

Pressemitteilung

Kleinanlegerstrategie und Value for Money: Verbraucherschutz oder ideologische Kostenregulierung?

- **Kundennutzen ist mehr als Kosten und Rendite**
- **Ist die Wohlverhaltensaufsicht der BaFin eine sinnvolle „Blaupause“?**
- **Fokus auf Abschlusskosten ist nicht nachvollziehbar**

Frankfurt am Main, den 15.10.2024 Die so genannte Kleinanlegerstrategie (RIS) der Europäischen Kommission befindet sich im Trilog. Besonderes Augenmerk gilt dabei dem in der RIS enthaltenen, so genannten Prinzip des „Value for Money“, nach dem nur solche Finanzprodukte zulässig sein sollen, die dem Kunden einen angemessenen Nutzen bieten. Der Kundennutzen beschränkt sich dabei auf die Kosten und die Rendite des Produktes. Andere Nutzengrößen finden keine Berücksichtigung. In einem Fachaufsatz in der Zeitschrift für Versicherungswesen ([Link](#)) hat sich der Vorsitzende des BDV, Dr. Helge Lach, kritisch mit diesem Ansatz beschäftigt und wirft dabei auch die Frage auf, ob die schon laufende Anwendung des Value for Money durch die BaFin im Rahmen ihrer Wohlverhaltensaufsicht möglicherweise eine weiterführende „Blaupause“ für die RIS sein kann.

Kundennutzen – weitaus mehr als Kosten und Rendite

Viele Kunden wünschen Beratung vor Ort, schätzen schnellen, reibungslosen und persönlichen Service und legen Wert auf Produkte, die passgenau zugeschnitten werden können. Dies spiegelt die tägliche Beratungspraxis der Mitglieder des BDV bei tausenden von Kunden wider. „Folgt man der Idee des Value for Money“ in der RIS, würden alle diese Leistungen im Rahmen des Produktfreigabeverfahrens unter Druck geraten. Denn sie verursachen Kosten und müssen insoweit auch die Rendite eines Produktes geringfügig mindern. Mittel- bis langfristig gäbe es dann nur noch Standardprodukte wie ETFs, die im Zweifel nur im Internet abgeschlossen werden können und bei denen der Kundenservice unpersönlich über Sprachcomputer läuft“, warnt der Vorsitzende des BDV. Außerdem vernachlässigt eine solche Sichtweise die Tatsache, dass die Renditeeffekte der Kapitalmärkte ein Vielfaches der Stärke der Effekte aus Kosten haben. Dazu sagt die RIS aber nichts.

Unberücksichtigt bleiben in der RIS fundamentale Besonderheiten von Versicherungsanlageprodukten, die immer auch biometrische Risiken absichern und dafür, naturgemäß renditemindernd, einen Anteil der Beiträge einsetzen. Dazu Dr. Lach: „Leider richtet sich der Blickwinkel der RIS primär auf reine Geldanlagen. Es entsteht der Eindruck, als fehle es in der EU-Kommission an Verständnis für Versicherungsanlageprodukte. Denn die kauft der Kunde *immer* wegen des Versicherungsmantels, also um zusätzlich zur Vermögensbildung das Todesfall- und das Langlebigkeitsrisiko abzusichern. Die Beiträge dafür müssen aus einer Renditebetrachtung ausgeklammert werden. Alles andere ist Unsinn“.

Hinzu kommt, dass gerade die Deutschen bei der Geldanlage und Altersvorsorge bevorzugt auf Sicherheit setzen und dabei im Zweifel bewusst auf Rendite verzichten. Sichere Geldanlagen und

Altersvorsorge mit Garantien hätten so nach Auffassung des BDV in einem „Rendite-Ranking“ klar das Nachsehen, würden also auf den hinteren Plätzen landen, obgleich die Kunden diese Produkte eigentlich favorisieren. „Das ist eine klare Fehlsteuerung und kein Verbraucherschutz, sondern Bevormundung“, betont Dr. Lach.

Wohlverhaltensaufsicht der BaFin als „Blaupause“?

Die BaFin wendet im Rahmen einer Wohlverhaltensaufsicht über Versicherungsunternehmen (Merkblatt 01/2023) Prinzipien des Value for Money bereits in der Praxis an. Unbenommen der Frage, ob es sinnvoll ist, dass die BaFin Vorgaben aus der EU nicht abgewartet hat und deshalb möglicherweise das Merkblatt revidieren muss, lohnt sich ein Blick in dieses. Darin wird ausdrücklich darauf hingewiesen, dass bei der Feststellung des Nutzens eines Versicherungsanlageproduktes eine Gesamtsicht erforderlich ist, bei der neben einem Renditeziel und Benchmarks für Kosten auch die Absicherung biometrischer Risiken, vertragliche Optionen und der Kundenservice zu berücksichtigen sind. Versicherer haben so im Rahmen des Produktfreigabeverfahrens die Möglichkeit, Kosten mit entsprechenden Leistungsnachweisen zu legitimieren. Nach Ansicht des BDV sollten sich diese Sichtweise und Aufsichtspraxis der BaFin im Rahmen des Trilogs zur RIS durchsetzen.

Warum nur und immer die Abschlusskosten?

Wie ein roter Faden durchzieht die RIS, aber auch die Wohlverhaltensaufsicht der BaFin, der Fokus auf die Abschlusskosten, wenn es um Kosten und Rendite geht. „Allein die Tatsache, dass die EU-Kommission anfangs mit dem Argument eines verbesserten „Value for Money“ Provisionen als renditemindernde Kostentreiber einstufte und damit implizit einer persönlichen Beratung und persönlichem Service vor Ort jegliche Werthaltigkeit abspricht, zeugt entweder von blanker Unkenntnis über die Arbeit der Berater oder ist Ideologie. Man muss den Eindruck gewinnen, dass die gesamte RIS in erster Linie ein zugegebenermaßen geschickt gemachter Generalangriff auf die Berater der Finanzbranche ist“, kritisiert Dr. Lach.

Leider richtet auch die BaFin den Blick vor allem auf die Abschlusskosten. Hier stellt sich die Frage, warum nicht anderen Kostenarten, die im Zweifel deutlich höher sein können, vergleichbares Augenmerk geschenkt wird? Niemand kritisiert die Gehaltszahlungen an die Mitarbeiter eines Versicherers oder die Dividendenzahlungen an die Aktionäre, obwohl natürlich auch dies Kosten sind, die auf die Rendite wirken. Der BDV-Vorsitzende ergänzt: „Es wäre viel gewonnen, wenn endlich die Regulierungsflut ein Ende hat. Über die damit verbundenen Kosten und Renditeeffekte will niemand diskutieren. Spätestens damit ist der primär ideologische Fokus der RIS entlarvt“.

Über den BDV:

Der Bundesverband Deutscher Vermögensberater (BDV) vertritt als größter Berufsverband die Interessen von annähernd 40.000 selbstständigen Vermögensberaterinnen und Vermögensberatern in Deutschland. Der BDV mit Sitz in Frankfurt am Main wurde 1973 vom heutigen Ehrevorsitzenden 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

Kontakt:

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