

ESMA Call for evidence zur Anlagestrecke der Kleinanleger
Call for evidence on the retail investor journey:
understanding retail participation in capital markets

Unser Verband

Als mitgliederstärkster deutscher Verband für Vermittler der Finanzbranche vertreten wir seit 1973 die Interessen von derzeit gut 15.000 Mitgliedern und Mitgliedsunternehmen mit insgesamt annähernd 40.000 Vermögensberaterinnen und Vermögensberatern. Diese führen im direkten persönlichen Kontakt zu ihren insgesamt rund 7 Millionen Kundinnen und Kunden über eine Million Beratungs- und Servicegespräche im Monat durch. Hinzu kommt eine sehr große Anzahl von Erstberatungsgesprächen mit Interessenten, die nicht oder erst zu einem späteren Zeitpunkt in eine Kundenbeziehung münden und insoweit für die Interessenten kostenfrei erbracht werden. Wir verfügen demnach mit dem Erfahrungsschatz unserer Mitglieder über sehr breite und tiefgehende Einblicke in die Einstellungen, Bedürfnisse und Verhaltensweisen der Menschen zu ihren finanziellen Belangen.

Die Mehrzahl unserer Mitglieder verfügt über die gewerberechtlichen Zulassungen und die Qualifikation zur Versicherungs- Finanzanlagen- und Immobiliendarlehensvermittlung. Sie sind deshalb Ansprechpartner ihrer Kundinnen und Kunden in allen Fragen der Altersvorsorge, der Vermögensbildung, der Risikoabsicherung mit Versicherungen, der Finanzierung von Immobilien sowie des Geld- und Liquiditätsmanagements. Dies versetzt uns als Verband in die Lage, besser als andere Verbände, die nur Teilbereiche der Finanzbranche oder primär die Sichtweisen der Anbieter vertreten, aus dem Blickwinkel der Kundinnen und Kunden sowie übergreifend für alle Bereiche des Finanzmarktes (Bank und Versicherung) vorzutragen. Da unsere Mitglieder hauptsächlich im Privatkundengeschäft aktiv sind, sind gerade die hier adressierten Verbraucherinnen und Verbraucher deren Kernzielgruppe.

Fast alle unsere Mitglieder sind als Selbständige Einzelunternehmen, die als natürliche Personen auf Provisionsbasis arbeiten und dabei auch sozialversicherungspflichtige Mitarbeiter und Auszubildende beschäftigen.

Wir legen Wert auf die Feststellung, dass sich die Mitglieder unseres Verbandes bei ihrer Arbeit seit über 50 Jahren an den 1973 vom Bundesverband Deutscher Vermögensberater aufgestellten „Richtlinien für die Berufsausübung“ und den „Grundsätzen für die Kundenberatung“ orientieren. Lange bevor Wohlverhaltensregeln für Vermittler gesetzlich verankert wurden, waren diese in unserem Verband schon jahrzehntelang gelebte Praxis.

Frage 1:

Was sind die Hauptgründe, warum sich viele Privatkundensparer dafür entscheiden, nicht in Kapitalmärkte zu investieren und stattdessen ihre Ersparnisse in Bankeinlagen zu halten?

Antwort:

