

## Pressemitteilung

### EU-Kleinanlegerstrategie: BDV mit ausführlicher Stellungnahme

- **Ziele der EU-Kleinanlegerstrategie nur bedingt treffend**
- **Bedeutung der Berater und Vermittler wird deutlich unterbewertet**
- **EU-Kleinanlegerstrategie zeichnet einseitiges Bild zu Provisionen und Honoraren**

Frankfurt am Main, den 4.9.2023. Die Frist für Stellungnahmen zur EU-Kleinanlegerstrategie endete am 28. August 2023. Der BDV Bundesverband Deutscher Vermögensberater hat diese Gelegenheit genutzt und sich mit einer ausführlichen Stellungnahme in das Verfahren eingebracht (s. [hier](#)). Wegen des breiten Ansatzes der Kleinanlegerstrategie, die gleichermaßen Versicherungs- wie Geldanlageprodukte und die Beratung zu diesen einbezieht, sind die rund 40.000 vom Verband vertretenen Vermögensberaterinnen und Vermögensberater mit ihren rund 9 Millionen Kundinnen und Kunden in besonderem Maße betroffen. Gleichermaßen ist der Verband aber wegen der Allfinanzberatung seiner Mitglieder auch, anders als reine Branchenverbände, imstande, die Tragweite der in der Kleinanlegerstrategie vorgeschlagenen Maßnahmen übergreifend zu bewerten.

#### **Die Ziele der Kleinanlegerstrategie sind nur bedingt treffend**

Die EU-Kommission will mit ihrer Kleinanlegerstrategie den Marktzugang und den Verbraucherschutz verbessern, Bürokratie und Überinformation abbauen sowie zu günstigeren Produktkosten und einer Verbesserung der finanziellen Allgemeinbildung beitragen.

Der BDV begrüßt ausdrücklich die Intention, Bürokratie und Überinformation abbauen zu wollen und hält dies sogar für die absolut vorrangige Aufgabe. Hingegen setzt der Verband hinter die Ziele finanzielle Allgemeinbildung und freier Marktzugang Fragezeichen. „Es ist vollkommen richtig, nach Wegen zu suchen, wie die finanzielle Allgemeinbildung verbessert werden kann. Hier gibt es große Defizite. Wir glauben aber, dass hier andere gefordert sind. Denn die finanzielle Allgemeinbildung in einem föderal organisierten, und schon national nicht reformierbaren deutschen Bildungssystem mit einer EU-Richtlinie verbessern zu wollen, ist nach unserer Einschätzung von Beginn an zum Scheitern verurteilt. Ebenso sehen wir keine Probleme des Marktzugangs für Kleinanleger. Denn jeder hat heute binnen Minuten per Trading-App oder auf Websites schnellen Zugang zu Finanzprodukten, bei denen Barrieren allenfalls aus Bürokratie resultieren“, so Dr. Helge Lach, Vorsitzender des BDV.

#### **Marktzugang wird verbaut und nicht verbessert**

Nach Auffassung des BDV verkennt die EU-Kleinanlegerstrategie die maßgebliche Rolle der Berater und Vermittler, soweit es um die Beteiligung von Kleinanlegern am Finanzmarkt geht. Denn diese sind es, die die Kunden aus ihrer Passivität holen. Dazu Dr. Lach: „Es sind die Berater und Vermittler, die Bedarf wecken, Möglichkeiten aufzeigen und als kompetente „Dolmetscher“ dem Kunden den Weg durch den „bürokratischen Dschungel“ zum Abschluss eines Finanzproduktes ebnen.“ Die an der Praxis vorbeigehende Haltung der EU-Kommission wird deutlich, indem mit der Kleinanlegerstrategie der Berufsstand der Berater und Vermittler nicht gefördert, sondern a. immer

weiter diskreditiert wird, indem systemische Interessenskonflikte unterstellt werden; b. die Einkommen durch partielle Provisionsverbote immer weiter eingeschränkt werden; c. der Wert einer Beratung nicht erkannt wird, indem nur auf Kosten und Rendite abgestellt wird und d. Berater zum Beispiel mit dem Best-Interest-Test gezwungen werden könnten, Produkte ohne einkalkulierte Beratungskosten anzubieten.

