Libanon	LBP
Mauritius	MUR
Südafrika	ZAR
Tunesien	TND
Vereinigte Arabische Emirate	AED