- Die Anzahl der privaten Haushalte, die überhaupt nennenswerte Ersparnisse haben, wird überschätzt. Wir gehen davon aus, dass rund 50 Prozent keinen finanziellen Spielraum für Ersparnisbildung haben. Wir empfehlen der ESMA über die nationalen Zentralbanken in Erfahrung zu bringen, wie sich die Ersparnisse prozentual verteilen.
- Es ist zu beachten, dass teilweise erhebliche zinslose Bankeinlagen gehalten werden, da diese kurzfristig zweckgebunden benötigt werden: z.B. anstehender Kauf eines Autos oder von Mobiliar, kostspielige Renovierung/Modernisierung einer Immobilie, Sondertilgung im Rahmen von Immobiliendarlehen oder anstehende Steuernachzahlungen. Wir empfehlen der ESMA über die nationalen Zentralbanken Nachforschungen anzustellen, wie hoch der Anteil dieser Bareinlagen sein könnte.
- Bei denjenigen, die Ersparnisse haben und diese ohne Rendite liegen lassen, ist Passivität der Hauptgrund dafür. Die Passivität wiederum hat ihre Ursache darin, dass diese Haushalte mit der Materie überfordert sind: immens große Produktvielfalt, Vielzahl von Anbietern, zahllose und unverständliche Fachbegriffe, juristisch geprägte Prospekte und immenser bürokratischer Aufwand im Zusammenhang mit Kauf/Verkauf von Geldanlagen.
- Insbesondere deutsche Anleger haben eine hohe Sicherheitspräferenz und eine starke Risikoaversion. Diese beiden Zielgrößen sind so stark ausgeprägt, dass bewusst auf Renditechancen verzichtet wird.
- Nach unserer Erfahrung lässt sich die Passivität von Kleinanlegern nur durch gezielte Ansprache durch einen Berater durchbrechen. Den Beratern wird aber insbesondere durch die europäischen und die nationalen Aufsichtsbehörden das Leben zunehmend schwerer gemacht, z.B. durch hohe Hürden bei der gewerblichen Zulassung,

ausufernde Bildungsanforderungen, Einschnitte bei den Vergütungen (Provisionen) und massive Überfrachtung der gesamten Tätigkeit durch Bürokratie.

- Die Passivität der privaten Haushalte liegt darüber hinaus auch an fehlenden finanziellen Allgemeinkenntnissen. Insbesondere in Deutschland mit einem föderalen Bildungswesen ist die Durchsetzung obligatorischer Bildungsangebote nahezu unmöglich.

Frage 2 a):

Gibt es bestimmte Arten von Anlageprodukten, die für Kleinanleger besonders schwer zu verstehen sind?

Antwort:

- Insbesondere verbriefte Anlageprodukte sollten wegen ihrer völlig intransparenten Konstruktion und geschlossene Fonds wegen nicht absehbarer Risiken (Kursrisiken und Nachschusspflichten) unerfahrenen Kleinanlegern nicht zur Verfügung gestellt werden.
- Bei den meisten anderen Anlageprodukten ist im Zweifel nicht die Konstruktion des Produktes schwer verständlich, sondern dessen Wechselwirkungen mit den Parametern der Kapitalmärkte (Branchenrisiken, Zinsentwicklung, Währungsparitäten, Auswirkungen politischer Ereignisse, Einfluss von Naturkatastrophen usw.)
- Für die meisten Anlageprodukte sind grundlegende mathematische Kenntnisse erforderlich, über die viele Kleinanleger nicht verfügen.

Frage 3:

Beeinflussen Erfahrungen mit Geldverlusten oder niedrigen Renditen in der Vergangenheit die Bereitschaft von Kleinanlegern, wieder zu investieren, erheblich?

Antwort:

- Insbesondere bei unerfahrenen Kleinanlegern ohne finanzielle Kenntnisse können größere Verluste aus Geldanlagen eine ohnehin vorhandene Risikoaversion massiv verstärken und dazu führen, dass diese Kleinanleger nicht mehr investieren. Nach unserer Auffassung wurde durch den heute bestehenden Regulierungsrahmen ausreichender Verbraucherschutz geschaffen. Entsprechende Tendenzen kann es demnach nur noch geben, wenn unerfahrene Kleinanleger ohne finanzielle Bildung eigenständig Geld anlegen (execution only). Nach unserer Auffassung ist kompetente Beratung der beste Verbraucherschutz.

Frage 4 a/b):

Machen Kleinanleger spezifische Bedenken hinsichtlich der Kosten und Gebühren von Anlageprodukten geltend? Wenn ja, welche? (z.B. Werden Gebühren als zu hoch empfunden? Sind sie unklar oder schwer zu vergleichen? Haben Anleger das Gefühl, dass sie für den Preis, den sie zahlen, einen guten Gegenwert erhalten?)