### **Provisionen werden einseitig negativ bewertet**

Die Kleinanlegerstrategie interpretiert Provisionen als renditemindernde Kosten sowie als Fehlanreize. Hingegen finden sich keine Hinweise auf die nachweislich existierenden Vorteile von Provisionen für den Verbraucher sowie auf existierende Nachteile der Honorarberatung. „Es ist bedauerlich, dass so in der Kleinanlegerstrategie ein Bild gezeichnet wird, in dem Provisionen immer und ausschließlich schlecht sind, Honorare immer nur gut. Daraus dann abzuleiten, Provisionen, sofern es sie noch gibt, spätestens in drei Jahren ganz verbieten zu wollen, hat einen klar ideologischen Anstrich. Wir hoffen sehr, dass das EU-Parlament und der Rat sich mit diesem einseitigen Bild nicht zufriedengeben. Die Debatte sollte verbreitert werden, indem die Vorteile von Provisionen und die Nachteile von Honoraren einbezogen werden“, so Dr. Lach.

### **Partielle Provisionsverbote gehen an der Praxis vorbei**

Insbesondere mit Blick auf die praktische Umsetzung sieht der BDV die partiellen Provisionsverbote der Kleinanlegerstrategie (unabhängige Beratung und beratungsfreier Kauf) problematisch. „Wenn ein Makler, der sich als Sachwalter des Kunden versteht, zukünftig im Beratungsgespräch darauf hinweisen muss, dass er wegen der Courtage nicht unabhängig ist, werden die Kunden diesen Widerspruch nicht verstehen und der Makler befindet sich in einer unmöglichen Situation. Außerdem profitiert der Kunde auch beim Makler von der Courtage, indem er nicht selbst ein Honorar vorfinanzieren muss. Und kauft ein Verbraucher ein Produkt ohne Beratung im Internet und wendet sich später bei Fragen an seinen Berater, ist es abwegig, dass dieser dann hierfür keine Vergütung erhalten darf“, kommentiert der BDV-Vorsitzende.

### **Wechsel in die Honorarberatung unrealistisch**

Die der Kleinanlegerstrategie inhärente Ideologie, nach der die bislang auf Provisionsbasis arbeitenden Berater in die Honorarberatung wechseln (können) und so das Beratungsangebot für die Verbraucher erhalten bleibt, ist abwegig. Gerade bei Kleinanlegern sind im Regelfall kostendeckende Honorare nicht durchsetzbar. Nachweislich funktioniert Honorarberatung, wenn überhaupt, nur bei vermögenden Kunden. Und im Übrigen sind annähernd drei Viertel der knapp 200.000 Versicherungsvermittler gebunden. „Ein Versicherer, der sich über Jahrzehnte eine eigene Ausschließlichkeit aufgebaut hat, wird doch nicht tatenlos zusehen, wie sich alle seine Vermittler in die Honorarberatung verabschieden. Die Versicherer würden dann nicht nur ihre Vertriebe, sondern ihre wichtigsten Servicestellen verlieren. Viel realistischer ist es, dass dann der angestellte Außendienst eine Renaissance erlebt. Der Hinweis sei erlaubt, dass dies für den Kunden im Zweifel die deutlich teurere Alternative wäre und das Potential für Interessenskonflikte eher zu- als abnehmen würde“, resümiert Dr. Lach.

**Über den BDV:**

Der Bundesverband Deutscher Vermögensberater (BDV) vertritt als größter Berufsverband die Interessen von rund 40.000 selbstständigen Vermögensberaterinnen und Vermögensberatern in Deutschland. Der BDV mit Sitz in Frankfurt am Main wurde 1973 vom heutigen Ehrenvorsitzenden Professor Dr. Reinfried Pohl (†) gegründet. Vorsitzender des Verbandes ist Dr. Helge Lach. Geschäftsführer sind Katja Dieffenbach-Rilk und Lutz Heer. Weitere Informationen unter [www.bdv.de](http://www.bdv.de)

**Kontakt:**

BDV Geschäftsführung: Lutz Heer, Katja Dieffenbach-Rilk  
Tel. Nr.: 069 256261-30 | [bdv@bdv.de](mailto:bdv@bdv.de)