



Kleinanlegerstrategie der Europäischen Kommission

Gemeinsame Erklärung der Verbände der Versicherungs- und Finanzanlagenvermittler in Deutschland

Die Verbände der Versicherungs- und Finanzanlagenvermittler in Deutschland begrüßen die Intentionen und wesentliche Inhalte der Kleinanlegerstrategie der Europäischen Kommission. Unsere Mitglieder sind dem Kleinanleger verpflichtet und unterstützen ihn beim Vermögensaufbau und bei der Altersvorsorge. Die Ziele einer Verbesserung des Marktzugangs, guten Verbraucherschutzes, des Abbaus von Bürokratie und Überinformation, kostengünstiger Produkte und einer Verbesserung der finanziellen Allgemeinbildung in der Bevölkerung tragen wir vollumfänglich mit.

Die Kleinanlegerstrategie kommt zu früh

Hingegen kommt die Kleinanlegerstrategie aus unserer Sicht um Jahre zu früh:

- In vielen Ländern gab es Verzögerungen bei der Umsetzung von MIFID II und IDD. Die Regelungen konnten sich noch nicht vollumfänglich etablieren. Beide Richtlinien werden mit der Kleinanlegerstrategie in Frage gestellt.
- Die Vermittler stehen auch ohne Kleinanlegerstrategie mit der Verpflichtung zur Abfrage von Nachhaltigkeitspräferenzen vor neuen administrativen Herausforderungen. Ein Übermaß an Regulierung behindert die Berufsausübung schon so.

Die Kleinanlegerstrategie ist in weiten Teilen eine „Black Box“

In der Kleinanlegerstrategie werden zu wichtigen Themen und Fragestellungen keine konkreten Lösungen vorgegeben und die Umsetzungsfristen sind viel zu kurz:

- Die damit einhergehenden Ermächtigungen für Level 2 und 3 sehen wir kritisch, da so wichtige Detailregelungen einer Diskussion und Entscheidung im Europäischen Parlament entzogen werden.

- Die Europäische Kommission macht sich so in wichtigen Bereichen zur alleinigen Gestalterin der nationalen Finanzmärkte in der EU.
 - Die Umsetzungs- und Anwendungsfristen sind viel zu kurz. Die Regelungen der Kleinanlegerstrategie sind gravierend und stellen die Anbieter und Vermittler vor große Herausforderungen.
-

Bedeutung der Vermittler wird unterbewertet

In der Kleinanlegerstrategie werden die Bedeutung und die Rolle der Vermittler nicht angemessen gewürdigt:

- Einerseits betont die Kleinanlegerstrategie die Bedeutung des Beratungsbedarfs, andererseits wird der Berufsstand der Vermittler durch Regulierung immer weiter eingeschränkt und erschwert.
 - Die Kleinanlegerstrategie berücksichtigt nicht, dass die Vermittler entscheidend dafür sind, dass Kleinanleger überhaupt erst Zugang zum Kapitalmarkt finden.
 - Die Privilegierung der Honorarberatung ist der falsche Weg. Sie kann sich nicht durchsetzen, weil sie gerade für Kleinanleger teuer ist.
-

Provisionsverbot für unabhängigen Rat

Ein Provisionsverbot für unabhängigen Rat schwächt unabhängige Beratung:

- Es zwingt die mehr als 46.500 Versicherungsmakler in Deutschland zu einem Paradigmenwechsel in ihrem Selbstverständnis als Sachwalter des Kunden und in ihrem Marktauftritt.
 - Nur sehr wenige dieser Makler werden den Schritt in die unabhängige Honorarberatung wagen und dabei erfolgreich sein.
 - Es verstößt gegen das Prinzip der Gewerbefreiheit und gegen das Recht auf freie Berufsausübung.
 - Durch einen Wechsel vieler Makler in den Status des Mehrfachvertreters werden die Möglichkeiten der Kunden zur Produktauswahl deutlich eingeschränkt.
-

Provisionsverbot für beratungsfreien Kauf (execution only)

Ein Provisionsverbot für den beratungsfreien Verkauf ist praxisfremd:

- Es führt dazu, dass Vermittler für Kundenservice zu beratungsfrei abgeschlossenen Verträgen in Anspruch genommen werden, ohne dafür vergütet zu werden.
- Bei Kundenbeziehungen eines Vermittlers mit mehreren Verträgen lässt sich beratungsfreies Geschäft nicht vom Geschäft mit Beratung abgrenzen.

Best-Interest-Test

Der Best-Interest-Test in der vorgeschlagenen Form ist zu eng gefasst:

- Er fokussiert den Kundennutzen eines Finanzproduktes einseitig auf die Kosten.
 - Er kann zu einem Provisionsverbot durch die Hintertür werden, wenn die Bedingungen auf Level 2 und 3 eng definiert werden.
 - Er diskriminiert wegen höherer Anforderungen den unabhängigen Vermittler.
-

Value for Money

Provisionen werden in der Kleinanlegerstrategie als Vergütungsform ohne empirische Nachweise diskreditiert:

- Der Wert einer kompetenten Beratung, der damit verbundene Aufwand und ihr Nutzen für den Verbraucher werden nicht angemessen gewürdigt.
 - Bei Renditebetrachtungen wird nicht berücksichtigt, dass auch andere Formen der Beratung (z.B. Honorarberatung, Beratung durch angestellte Mitarbeiter) Kosten verursachen, die in Renditevergleiche einbezogen werden müssen.
 - Es ist nachgewiesen, dass nicht die Kosten der Beratung, sondern die am Kapitalmarkt erwirtschafteten Erträge der maßgebliche Renditehebel sind.
 - Die einseitige Kosten-/Renditefokussierung diskriminiert (zinsabhängige) Garantieprodukte, die viele Verbraucher gerade für die Altersvorsorge bevorzugen.
-

Köln, Berlin und Frankfurt, den 7. Juli 2023



Oliver Mathais
Verbandsdirektor
VGA



Norman Wirth
Geschäftsführender Vorstand
AfW



Dr. Helge Lach
Vorsitzender des Vorstands
BDV



Martin Klein
Geschäftsführender Vorstand
VOTUM