Antwort:

- Das Interesse von Kleinanlegern an den Kosten von Anlageprodukten ist viel niedriger als unterstellt. In Zeiten von „normalen“ Zins- und Renditeentwicklungen treten im Übrigen die Kosten ohnehin in den Hintergrund. Insbesondere die langanhaltende Null-/Niedrigzinsphase hat dazu geführt, dass deutlich mehr Kleinanleger am Kapitalmarkt investieren. Maßgeblich waren hier aber keine Kostensenkungen, sondern der niedrige Zins.
- Insbesondere das Aufkommen von ETFs zeigt, dass es auch Kunden gibt, die den Kosten ein gewisses Augenmerk schenken. Nach den Erfahrungen unserer Verbandsmitglieder ist aber das Verständnis für die Konstruktion von ETFs und die damit verbundenen Risiken gering ausgeprägt. Eine zu starke bzw. einseitige Kostenfokussierung kann also dazu führen, dass andere viel wichtigere Parameter außer Acht gelassen werden und die Anlage insoweit im Kern am Bedarf vorbeigeht.

Frage 5 b):

Welche konkreten Bedenken, wenn überhaupt, äußern Kleinanleger gegenüber Wertpapierdienstleistern? (Z.B.: Haben sie das Gefühl, voreingenommene Ratschläge zu erhalten? Gibt es Bedenken hinsichtlich Transparenz, Vertrauen oder Interessenkonflikten oder unzureichenden Zugang zu Beratung; die auf ihre Bedürfnisse zugeschnitten ist?)

Antwort:

- Auch das ist bei den Kundinnen und Kunden der BDV-Mitglieder eher nicht der Fall. Hier fühlen sich die Kunden in der Regel persönlich und gut beraten. Problematisch erscheint die mitunter (regulierungsbedingt) komplexe Abwicklung (Beispiel: Taping s. Frage 42).

Frage 8 a):

Inwieweit trägt ein Mangel an Finanzwissen oder Anlagekenntnissen dazu bei, dass Kleinanleger zögern, die Kapitalmärkte zu investieren?

Antwort:

- In der gesamten vorliegenden Befragung geht es darum, abzuklären, warum der Kleinanleger innerhalb der EU so zögerlich am Kapitalmarkt investiert. Woher also diese Passivität rührt. Gerne möchten wir, übergeordnet, dies an dem Aspekt des Finanzwissens entsprechend unserer Erfahrung darlegen. Die Passivität resultiert fast ausnahmslos daraus, dass die Menschen nicht wissen, worin man investieren sollte und wie das geht. Dies wiederum liegt - wie oben angesprochen - an fehlenden Kenntnissen über die Zusammenhänge der Finanzmärkte sowie über die Funktionsweise und die unüberschaubare Vielfalt von Finanzprodukten. Wie an anderer Stelle der Befragung ebenfalls beschrieben, kommt hinzu eine übermäßige „Formular-Bürokratie“ und die vielen unverständlichen Fachbegriffe beim Abschluss von Finanzprodukten, mit denen die meisten Kleinanleger völlig überfordert sind. In Deutschland kommt hinzu: sehr viele Kleinanleger sind in hohem Maße risikoavers, haben also Angst, Geld zu verlieren, was wiederum die Passivität begründet. Weiterhin soll das Geld möglichst jederzeit verfügbar sein. Also „lieber nichts tun als Risiken eingehen“.
- Um diese Passivität zu durchbrechen, bedarf es (wie an anderer Stelle erfragt) keiner Kostenbegrenzung, sondern einer fundierten Aufklärung (hierzu gehört sicherlich Finanzwissen) und eines Helfers beim Abschluss von Finanzprodukten, der durch die Formulare führt und der die Fachbegriffe in die Sprache des Kunden übersetzt. Dies kann nur ein qualifizierter Berater sein. Für den qualifizierten Berater ist es von großer Hilfe, wenn der Kunde über ein entsprechendes Finanzwissen verfügt, daher unterstützt unser Verband die Stärkung des Finanzwissens. Deswegen sehen wir das Thema „Stärkung von Finanzwissen“ auch gleichzeitig immer in der Stärkung der Berater und deren auskömmlicher Bezahlung.

Frage 8 b):

Was sind die häufigsten Bereiche, in denen es ihnen an Wissen mangelt, wenn sie Investitionsentscheidungen treffen? Gibt es spezifische Themen, bei denen eine bessere Finanzbildung ihnen helfen könnte, sich informierter und investitionswilliger zu fühlen?

Antwort:

- Der typische Kleinanleger verfügt im Regelfall noch nicht einmal über Basiskenntnisse über Finanzmärkte und zu Finanzprodukten. Die meisten können noch nicht einmal erklären, was eine Aktie ist, wie der Zinseszins funktioniert, was eine Dividende ist oder wie sich unterschiedliche Kapitalmarktszenarien auf die Entwicklung einer Geldanlage auswirken.

Frage 9 b):

Spielen psychologische oder kulturelle Faktoren – wie die Angst, Geld zu verlieren, das Misstrauen gegenüber den Finanzmärkten oder die Vorliebe für vertraute Produkte – eine Rolle beim Zögern von Kleinanlegern, zu investieren? Wenn ja, welche dieser Faktoren scheinen am wichtigsten zu sein?

Antwort:

- Selbstverständlich spielen Psychologie sowie kulturelle Faktoren (ausgeprägte Sicherheitsorientierung) beim Zögern von Kleinanlegern eine große Rolle. Studien bzw. Umfragen belegen, dass die Sicherheitsorientierung bzw. die Sorge vor Verlusten in Deutschland besonders ausgeprägt sind.
- Umso wichtiger ist es, diese im Rahmen von persönlicher Beratung von Mensch zu Mensch zu besprechen. Manchmal existieren auch Vorurteile oder falsche Einschätzungen zur Realität, die man entkräften kann. Insbesondere der richtige Umgang mit Risiken bei der Geldanlage ist ein wichtiges Thema, bei dem gute Kenntnis bzw. Beratung wichtig sind.
- Gute Finanzbildung kann helfen, psychologische und kulturelle Faktoren besser einordnen zu können (s. o.) und natürlich ein qualifizierter Berater.

Frage 10:

Gibt es andere wichtige Hindernisse – abgesehen von den mit der Regulierung verbundenen Hindernissen –, die Kleinanleger davon abhalten, in Kapitalmärkte zu investieren?

Antwort:

- siehe oben

Frage 13:

Welche Maßnahmen könnten dazu beitragen, die Beteiligung von Kleinanlegern an den Kapitalmärkten zu verbessern?

Antwort:

- Stärkere Förderung und Anerkennung von notwendigen Beratungsleistungen
- Stärkere staatliche Förderung der Vermögensbildung für breite Kreise der Bevölkerung
- Bessere Finanzbildung, schon in der Schule
- Noch mehr Finanzinformationen (z. B. auch im Fernsehen)

- Vereinfachung der Regulierung, insb. beim Beratungsprozess (z. B. kein Taping, s. Frage 42)
- Geringere staatliche Abgaben, um mehr Ersparnisbildung zu ermöglichen

Frage 14 b):

Welche Faktoren beeinflussen die Entscheidung junger Anleger, in spekulative und volatile Vermögenswerte wie Kryptowährungen zu investieren, am stärksten gegenüber traditionellen Anlageprodukten? Gibt es bestimmte Erwartungen, Missverständnisse oder Marketingtaktiken, die eine Schlüsselrolle spielen?

Antwort:

- Unerfahrenheit, fehlende finanzielle Allgemeinbildung, Goldgräberstimmung und fehlende Kenntnisse über die Risiken bewegen viele junge Menschen zur Geldanlage in Kryptowährungen.
- Werbung auf Social Media
- Teilweise geringe Finanzbildung gepaart mit der Bereitschaft, anderen zu folgen, wenn etwas „in“ ist (Herdentrieb)
- z. T. stärkere Risikobereitschaft junger Menschen
- Relativ leichter Zugang zu einer Abschlussmöglichkeit
- Technische Begeisterung bei vielen jungen Menschen
- Fehlende Regulierung von Finfluencern

Im September 2024 hat die Aufsichtsbehörde BaFin in einer Veröffentlichung darauf hingewiesen, dass bei diesen Verbrauchergruppen („Generation Y und Z“) hohe Abschlussquoten bei Influencer-Empfehlungen existieren. Insbesondere über von Finfluencer zur Verfügung gestellte Links. Die BaFin ergänzt, in einer von ihr beauftragten Studie, sei vielen Befragten nicht bewusst gewesen, dass Finfluencer für ihre Empfehlungen regelmäßig eine Vergütung erhielten.... Schaut man sich in Deutschland hier einmal die gängige Praxis von Finfluencern an, vor allem auf Plattformen wie YouTube, Instagram und Tiktok, steht außer Frage, dass es durch Finfluencer mit Hinweisen auf konkrete Produkte und Anbieter sowie mit Web-Links zu konkreten Abschlüssen kommt. Daher mahnt unser Verband für diese gängige Marktpraxis einen dringenden Handlungsbedarf für eine gesetzlichen Regelung an.

Frage 15 b), Teil 1:

Haben Kleinanleger Schwierigkeiten bei der Verwendung von Informationen zu Anlageprodukten, die ihre Anlageentscheidungen unterstützen sollen, gemeldet?

Antwort:

Bisher liegen uns von den Kunden unserer Mitglieder keine Hinweise oder Meldungen vor, dass Kleinanleger Schwierigkeiten bei der Nutzung der bereitgestellten Informations- und Anlageprodukten hatten. Das ist aber auch darauf zurückzuführen, dass bei den Kunden unserer Mitglieder immer ein Vermögensberater ein oder mehrere Anlagegespräche führt und somit alles erklärt und auch auf entsprechende Rückfragen des Kunden reagieren kann. Ansonsten wissen wir als Verband - wäre der Kunde auf sich allein gestellt - wäre er schon aufgrund der Masse an Informationen überfordert. Der Berater übernimmt daher einmal mehr die Aufgabe eines kundengerechten „Übersetzers“.

Frage 15 b/15 c), Teil 2:

Gibt es bestimmte Bereiche (z. B. Kosten, Risiken, Produktmerkmale), in denen übermäßige oder unklare Informationen Investitionen erschweren? Haben Sie Probleme mit der Darstellung oder dem Format oder haben Sie mangelnde Vergleichbarkeit von Informationen festgestellt, die sich darauf auswirken können, wie gut Anleger damit umgehen?

Antwort:

Eine übergroße Anzahl von Risikohinweisen (die in der Regel als juristische Absicherung der Produktgeber erfolgen) sowie zusätzliche Warnhinweise können eine abschreckende Wirkung für den Kunden haben. Und allein durch die Menge dieser Hinweise, die Investitionsbereitschaft von Kleinanlegern hemmen. Besonders störend wirkt zunehmend die gesetzliche Verpflichtung der Berater zur Abfrage von Nachhaltigkeitspräferenzen. Viele Anleger reagieren hierauf zunehmend allergisch und verweigern am Ende Geldanlage vollständig. Die Verpflichtung sollte dringend gestrichen werden.

Frage 15 b), Teil 3:

Welche spezifischen Informationen halten Sie unabhängig von den spezifischen rechtlichen Anforderungen im Rahmen der MiFID II oder anderer sektoraler Rechtsvorschriften für wirklich erforderlich?

Antwort:

Unabhängig von den geltenden rechtlichen Vorgaben, beispielsweise im Rahmen von MiFID II oder anderen Regelwerken, sehen wir derzeit auf jeden Fall keinen zusätzlichen Informationsbedarf. Die aktuell zur Verfügung stehenden Informationen erachten wir als ausreichend, um eine fundierte Anlageentscheidung treffen zu können. Eine Straffung wäre wünschenswert.

Frage 18:

Finden Kleinanleger die Kosten- und Gebühreninformationen hilfreich, um die Investitionskosten zu verstehen?

Antwort:

Ja, die bereitgestellten Kosten- und Gebühreninformationen erweisen sich als hilfreich und tragen wesentlich dazu bei, die mit einer Investition verbundenen Kosten transparent und nachvollziehbar zu machen. Sie fördern das Verständnis der Kleinanleger und schaffen eine wichtige Grundlage für eine informierte Anlageentscheidung. Richtig ist aber auch, dass die meisten Kleinanleger diese Informationen gar nicht durchlesen. Kleinanleger mit geringerem Fachwissen werden hierbei auch überfordert sein. Je nach Depotertag ruft der Kleinanleger seinen Berater oder Beraterin an und stellt ihm oder ihr entsprechende Fragen.

Frage 20:

Finden Kleinanleger die vierteljährlichen Berichte hilfreich, um ihre Investitionen im Auge zu behalten?

Antwort:

Wir gehen davon aus, dass die vierteljährlichen Berichte für einen Teil der Kleinanleger durchaus hilfreich sind, um ihre Investitionen im Blick zu behalten. Allerdings nutzen viele Kunden heutzutage bereits die Möglichkeit digitaler Depotübersichten und verfolgen ihre Anlage regelmäßig online. In der Praxis zeigt sich, dass vierteljährliche Berichte häufig dann relevant werden, wenn gezielte Rückfragen oder Gesprächsbedarfe entstehen. In diesen Fällen wenden sich Kunden gerne an ihre Berater, um weitere Informationen zu erhalten oder Neu-Investitionen zu besprechen.

Frage 21a):

Finden Kleinanleger die Informationen über jede 10%ige Abschreibung von gehebelten Instrumenten oder den Portfoliowert im Falle des Portfoliomanagements hilfreich, um ihre Investitionen im Auge zu behalten?

Antwort:

Unsere Mitglieder vermitteln keine gehebelten Instrumente und bieten auch keine Portfoliomanagement-Dienstleistungen an.

Frage 24:

Inwieweit schaffen nationale Steuersysteme Hindernisse für das Angebot von Wertpapierdienstleistungen und die Gewinnung von Kleinanlegern auf grenzüberschreitender Basis?

Frage 25:

Inwieweit halten steuerliche Aspekte Kleinanleger davon ab, in Anlageprodukte zu investieren, die in einem anderen Mitgliedstaat ausgegeben oder hergestellt werden?

Antwort:

- Nationale Kapitalertragsteuer-Systeme, die von ausländischen Privatanlegern Quellensteuereinbehalte verlangen, die zwar mit einem administrativ mühsamen Einzelantragsverfahren erstattbar sind, reduzieren das Interesse in solche Produkte zu investieren (z.B. Direktinvestments in italienische und niederländische Aktien durch deutsche Privatanleger). Zumal, wenn das Erstattungsverfahren nicht digital erfolgen kann und mit der Erstattungszahlung auch mal schnell sieben Jahre gewartet werden muss. Diese Quellensteuereinbehalte beschränken die Kapitalmarkverkehrsfreiheit nachhaltig.
- Soweit das Investment eines Privatanlegers auch ein Depot bei einem ausländischen Kreditinstitut erfordert, bedeutet dies, dass das ausländische Kreditinstitut die deutschen Vorschriften über den Einbehalt von Kapitalertragsteuer nicht nach den deutschen Vorschriften vornimmt. Das hat zur Folge, dass der Privatinvestor umfangreiche steuerliche Deklarationspflichten in seiner Einkommensteuererklärung zu erfüllen hat und teilweise von der deutschen Finanzverwaltung unter den Generalverdacht der Steuerhinterziehung gestellt wird.
- Eine Investition z. B. in eine fondsgebundene Lebensversicherung von einem ausländischen Anbieter basiert regelmäßig auf einem Rechtsrahmen, einem Gerichtsstand und einem steuerlichen Rahmen, der dem nationalen Anleger in der Regel nicht bekannt ist und auch nicht eingeschätzt werden kann; insofern wird er in ein solches nicht beurteilbares Anlageprodukt eher nicht investieren. Zuvor wäre eine vollständige Harmonisierung der versicherungsrechtlichen Grundlagen und der Besteuerungsregime für derartige Produkte in Europa erforderlich.

Frage 26:

Erleben Kleinanleger bei Anlageentscheidungen eine Informationsüberflutung? Wenn ja, was sind die Hauptursachen für diese Überlastung? Unterstützen regulatorische Informationen, Marketingmaterialien und Vertragsdokumente das Verständnis der Anleger oder tragen sie zur Verwirrung bei?

Antwort:

Eine Informationsüberflutung entsteht regelmäßig (ausnahmslos) beim Kauf (Beantragung/ Abwicklung) von Anlageprodukten sowie z.B. bei Depotöffnungen. Kleinanleger werden nicht nur mit unterschiedlichsten Produktinformationen, Warnhinweisen und Rendite-/ Risikoinformationen sowie komplizierten Kostenausweisungen überfordert, zusätzlich auch noch mit bürokratischen Hindernissen wie Datenschutz, Kommunikationsdaten, steuerlichen Hinweisen, Haftungsfragen, Schiedsgerichtsstellen und vertragsrechtlichen Regelungen überschüttet.

Die Informationsüberflutung ist extrem!

Frage 27:

Gibt es konkrete Beispiele dafür, wie Informationen – sei es in regulatorischen Informationen, vertraglichen Vereinbarungen oder Marketingmaterialien – dargestellt werden, die es den Anlegern erschweren, sich auf Schlüsselemente wie Kosten, Risiken oder die Art der Dienstleistung zu konzentrieren?

Antwort:

siehe Antwort Frage 26

Frage 27 b):

In Bezug auf Marketingmaterial, sind die in verschiedenen Dokumenten oder Kanälen verbreiteten Informationen ein wesentliches Problem, das die Fähigkeit der Anleger beeinträchtigt, vollständig zu verstehen, was sie kaufen?

Antwort:

Aus unserer Sicht stellen die verschiedenen Marketingkanäle und -materialien derzeit kein Problem dar, das die Fähigkeit der Anleger beeinträchtigen würde, vollständig zu verstehen, was sie erwerben. Die Informationen sind inhaltlich konsistent und abgestimmt auf die jeweilige Zielgruppe. Zudem werden Marketingmaterialien durch gesetzlich vorgeschriebene Informationsblätter und Beratungsgespräche ergänzt, sodass Anleger in der Regel eine gute Grundlage für ihre Entscheidung haben. Gerade erst durch die anschauliche und verständliche Materie in Marketingmaterialien entsteht das Verständnis des Kunden für das Produkt. Nicht die Marketingmaterialien sind das Problem, sondern die Regulatorik.

Frage 29:

Inwieweit finden Kleinanleger den Prozess der Bereitstellung persönlicher und finanzieller Informationen für Eignungsbeurteilungen klar und praktikabel?

Antwort:

Den Prozess der Bereitstellung persönlicher und finanzieller Informationen im Rahmen der Eignungsbeurteilung empfinden die Kleinanleger wohl überwiegend als klar strukturiert und praktikabel. Kleinanleger haben die Möglichkeit, zwischen papierhafter oder digitaler Bereitstellung zu wählen, wodurch ihre individuellen Präferenzen berücksichtigt werden können. Diese Flexibilität trägt aus unserer Sicht wesentlich dazu bei, den Prozess kundenfreundlich und effizient zu gestalten. Es benötigt aber wieder einen Berater, der die Fragen entsprechend erklärt, gerade bei einer Erstanlage.

Frage 30:

Haben Kleinanleger Bedenken hinsichtlich der Menge, Häufigkeit und Art der Informationen geäußert, die sie für die Zwecke der Eignungsbeurteilung bereitstellen müssen? Wenn ja, mit welchen Hauptschwierigkeiten sind sie konfrontiert?

Antwort:

Uns sind derzeit keine Rückmeldungen oder Bedenken von Kleinanlegern bekannt, die sich auf die Menge, Häufigkeit oder Art, der im Rahmen der Eignungsbeurteilung bereitzustellender Informationen beziehen. Entsprechend können wir keine konkreten Schwierigkeiten benennen, mit denen Anleger in diesem Zusammenhang konfrontiert wären. Aber auch hier fungiert der Berater als Erklärer und Helfer. In den meisten Fällen besteht zwischen den Beratern und seinen Kunden ein ausgeprägtes Vertrauensverhältnis, auf dessen Grundlage der Kunde die vom Berater abgefragten Informationen zur Verfügung stellt. Gerade ohne Berater und dieses Vertrauensverhältnis ist die anonyme Weitergabe von Informationen über das Internet weitaus problematischer.

Frage 32:

Wie nehmen Kleinanleger die Integration von Nachhaltigkeitspräferenzen in Eignungsbeurteilungen wahr? Wie hat sich dies auf die Anlageberatung/Portfoliomanagement-Dienstleistungen ausgewirkt, die sie erhalten?

Antwort:

Unsere Verbandsmitglieder geben uns die Rückmeldung, dass inzwischen mindestens die Hälfte aller Kunden auf das Thema Nachhaltigkeit allergisch reagiert. Berater werden hier

aufgrund europäischer Gesetzgebung gezwungen, zu einem Thema Befragungen durchzuführen, das in der Bevölkerung zunehmend kritisch gesehen wird. Bei denjenigen Kunden, die aktiv von sich aus das Kriterium Nachhaltigkeit ansprechen, gestaltet sich der Beratungsprozess unkritisch.

Frage 33:

Haben Kleinanleger Bedenken hinsichtlich der neuen Elemente im Zusammenhang mit den „Nachhaltigkeitspräferenzen“ und der Art und Weise, wie sie in den Anlageprozess einbezogen werden, geäußert?

Antwort:

siehe Antwort Frage 32

Frage 35 b):

Sind Eignungsberichte Ihrer Meinung nach ein nützliches Instrument für den Anlegerschutz? Bieten diese Berichte Ihrer Meinung nach einen aussagekräftigen Mehrwert für Kunden?

Antwort:

Auch wenn uns keine konkreten Rückmeldungen von Kunden unsere Mitglieder zu den Eignungsberichten vorliegen, halten wir sie grundsätzlich für ein sinnvolles Instrument zur Stärkung des Anlegerschutzes. Sie tragen zur Transparenz bei und dokumentieren nachvollziehbar die Grundlage der Anlageentscheidung. Damit unterstützen sie sowohl das Verständnis als auch die Nachvollziehbarkeit der Beratung.

Frage 42:

Gibt es Aspekte der Erfahrung von Kleinanlegern, die in dieser Konsultation nicht ausreichend behandelt werden?

Antwort:

In der vorliegenden Befragung werden ganz unterschiedliche Themenbereiche erforscht, warum in der EU nicht genügend Kleinanleger in Kapitalmärkte investieren, sondern sehr oft ihre Ersparnisse in Bankeinlagen halten.

Hierzu möchten wir ein gravierendes Thema ansprechen, das mittlerweile viele Kleinanleger, die bereits in Kapitalmärkte investiert haben, von weiteren Investitionen abhält: seit dem 1. August 2020 müssen Finanzanlagenvermittlern in Deutschland die telefonische

Anlageberatung aufzeichnen und die Aufnahmen zehn Jahre aufbewahren (= Taping). Dies soll auch dann gelten, wenn Finanzanlagenvermittler - anders als Banken - gar nicht berechtigt sind, eine Order auszuführen.

Das Taping (telefonische Aufzeichnung in der Finanzanlagenvermittlung) bereitet auf dem deutschen Markt ganz erhebliche Schwierigkeiten. Sehr viele Kunden können nicht nachvollziehen und beschweren sich darüber, dass eine Aufzeichnung auch gegen deren Willen erfolgen muss. Die Folge ist, dass telefonische Beratung quasi hierzu nicht mehr stattfindet, was gerade im Bestandsgeschäft zu erheblichen Beeinträchtigungen führt. Viele Kunden wenden sich deshalb ab und versuchen, „auf eigene Faust“ die Geschäfte (ohne jede Beratung) im Internet zu tätigen. Wie oben bereits geschrieben, ist Geldanlage ohne Beratung jedoch mit vielen, ganz erheblichen Risiken verbunden, da die meisten Privatanleger - wie oben ebenfalls erwähnt - wenig Kenntnisse über die Zusammenhänge auf den Finanzmärkten und über die Funktionsweise und die Risiken der Produkte haben.

Daher fordern wir, eine andere Regelung dafür zu schaffen und zu prüfen, ob das Taping überhaupt notwendig ist, wenn die Möglichkeit einer Orderausführung gar nicht gegeben ist oder zumindest der Verbraucher eine Aufzeichnung ausdrücklich nicht wünscht.

.....

Wir freuen uns, wenn unsere Anmerkungen und Kommentare im weiteren Beratungsverfahren ihren Niederschlag finden und stehen für weitere Rückfragen und Diskussionen zu diesem Themenbereich auch künftig jederzeit gerne zur Verfügung.

Bundesverband Deutscher Vermögensberater